



**TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
CAMPUS SAN MARTÍN TEXMELUCAN
DIVISIÓN DE LICENCIATURA EN CONTADURÍA
PÚBLICA**

**“PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA DE
CAPACITACIÓN EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE SAN
MARTÍN TEXMELUCAN, PROYECTO DESARROLLADO EN EL
DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN DEL ITSSMT”**

TESIS



**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTA:

**Luis Arturo Ramírez Pérez
18050085**

ASESOR: M.C.C. LUIS ERNESTO IRIGOYEN ARROYO

SAN MARTÍN TEXMELUCAN, PUE. MARZO 2023

	Nombre del documento: Dictamen para Titulación Integral	Código: ITSSMT-AC-NOR-01-FO-04	
	Referencia del Documento: Lineamiento para la Titulación Integral	Revisión: 2	

San Martín Texmelucan, Pue., a 01 de abril de 2023

Asunto: Dictamen para Titulación Integral

**LUIS ARTURO RAMÍREZ PÉREZ
PASANTE DE LA CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E**

En respuesta a su solicitud de titulación integral con el proyecto, "**Propuesta de implementación de un programa de capacitación en las empresas de servicios de San Martín Texmelucan, proyecto desarrollado en el Departamento de Investigación del ITSSMT**", me es grato informarle que fue **aceptado**, en modalidad **Tesis**, y se confirma como asesor a él C. Luis Ernesto Irigoyen Arroyo.

Por lo que le solicito ponerse en contacto con su asesor, en caso de ser necesario.

Además, le informo que deberá pasar al Departamento de Control Escolar, a que le revisen su documentación.



ATENTAMENTE

*Excelencia en Educación Tecnológica
"Formación Tecnológica de Vanguardia para el Desarrollo Regional"*



**MA. DEL CARMEN SÁNCHEZ FLORES
JEFA DE LA DIVISIÓN DE CONTADOR PÚBLICO**

c.c.p. Subdirección Académica. - psc
Departamento de Control Escolar. - psc
Expediente

	Nombre del documento: Liberación de Proyecto para la Titulación Integral	Código: ITSSMT-AC-NOR-01-FO-03	
	Referencia del Documento: Lineamiento para la Titulación Integral	Revisión: 2	

San Martín Texmelucan, Pue., a 01 de abril de 2023
 Asunto: Liberación de proyecto para la titulación integral.

**SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA DEL
 INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN MARTÍN TEXMELUCAN
 PRESENTE**

Por este medio informo que ha sido liberado el siguiente proyecto para la titulación integral:

Nombre del egresado:	Luis Arturo Ramírez Pérez
Carrera:	Contador Público
No. de control:	18050085
Nombre del proyecto:	Propuesta de implementación de un programa de capacitación en las empresas de servicios de San Martín Texmelucan, proyecto desarrollado en el Departamento de Investigación del ITSSMT.
Producto:	Tesis

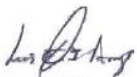

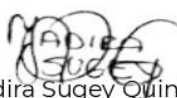
Agradezco de antemano su valioso apoyo en esta importante actividad para la formación profesional de nuestro egresado.

ATENTAMENTE

Excelencia en Educación Tecnológica
"Formación Tecnológica de Vanguardia para el Desarrollo Regional"



**MA. DEL CARMEN SÁNCHEZ FLORES
 JEFA DE LA DIVISIÓN DE CONTADOR PÚBLICO**

Nombre y firma del asesor	Nombre y firma de la revisora	Nombre y firma de la revisora
 Luis Ernesto Irigoyen Arroyo	 Esmeralda Aguilar Pérez	 Yadira Suguey Quintana Gaona

c.c.p.- Expediente

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por darme el entendimiento necesario y poder concluir una de mis mayores metas que es obtener mi grado académico. Durante la adquisición de conocimientos por parte de los docentes de esta honorable INSTITUCIÓN que semana a semana compartían sus experiencias y daban catedra de lo que conocen y nos lo comparten, particularmente un profesor nos decía: “Esta carrera es muy noble, y es la que les va a dar todo lo que le pidan y nunca los va a dejar” estas palabras las llevo presentes hasta el sol de hoy.

Me doy cuenta de que el trabajo arduo es lo que te ayuda a lograr todo lo que te propongas, en este camino pausado por algunos años, la decisión de continuar mis estudios profesionales fue una decisión acertada que me llevo a ser lo que ahora soy.

Muchas veces damos por hecho las cosas, creemos que la suerte o el camino de cada uno ya está destinado. Pero al concluir este proceso tan importante en mi plan de vida que elaboramos en los primeros semestres de la carrera. En ellos normalmente no pones las dificultades que se pueden llegar a presentar en el camino sean o no consecuencia de tu trabajo o decisiones anteriores.

Efectivamente esta carrera me ha llevado a conocer personas completamente extraordinarias y que me han enseñado fundamentalmente que el velar por nuestra familia y por su bienestar se ve reflejado en el concepto que ellos pueden tener sobre ti y que al acercarse a pedirte algún consejo por muy simple que este parezca, les dará la fortaleza y seguridad que buscan.

“FAMILIA” una palabra fundamental que recobra todo el sentido cuando miras hacia atrás y ves el camino recorrido, y aunque no la escoges y tiene cien virtudes y noventa y nueve defectos impacta en todo lo que eres y lo que haces, pero siempre desde la libertad que tenemos al elegir nuestro camino.

Algunas veces te toca seguir el camino lejos o sólo, ya sea por presentarse alguna oportunidad o porque tiene que ser así, afortunadamente para mi crecí en una familia con total libertad de seguir mis metas, con la seguridad que sin importar que falle estarán para

mí. Todo esto con un gran ejemplo de respeto, honestidad y un gran sentido de ayuda hacia los demás sin importar las ideas que tuvieran.

La lista de agradecimientos es infinita y puedo llevarme un libro completo por nombrar a cada una de las personas con las que he compartido mi objetivo, algunas que me dieron la oportunidad de trabajar con, por o para ellos y que me han enseñado también a no perder el piso dejando a un lado la humildad que nos caracteriza, así como lo importante que es hacer las cosas bien desde el principio, cada decisión que tomas a lo largo de la vida, impacta a través del tiempo, y creo que mientras más preparado estés, será más fácil de sobrellevar.

Dedicatorias

Dedico este trabajo a mis padres Socorro Pérez Pérez, que siempre creyó en mí y presumía de todo lo bueno que había logrado. Quizá nos faltó tiempo para poder disfrutarlo más, pero estoy seguro de que luchó hasta el final y está presente en todo lugar que estoy y que siempre me enseñó a ayudar a los demás a medida de lo posible, ya sea con algún consejo o con algún detalle hacia ellos que les recordara que se deben hacer las cosas bien por su parte a mi Padre Gregorio Salomón Ramiro Ramírez Juárez por enseñarme lo que es trabajar en equipo y aunque el camino fue difícil mantuvo la paciencia y no se fue ni nos dejó solos.

Soy dichoso al contar con una gran familia que dicho esta se tienen diferencias el respetar las decisiones que se toman nos ha dado esa confianza de poder hacer las cosas por nosotros mismos.

El trabajo en equipo fue algo que caracterizó a mi grupo escolar al cual dedico también este trabajo porque se traspasó esa línea de solo ser compañeros de escuela y nos convertimos en grandes amigos: Viridiana, Cándido, Carolina, Azucena, Diana, cada uno con una historia particular, pero con el mismo objetivo, ser un gran ejemplo para los nuestros y para demostrar que juntos y trabajando arduamente se pueden lograr cosas importantes y que aportan mucho valor en la vida.

Parte de todo este trabajo han sido los profesores de los cuales aprendí a no dejar las cosas a medias y a sentirte seguro y capaz de lograr cualquier cosa o enfrentar cualquier adversidad profesional y académica: Dra. María Asunción Acuña, Dra. Esmeralda Aguilar Pérez, Abog. José Ricardo Zamora Mino. Profesora Patricia Díaz Márquez; y particularmente a mi Asesor Mtro. Luis Ernesto Irigoyen Arroyo, junto con todo el personal del departamento de investigación que con su conocimiento hacen que te interese el buscar siempre la excelencia en todo lo que haces.

Fuera de la escuela dedico este trabajo a grandes amigos que en algún momento compartimos algún espacio o proyecto en común: Lupita, Mari, Manuel, Ernesto, Vero, Ana, Rosy. Su apoyo y comprensión da como resultado el concluir todo este proceso con ustedes de una manera más ligera. Sé también que a donde estén van a estar bien

porque son mujeres que me han demostrado que saben trabajar y dedicarse a su familia. Las invito a continuar con su carrera profesional que como ya les advertí en líneas anteriores requiere de un compromiso que al final retribuye mucho más de todo lo que esto representa.

Estoy seguro de que, a lo largo de mi carrera profesional, trabajare en mí, y en mi desarrollo académico para que esto me lleve a poder ayudar a otros que es un principal objetivo que creo yo, todo ser humano tendría que poner en práctica.

Índice General

Dedicatorias	v
Índice General	vii
Índice de figuras	xi
Resumen:	xiii
Abstract:	xiii
Capítulo I INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del Problema	2
1.2 Objetivos	3
1.2.1 Objetivo General	3
1.2.2 Objetivos específicos	3
1.3 Justificación	4
1.4 Alcances y Limitaciones	4
1.5 Planteamiento de los supuestos	5
Capítulo II MARCO TEÓRICO	6
2.1 Capacitación	7
2.1.1 Análisis de la Capacitación	7
2.1.2 Concepto de Capacitación	8
2.1.3 Finalidad de la Capacitación	8
2.1.4 Tipos de Capacitación y Aprendizaje Organizacional	9
2.1.5 Alcances de la Capacitación	11
2.1.6 Importancia de la Capacitación	11
2.1.7 Etapas del Proceso de Capacitación	12
2.2 Empresa	15

2.2.1 Concepto	15
2.2.2 Características.....	15
2.2.3 Clasificación	15
2.3 MiPyME	16
2.3.1 Concepto	17
2.3.2 Características.....	17
2.3.3 Clasificación	18
2.4 Constitución de Sociedades Mercantiles	18
2.5 Requisitos de registro de sociedades en San Martín Texmelucan Para la obtención de su Licencia de Funcionamiento	20
2.6 Ventajas de la formalidad vs la informalidad	22
2.6.1 Ventajas.....	22
2.6.2 Desventajas de la formalidad	23
2.7 Capital	23
2.7.1 Concepto	23
2.7.2 Clasificación	24
2.8 Financiamiento del capital	24
2.9 Presupuestos.....	25
2.9.1 Definición.....	25
2.9.2 Objetivo	25
2.9.3 Tipos de presupuestos	26
2.9.4 Ventajas de los presupuestos.....	28
2.9.5 Importancia de los presupuestos.....	28
2.9.6 Elaboración de un presupuesto	29
2.10 Administración de MiPymes:	29

2.10.1 Definición de Activos	29
2.10.2 Definición de Pasivos	30
2.10.3 Estado de flujo de efectivo.....	30
2.11 Administración de las ventas en MiPyMe	31
2.11.1 Determinación de precio de venta	31
2.11.2 Determinación de margen de utilidad	31
2.12 Inventarios:	32
2.12.1 Gestión de los Inventarios	32
2.13 Estados de Situación Financiera	33
2.13.1 Balance General.....	33
2.13.2 Estado de resultados	34
2.14 Razones Financieras	34
2.14.1 Razón de Liquidez.....	34
2.15 Toma de decisiones	34
2.15.1 Modelos sobre la toma de decisiones.....	35
2.15.2 Factores para considerar en la toma de decisiones	35
Capítulo III MARCO REFERENCIAL	37
3.1 Ubicación.....	38
3.2 Antecedentes.....	38
3.3 Giro y magnitud	39
3.4 Principales Ubicaciones.....	39
3.5 El papel de las pymes en la economía nacional.....	39
3.6 La importancia de las pymes para el desarrollo en México	40
3.7 Descripción del puesto o área de trabajo en la que participó la estudiante	41
Capítulo IV METODOLOGÍA.....	43

4.1 Tipo de estudio de investigación	44
4.2 Objetivo del estudio	44
4.3 Instrumentos de investigación	44
4.3.1 Propuesta de implementación de un programa de capacitación en las empresas de servicios de San Martín Texmelucan.....	45
4.3.2 Introducción	45
4.3.3 Objetivo	45
4.3.4 ¿En dónde estoy?	45
4.3.5 ¿Qué es lo que quiero lograr?	45
4.3.6 Cuestionario de entrada:	46
4.3.7 Antecedentes	47
4.3.8 Detección de necesidades	47
4.3.9 Definiciones:.....	47
Capítulo V ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	63
5.1 Resultados obtenidos Vs esperados	64
Conclusiones:.....	78
Recomendaciones:.....	79
Aportaciones:.....	80
Referencias	81
ANEXOS.....	83
Anexo A): Encuesta de entrada.....	84
Anexo B) : Encuesta de Salida:	87
Anexo C): Enlace del video e imágenes de la capacitación	90
Glosario:	91

Índice de figuras

Figura 3.1 Mapa del Municipio.....	39
Figura 4.1 Clasificación de empresas.....	48
Figura 4.2 Impartición del curso.	60
Figura 4.3 Cuestionario de entrada	61
Figura 4.4 Cuestionario de salida	62
Figura 5.1 Percepción de Microempresa	65
Figura 5.2 Clasificación del negocio.	65
Figura 5.3 Conocimiento sobre el giro de negocio	66
Figura 5.4 Existencia de registro.	66
Figura 5.5 Constitución de Sociedades	67
Figura 5.6 Identificación de capital.	67
Figura 5.7 Clasificación de una Empresa.	68
Figura 5.8 Clasificación de activos	68
Figura 5.9 Clasificación de pasivos	69
Figura 5.10 Percepción del presupuesto	69
Figura 5.11 Factores del presupuesto	70
Figura 5.12 Venta mensual.....	70
Figura 5.13 Gastos mensuales.....	71
Figura 5.14 Registro de ventas.....	71
Figura: 5.15 Formas de registro de ventas	72
Figura 5.16 Características de los costos.....	72
Figura 5.17 Características de los gastos.....	73
Figura 5.18 Calculo de venta diaria	73
Figura 5.19 Determinar precio de venta	74
Figura 5.20 Medios de adquisición de mercancía.	74
Figura 5.21 Periodos de compra	75
Figura 5.22 Semanas de inventario.....	75
Figura 5.23 Percepción de rentabilidad.....	76
Figura 5.24 Identificación de mermas.....	77

Figura. 5.25 Generación de mermas 77
Figura Impartición del curso de capacitación..... 90
Figura impartición del curso..... 90

Resumen:

Uno de los mayores resultados que esperan los emprendedores, es tener la libertad de disponer de su tiempo y sus recursos, pero no debemos olvidar que, aunque el comercio es un giro empresarial en donde la mayoría de las ocasiones y con la iniciativa de no se requiere una fuerte inversión inicial, ni de grandes instalaciones o en donde la mayoría de las ocasiones se establece inicialmente en el propio hogar.

La siguiente: "Propuesta de implementación de un programa de capacitación en las empresas de servicios de San Martín Texmelucan" satisface las necesidades básicas de capacitación financiera previo estudio de las necesidades particulares de la región.

Con ayuda de algunas microempresas con diferentes actividades económicas; se lograron implementar nuevas herramientas financieras y formas de evaluar el rumbo del negocio, esto a través del análisis de datos o indicadores que ayuden a la correcta toma de decisiones, al final previa evaluación de los microempresarios se tiene como resultado final, este documento.

Abstract:

One of the greatest results that entrepreneurs expect is to have the freedom to dispose of their time and resources, but we must not forget that, although commerce is a business line where most of the time and with the initiative of not It does not require a strong initial investment, nor does it require large facilities or where most of the time it is initially established in the home itself.

The following: "Proposal for the implementation of a training program in the service companies of San Martín Texmelucan" satisfies the basic needs of financial training after studying the particular needs of the region.

With the help of some microenterprises with different economic activities; It was possible to implement new financial tools and ways to evaluate the course of the business, this through the analysis of data or indicators that help the correct decision making, in the end, after evaluating the micro-entrepreneurs, the final result is this document.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

Los resultados obtenidos en una investigación ayudan a la toma de decisiones con respecto de la pregunta inicial que llevó al desarrollo de un trabajo particular, ahora bien, cuando se divide en fases, la continuidad y actualizaciones a trabajos anteriores requiere adaptarse a nuevas preguntas, situaciones o nuevas fuentes de información, la cual puede llegar a experimentar ciertos cambios o ajustes necesarios que te pueden llevar a tener una nueva perspectiva.

Partiendo de esto, se retoma la pregunta ¿Cuáles son los principales obstáculos en el desarrollo de las MiPyMe? Arrojando como resultado, que la falta de conocimientos financieros para la adecuada toma de decisiones y el desconocimiento de apalancamiento financiero o bien algunas herramientas administrativas, son la principal causa que influye sobre el desarrollo de las pequeñas empresas de servicio. Ahora surge un nuevo cuestionamiento **¿CUAL ES EL IMPACTO QUE TIENE EN MI NEGOCIO EL CONTAR CON UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA?**

Se presenta a las Micro y Medianas empresas como el principal enfoque del estudio, debido a que están son mayormente comunes en las actividades económicas en el Municipio de San Martín Texmelucan. La mayoría de estos pequeños negocios son liderados por jefes de familia y que mayormente caen en la informalidad por lo que esta propuesta de programa de capacitación busca contribuir a que estos negocios tengan la certeza y los medios que les ayuden en el correcto manejo de sus principales cuentas o las que son mínimamente indispensables para conocer el rumbo del negocio y ayudar a la correcta toma de decisiones.

Actualmente, estas unidades económicas desconocen su situación financiera por lo que es importante contar con herramientas fáciles de manejar que permitan ayudar a que los responsables entiendan hacia donde van como negocio resaltando que cada negocio y enfoque comercial es diferente por lo que antes de impartir un programa en particular, con esta propuesta se busca que se unifique y poder abarcar a la gran mayoría de pequeños y medianos negocios en el cual puedan ser implementados sin importar si se

habla por ejemplo de una tienda de abarrotes o alguna papelería por mencionar algunos y con esto se obtengan beneficios bilaterales entre usuarios finales, proveedores y el mismo pequeño y mediano negocio.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Propuesta de implementación de un programa de capacitación que permita la solución a las necesidades primarias detectadas en materia financiera a empresas del sector de Servicios Comerciales: Mayorista, Minorista y Comisionista ubicadas en San Martín Texmelucan, Puebla.

1.2.2 Objetivos específicos

Extender carta-invitación a empresas de servicio comercial, interesadas en adquirir herramientas que mejoren la Rentabilidad y Competitividad de su emprendimiento.

Dar prioridad a empresas de servicios comerciales: Mayoristas, Minoristas y Comisionistas acorde a las necesidades detectadas en el proyecto realizado por la Contadora Pública Lidia Morales Muñoz.

Elaborar una propuesta del programa de capacitación para implementarlo en un taller práctico previa autorización de autoridades de salud municipales y escolares o su adecuación a las condiciones de la actual pandemia SARS-COV-19.

Ofrecer acompañamiento en las inquietudes de cualquier índole que surjan a los interesados durante el desarrollo de las actividades.

1.3 Justificación

Las principales razones para este proyecto es brindar herramientas de uso sencillo que permitan la solución a las necesidades de capacitación primarias como resultado de la investigación previa en materia financiera a empresas del sector de Servicios Comerciales: Mayorista, Minorista y Comisionista ubicadas en el Municipio de San Martín Texmelucan, Puebla.

La realización de este trabajo da continuidad al desarrollado durante el semestre enero-junio de 2022, elaborado por la Residente Lidia Morales Muñoz, tomando dicho proyecto como antecedente, se continua con la implementación de la propuesta de capacitación que busca mejorar las condiciones actuales del negocio con el uso de nuevas herramientas o tareas las cuales pueden sufrir ciertas modificaciones o en su defecto implementar nuevos procedimientos que no se llevan a cabo.

1.4 Alcances y Limitaciones

Delimitación del alcance: El proyecto se realizará en la cabecera municipal de San Martín Texmelucan, Puebla; Enfocándose en el sector comercial: Mayorista, Minorista y Comisionista.

Delimitación de tiempo: El análisis de esta investigación e interpretación de los resultados, se llevará a cabo en el periodo comprendido del mes de agosto a diciembre del año dos mil veintidós.

Delimitación de espacio o territorio: La propuesta de implementación se impartió en las instalaciones del Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan, ubicada en Barranca de pesos S/N. San Lucas Atoyatenco, San Martín Texmelucan, Puebla de manera dual, es decir presencial y de manera virtual con la herramienta digital de ZOOM siguiendo las condiciones sanitarias que las autoridades institucionales indicaron y extendiendo carta invitación a las empresas de giro comercial que formaron parte del estudio de la detección de necesidades de capacitación y también a los nuevos negocios

interesados participar en el programa ubicadas principalmente en la cabecera municipal de San Martín Texmelucan u otras poblaciones.

Delimitación de recursos: Para el desarrollo teórico y práctico de este programa se requiere de un equipo de cómputo con acceso a internet para realizar investigaciones, se requiere el acceso a la información teórica, encuestas, formatos y anexos obtenidos en el desarrollo del proyecto realizado por la Contadora Pública: Lidia Morales Muñoz.

1.5 Planteamiento de los supuestos

El tener un programa de capacitación en materia financiera, permite que las microempresas puedan proyectar y atender sus necesidades de crecimiento y consolidación en el mercado. Para anticiparse a las situaciones e imprevistos que surgen como resultado de la operación de la actividad económica principal.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Capacitación

El primer tema que se aborda, como centro de la investigación es la capacitación, misma que se profundiza en los subtemas a continuación.

2.1.1 Análisis de la Capacitación

La capacitación en las empresas requiere de un esfuerzo organizacional de vital importancia que alude al trabajo de cada área involucrada en el proceso que se lleve a cabo. Ahora bien, esto es parte de las grandes organizaciones e inclusive de múltiples marcas nacionales e internacionales que hacen que la capacitación tenga un impacto positivo o negativo según sea el caso, en el rumbo o dirección que tome la organización.

Toda conducta aprendida es una habilidad. Por tanto, con la capacitación se pretende: mejorar las habilidades y aumentar las capacidades motrices, las facultades intelectuales y las habilidades para el trato personal.

Ahora bien, ¿Qué pasa con las pequeñas y medianas empresas? ¿Qué sucede con aquella pequeña o mediana unidad económica de la colonia que es atendida, surtida y administrada generalmente por el dueño del local? En donde este es el principal responsable tanto de la administración como de la operación en la unidad económica.

Una vez que tenemos identificado cual es nuestra línea para seguir en todo este proceso se tiene como objetivo proporcionar herramientas que sean fáciles de entender, con palabras simples para el usuario y que no seas desconocidas o rebuscadas o muy técnicas que entorpezcan el entendimiento del mensaje y su finalidad en esta comunicación directa.

Con estas ideas principales, concluimos que: “Toda capacitación requiere un proceso de retroalimentación activa en donde se establezca resolver cada una de las dudas que surjan durante el proceso para que una vez obtenidos los conocimientos se tenga seguridad y capacidad de tomar decisiones, tomando los números o datos del previo

análisis y aplicarlo en alguna situación presente o futura que acontezca en el establecimiento.

2.1.2 Concepto de Capacitación

La capacitación, es el proceso sistemático de la alteración de la conducta de los empleados, a cumplir con las metas de la compañía.

La capacitación se relaciona con las habilidades y competencias laborales actuales. Cuenta con una inducción y ayuda a los empleados a dominar las competencias particulares que se requieren para tener éxito.

Un programa de capacitación formal es un esfuerzo de la empresa por dar oportunidades al empleado para que adquiera habilidades, actitudes y conocimientos que se relacionen con su trabajo.

La capacitación se refiere a la educación que se imparte en la organización con la finalidad de desarrollar habilidades, destrezas y competencias en el trabajo. (Munch-Galindo, 2019)

Una vez teniendo la perspectiva de algunos autores, para efectos de la presente tesis, se concibe el concepto de capacitación como “un esfuerzo organizacional por mejorar las habilidades en los empleados desde una necesidad de mejorar cualquier tarea que se le asigne estando abiertos a la retroalimentación”.

2.1.3 Finalidad de la Capacitación

Lourdes Münch, 2019; aporta algunas ideas sobre los fines que busca la capacitación en la gestión del activo más valioso de la organización, siendo a palabras de esta autora, las siguientes:

- Promover la eficiencia, productividad y calidad del elemento humano en la organización.

- Incrementar el capital intelectual de la empresa.
- Preparar y desarrollar los recursos humanos para el desempeño de los puestos y logro de los objetivos.
- Formar y desarrollar cuadros administrativos y directivos para futuras oportunidades.
- Lograr la excelencia organizacional.

Dando una conceptualización de lo que menciona Lourdes Münch, se infiere que: “La finalidad de la capacitación abarca un esfuerzo continuo por aumentar el capital intelectual de la organización o bien de la unidad económica dando seguridad y certeza sobre las acciones y decisiones que se lleguen tomar en el manejo de sus recursos.

2.1.4 Tipos de Capacitación y Aprendizaje Organizacional

Tomando como referente a Lourdes Münch, (2019); Se tienen diversas maneras por las cuales se puede entrenar o enseñar nuevas habilidades a las personas, identificando primero cual es el fin de esta nueva habilidad y las puntualiza como sigue:

Existen Diversas Modalidades y Formas de Capacitación:

A) De acuerdo con el objetivo:

Capacitación en el puesto: consiste en la preparación de conocimientos especializados para desempeñar el puesto.

Desarrollo Personal: Se enfoca en desarrollar aptitudes, habilidades y cualidades en el personal, por ejemplo: capacitación en valores, manejo de estrés etc.

B) En relación con el nivel jerárquico al que va dirigida.

Adiestramiento: Por adiestramiento se entiende la habilidad o destreza en el trabajo preponderadamente operativo, su carácter es eminentemente práctico.

Entrenamiento: Es el proceso mediante el cual se capacita al empleado para desarrollar el puesto, normalmente es a nivel administrativo.

Capacitación y Desarrollo: La capacitación y el desarrollo son programas que ayudan al personal a que se preparen integralmente. Estos programas se dirigen a mandos medios.

C) De acuerdo con el ámbito en el que se realice:

La capacitación puede ser externa o interna: La capacitación interna es aquella que se proporciona en instituciones especializadas o a través de consultores o despachos de capacitación en organismos certificados.

D) De acuerdo con la metodología:

Puede ser personalizada, a distancia, vía internet, vía videoconferencias, en simuladores, entre otras.

En el desarrollo de las diferentes modalidades y formas de capacitación y analizando las fuentes de información, se desarrolla el siguiente orden de ideas:

“Para el caso de la pequeña y mediana empresa se concibe la idea de que este proceso a seguir con el objetivo de capacitar, en la primera fase se realiza una detección de necesidades, en la segunda fase se hace una capacitación en el puesto de trabajo en donde se dota de todo el conocimiento técnico al capacitado y se pasa al seguimiento de la retroalimentación puntual y poder concluir con medición de la efectividad obtenida; es decir la situación actual contra la nueva y la esperada”.

2.1.5 Alcances de la Capacitación

La capacitación y el desarrollo son procesos con los cuales se pretende que el empleado adquiera información y habilidades, además de conocimientos sobre la organización sus metas. Además, la capacitación y el desarrollo están ideados para ayudar a que cada persona haga aportaciones positivas en la forma de un buen desempeño.

Entonces el “otro alcance de la capacitación va más allá de lo técnico, ya que, al proveer de nuevos conocimientos al capacitado, estamos coadyuvando a su desarrollo personal en esta actualización de conocimientos. Ofreciendo seguridad en lo que hace tanto en su trabajo como en su vida personal”.

2.1.6 Importancia de la Capacitación

La presencia de las Pymes tiene un alto impacto en la economía del país, sin embargo, por lo general se investigan y se les da mayor importancia a otras áreas excepto a las áreas contables y financieras de la empresa, dejando de lado que estas son una base importante en el óptimo desarrollo de la Pyme, ya que a través de dichas funciones se puede lograr la supervivencia y crecimiento económico de la pequeña y mediana empresa, es decir, la información obtenida es de gran utilidad para medir el rumbo de los resultados, teniendo como finalidad el cumplimiento de los objetivos.

(UNIVERSIDAD AUTONOMA DE HIDALGO , 2022)

“La importancia de la capacitación se reduce a que, si no se capacita de manera oportuna, se convierte en un gasto muy caro a largo plazo, ya que los errores se vuelven muy repetitivos y difíciles de controlar, llevando a pérdidas significativas a nivel operativo o administrativo afectando principalmente la rentabilidad al haber perdidas y no ganancias, las cuales en algunas ocasiones llegan a ser limitadas”.

2.1.7 Etapas del Proceso de Capacitación

De acuerdo con Lourdes Münch, (2019); El proceso de capacitación comprende las siguientes etapas:

Detección de necesidades: Es uno de los aspectos básicos ya que solo a través de esta es posible determinar las necesidades reales de capacitación.

La detección o diagnóstico 360° debe ser integral y fundamentarse en el análisis y estudio de los siguientes elementos:

El plan estratégico de la organización.

El plan de Recursos Humanos.

Un mapa de competencia.

Planes de carrera.

Evaluación del desempeño.

Estándares e indicadores.

Encuestas a entrevistadores supervisores y gerentes.

Presupuesto y recursos.

Con los resultados de esta información se diseña un mapa de formación o programa de capacitación anual que incluye los objetivos capacidades habilidades y competencias que habrán de desarrollarse en el área de la organización.

El propósito de la detección o diagnóstico de necesidades es determinar las áreas que requieran capacitación, así como los temas, conceptos y metodologías que deben impartirse de acuerdo con el plan de Recursos Humanos y el plan estratégico corporativo.

Diseño del programa:

Se elabora un programa de capacitación anual que incluye:

Objetivos de capacitación, se debe especificar en términos medibles y cuantificables el desempeño que se espera obtener en cada área de acuerdo con la capacitación el resumen del diagnóstico de necesidades y el mapa de competencias relacionado con tareas área específica de la organización.

El programa, los objetivos estratégicos y políticas de educación, los cursos, objetivos, duración, contenidos y metodologías por cada área.

La programación por fechas para la implantación de cursos.

Los instructores que se requieran, ya sea internos o externos, así como la metodología que se va a utilizar.

El presupuesto de capacitación el costo beneficio la relación entre la inversión en capacitación y los beneficios esperados en el programa la autorización de cada área involucrada, así como la de una alta dirección la logística recursos y necesidades para impartir los cursos. La capacitación es una de las mejores inversiones de la organización ya que es a través de esta, puede incrementarse el capital intelectual.

Implantación:

Una vez que el programa ha sido aprobado y el presupuesto asignado será necesario programar cuidadosamente cada 1 de los cursos esto incluye logística, manuales, aulas instructores, convocatorias para los asistentes, instrumentos de evaluación, así como una organización y control minucioso para que todos los objetivos se cumplan conforme a lo planeado y sobre todo para validar que los colaboradores adquieran los conocimientos y competencias requeridas por la organización.

Evaluación y retroalimentación

Se compara el desempeño de los empleados antes y después de la capacitación y se evalúa la eficiencia del programa es necesario realizar estas evaluaciones periódicamente y determinar avances y logros, así como detectar posibles fallas.

En esencia, todas las brechas entre los resultados esperados y los reales apuntan a la necesidad de capacitación. Solicitar activamente sugerencias a nuevos empleados, supervisores, gerentes y comisiones de capacitación, también producen ideas nuevas.
(González)

Al observar, preguntar y escuchar, el gerente o especialista en recursos humanos de hecho realiza un análisis de desempeño.

Hay cuatro maneras de determinar las necesidades de capacitación en los empleados:

1. Observar a los empleados.
2. Escuchar a los empleados.
3. Preguntar a los supervisores cuales son las necesidades de los empleados
4. Examinar los problemas que tienen los empleados.

Para la micro, pequeña y mediana empresa en el cual muchas veces el número de personal es limitado, considero que el proceso para llevar a cabo una capacitación parte de:

- Observar e identificar la situación actual de la empresa, una vez hecho este paso se defina los alcances u objetivos o áreas de oportunidad a tratar sobre el punto específico.
- Identificado en el paso número uno, desarrollar herramientas que no hagan difícil la adopción de nuevos procedimientos (en caso de ser necesarios).
- Una vez que se precisen los objetivos, dotar al capacitado del nuevo conocimiento o la implementación de las nuevas herramientas con la confianza de que estos sean implementados.
- Por último y para dar continuidad a la capacitación se debe evaluar si se alcanzó el objetivo principal para poder dar un repaso o bien una retroalimentación eficaz de todo este proceso.

2.2 Empresa

Como objeto de estudio de la presente investigación, se toma a la empresa por ser referente social y económico, en los subtemas se aborda al respecto.

2.2.1 Concepto

Hoy se denomina empresa a una unidad económica autónoma organizada para combinar un conjunto de factores de producción con vistas a la producción de bienes o prestación de servicio para el mercado (Bernad y Collid, 1981) REVISAR

Se define a la empresa como aquella unidad económica que busca el obtener ganancias a través de la compra, venta o transformación de insumos o mercancías, que lleven a esta unidad a generar rentabilidad y una posición y reconocimiento en el mercado.

2.2.2 Características

Son unidades orgánicas integradas por personas con objetivos generales y propios estas personas con sus objetivos y roles dispuestos de una determinada manera constituyen la organización de la empresa y es esta organización y su comportamiento procedimientos y métodos de acción lo que es objeto de estudio de la administración y de la aplicación de los principios administrativos. (Cardona , Ramirez Salazar, & Ramírez Salazar, 2022)

Para efectos de explicar algunas características de las micro, pequeñas y medianas empresas, retomo la idea de que, al ser unidades orgánicas, la mayoría tienen procedimientos y objetivos definidos.

2.2.3 Clasificación

Se acostumbra a clasificar y denominar las empresas en función de diferentes criterios:

a) Por su origen empresas públicas y empresas privadas y de economía mixta las públicas se crean por la autoridad del estado, las privadas se crean por voluntad de los particulares en uso del derecho natural conocido como libertad de iniciativa o libertad de empresa, las de economía mixta cuando su administración en sus bienes participa tanto el estado como las personas privadas.

b) Por su misión u objetivos empresas industriales comerciales y de servicios.

c) Por el destino de sus recursos y sus utilidades empresas con ánimos de lucro o sin ánimos de lucro.

d) Por el tipo de aportes recursos y participación de sus miembros sociedades de personas y sociedades de capital y combinaciones de personas y de capital.

e) Por su régimen jurídico sociedad anónima, Sociedad Limitada, Sociedad en comandita y Sociedad de hecho.

f) Por su tamaño: empresa grande, empresa mediana, empresa pequeña y microempresa.

g) Por el ámbito territorial de su actividad empresa local empresas regionales empresas nacionales empresas multinacionales etcétera.

(Ramirez Cardona , 2016)

2.3 MiPyME

Como referente a la sociedad, por ser las más comunes, se aborda esta clasificación de empresas, las cuales se da más detalle a continuación.

2.3.1 Concepto

En México, las microempresas son negocios que operan con menos de 10 trabajadores. Generalmente funcionan de forma local, ofreciendo sus productos y servicios a personas cercanas a su centro de operación. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, el 37% de las personas que trabajan en México están empleadas en una microempresa. Además, este tipo de emprendimiento aporta el 15% del Producto Interno Bruto, según la Secretaría de Economía. (BBVA MEXICO, 2022)

2.3.2 Características

Diversos investigadores encabezados por Borkowski (2001), Carraher (2005) y Treviño-Rodríguez (2009, 2010), coincidieron en sus respectivos estudios en que alrededor de 90% de las empresas existentes en América Latina son de tipo familiar; generalmente son controladas por una sola familia o persona; la mayoría de ellas se considera como microempresa; están establecidas tanto en las áreas urbanas como rurales en múltiples conglomerados; se organizan comúnmente por grupos y tienen una fuerte influencia económica y social en las localidades donde se encuentran asentadas.

(Ojeda Hidalgo, Uc Heredia, Valdez Juarez, Medina Elizondo, & Maldonado Guzmán, 2017)

Son negocios de entre 1 y 10 trabajadores.

Cada año generan ganancias por máximo 4 millones de pesos.

No tienen maquinaria para producir en masa, por lo cual hacen mayor uso de la mano de obra.

Usualmente llevan su logística con ayuda de otras empresas, como plataformas de envío a domicilio o de asesoría legal.

Necesitan una menor cantidad de inversión que otros tipos de empresas para seguir creciendo si así lo desean.

Son adaptables pues tienen facilidad para cambiar el rumbo del negocio en caso de necesitarlo.

Entre sus áreas de oportunidad están los mecanismos de control de calidad, los sueldos para sus empleados y la dificultad para llegar a otras partes del mundo.

(BBVA MEXICO, 2022)

Las empresas micro (de hasta diez personas) representaron 93.6% de las unidades económicas del total del sector, 20.8% del personal ocupado total y generaron 2.7% de la producción bruta total. Esto significa que la función social y económica de las microempresas es dar empleo y, en mucho menor medida, generar producción. En contraste, las empresas grandes, de 251 o más personas ocupadas, representan el 0.7% de las unidades económicas, 53.6% del personal ocupado y generaron el 76.6% de la producción manufacturera nacional. (Toiber Rodríguez , Valtierra Pacheco, León Merino, & Portillo Vázquez , 2017)

2.3.3 Clasificación

Asimismo, las microempresas tienen diversos tamaños, se encuentran en todos los sectores de la actividad económica, tienen una cultura variada con un sistema de fuertes valores sociales y juegan un papel fundamental en la economía a través de la contribución del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) con un porcentaje que va de 45 a 65% (Carragher, 2005), además de que comúnmente generan alrededor de 78% del total de los empleos existentes en México (Ojeda Hidalgo, Uc Heredia, Valdez Juarez, Medina Elizondo, & Maldonado Guzmán, 2017)

2.4 Constitución de Sociedades Mercantiles

Como órgano regulador en materia mercantil, se fundamenta en la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), de la cual los artículos relacionados son:

Artículo 5o. Las sociedades se constituirán ante fedatario público y en la misma forma se harán constar con sus modificaciones. El fedatario público no autorizará la escritura o póliza cuando los estatutos o sus modificaciones contravengan lo dispuesto por esta Ley.

Artículo 6o. La escritura o póliza constitutiva de una sociedad deberá contener:

I.- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;

II.- El objeto de la sociedad;

III.- Su razón social o denominación;

IV.- Su duración, misma que podrá ser indefinida;

V.- El importe del capital social;

VI.- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización. Cuando el capital sea variable, así se expresará indicándose el mínimo que se fije;

VII.- El domicilio de la sociedad;

VIII.- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;

IX.- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;

X.- La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;

XI.- El importe del fondo de reserva;

XII.- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente y

XIII.- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Todos los requisitos a que se refiere este artículo y las demás reglas que se establezcan en la escritura sobre organización y funcionamiento de la sociedad constituirán los estatutos de la misma. (Camara de Diputados del H. Congreso de la union, 2018)

2.5 Requisitos de registro de sociedades en San Martín Texmelucan Para la obtención de su Licencia de Funcionamiento

Para consultar el formato requerido para la obtención de Licencia de Funcionamiento, se consulta la página web oficial del H. Ayuntamiento de San Martín Texmelucan, teniendo la siguiente información:

Datos Generales:

Nombre del trámite o servicio Apertura Rápida de Empresas (SARE)

Denominación de la Dependencia o Entidad responsable/unidad administrativa que otorga el trámite o servicio: Secretaría de Desarrollo Económico, Turismo y Cultura.

¿En qué casos debe solicitarse el trámite o servicio? Cuando el ciudadano pretenda abrir un negocio, cuyo giro comercial sea de bajo impacto y la dimensión total del local sea menor a 60 metros cuadrados

¿Es un trámite o servicio? Trámite

Documento que se obtiene Licencia de Funcionamiento y de Uso de Suelo

Vigencia: 1 año

Población objetivo: Ciudadanía con actividad económica

Tema: Económico

Clasificación: Empresarial

Objetivo: Permiso de funcionamiento.

Requisitos de entrada:

Requisitos:

Identificación oficial (INE, pasaporte, cartilla militar, cédula profesional, INAPAM).

RFC (Constancia de situación fiscal membretada por el SAT).

Formato único proporcionado en la Ventanilla Única SARE o disponible para su descarga en el portal institucional del Gobierno Municipal de San Martín Texmelucan.

Comprobante de domicilio del establecimiento comercial (Recibo de CFE, agua o teléfono, no mayor a tres meses).

Video y/o fotografías de buena calidad en su resolución, donde se muestre cómo se está midiendo el local, a fin de comprobar que las dimensiones de este no rebasan los 60 metros cuadrados.

Pasos a seguir:

Presencial:

- 1.- Se le da información al contribuyente requiriéndole requisitos para conformar su expediente.
- 2.- Contribuyente entrega documentación completa en el Módulo.
- 3.- Personal del Módulo procede a la revisión de documentación; y envía a las áreas en coordinación; le informa al contribuyente que en el término de 72 hrs. Se le entregara sus órdenes de pago.
- 4.- Se le entrega 3 órdenes de pago al contribuyente, se dirige a caja de tesorería a depositar el efectivo; entrega comprobante de pago a personal del Módulo.
- 5.- Personal del Módulo entrega al contribuyente Licencia de Funcionamiento y Licencia de Uso de Suelo.

En línea:

- 1.- Consultar la información del trámite en la página <https://sanmartintexmelucan.gob.mx> en el apartado de Mejora Regulatoria/ Apertura rápida en un clic.
- 2.- Adjuntar la documentación solicitada.
- 3.- Personal de Módulo SARE revisa la documentación y envía a las áreas en coordinación.
- 4.- Personal del Módulo envía 3 órdenes de pagos y le comunica al contribuyente las formas de pago.
- 5.- Contribuyente envía recibos de pago.
- 6.- Se le envía Licencia de Funcionamiento y Licencia de Uso de Suelo con firma electrónica.

Área Responsable:

Módulo SARE

Boulevard Xicohténcatl No. 612 Colonia San Damián, San Martín Texmelucan. Código Postal:74059 correo: aperturadenegociossmt@gmail.com tel. 248-109-53-00 Ext. 687
Horario de atención: lunes a viernes de 9:00 a 17:00 horas.

Costo:

Licencia de Funcionamiento \$ 305.00

Recolección de Desechos Sólidos de 1 a 50 m2 \$500.00

Licencia de Uso de Suelo \$14.00 x m2

Recolección de Desechos Sólidos de 51 a 60 m2 \$912.00

2.6 Ventajas de la formalidad vs la informalidad

En el municipio es conocido por ser una zona comercial importante a nivel estatal y nacional por lo que, a través de esto, se invita a incorporarse a la formalidad dado que se enuncian las principales diferencias entre la formalidad e informalidad las cuales se pueden apreciar con mayor detalle en los dos subtemas que proceden.

2.6.1 Ventajas

Una opción que actualmente ofrece muchas ventajas para la incorporación a la formalidad es el **REGIMEN SIMPLIFICADO DE CONFIANZA** el cual es una simplificación administrativa para que el pago del impuesto sobre la renta (ISR) se realice de forma sencilla, rápida y eficaz.

El objetivo de este nuevo esquema es la **reducción de las tasas de este impuesto para que las personas que tengan menores ingresos paguen menos.**

La propuesta está orientada a contribuyentes personas físicas que perciben ingresos anuales menores a 3.5 millones de pesos facturados conforme a su actividad económica, pertenecientes a alguno de los cuatro regímenes fiscales que conforman el Régimen Simplificado de Confianza:

1. Actividades empresariales y profesionales
2. Régimen de Incorporación Fiscal
3. Uso o goce de bienes inmuebles (arrendamiento)

4. Actividades Agrícolas, Ganaderas, Pesqueras o Silvícolas (SAT.GOB.MX, 2022)

“Pueden tener prestaciones de seguridad social y acceso al financiamiento con tasas preferenciales en los programas de apoyo para el sector”. (Luna , 2015)

La empresa de propiedad individual tiene tres ventajas importantes:

1. Se constituye de manera fácil y a bajo costo;
2. Está sujeta a pocas regulaciones gubernamentales;
3. Pagan impuesto como individuo, no como corporación;

(Scoot & F. Brigham, 2016)

2.6.2 Desventajas de la formalidad

De acuerdo con el INEGI, en 2012 la informalidad contribuyó con 25% del Producto Interno Bruto (PIB) apenas un descenso frente al 26.9% de 2009 en plena crisis financiera. (Luna , 2015) checar datos del INEGI al 2022-

2.7 Capital

Se concibe como parte fundamental en la constitución de algún tipo de sociedad, el contar con los recursos económicos necesarios dando pie a conocer y clasificar el origen y el destino de los recursos que se generen en la administración de la empresa, esto como consecuencia requerirá de un trabajo en común entre los responsables de la organización.

Las empresas adquieren capital de dos formas básicas: DEUDA y ACCIONES.

(Scoot & F. Brigham, 2016)

2.7.1 Concepto

El capital social de una empresa es aquel que sirve para poner en funcionamiento la entidad y está formado por las diferentes aportaciones de los socios, una vez hechas estas aportaciones no se regresarán, ya que esta participación es precisamente la que les concederá ciertos beneficios del negocio.

Los beneficios que tenga cada uno de los socios se designarán de acuerdo con el monto o valor de su participación. (BBVA MEXICO, 2022)

2.7.2 Clasificación

Dentro de los activos de una empresa existe el capital social y el capital de trabajo, el capital de trabajo se refiere a todos los recursos que una empresa necesita para operar, dichos recursos deben estar disponibles a corto plazo y de forma constante para cubrir las necesidades del día a día. (BBVA MEXICO, 2022)

El término capital de trabajo por lo general se refiere al activo circulante de una empresa, porque la inversión en estos activos es necesaria para mantener “funcionando” sus operaciones cotidianas. (Scoot & F. Brigham, 2016)

Para el capital de una mediana empresa o pequeña se deben de incluir todos los gastos de operación: materia prima, todos los insumos, servicios, mano de obra, etc. (BBVA MEXICO, 2022)

2.8 Financiamiento del capital

Existen diversas fuentes de capital y financiamiento para pymes, se presentan las principales a continuación:

Apoyo gubernamental: hay diferentes tipos de apoyo del gobierno: créditos, asesorías o incubadora, por mencionar algunos, todos con el objetivo de participar en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Capital semilla: se trata de un tipo de crédito para financiar las actividades claves del inicio de la operación.

Crédito bancario: los bancos ofrecen financiamiento para las MiPyME para que siempre puedas cubrir tu capital de trabajo. Puedes simular tu crédito con algunas instituciones para saber si es la opción que más te conviene.

Inversión de ángeles: se trata de inversionistas que apuestan por proyectos o negocios prometedores que están funcionando muy bien, generalmente son inversionistas independientes que buscan colocar su dinero en nuevas empresas.

(BBVA MEXICO, 2022)

2.9 Presupuestos

El presupuesto permite dar vista a las ventas que se pueden generar en tu organización y esto parte fundamentalmente en la toma de decisiones, esto se aborda en los subtemas que se encuentran a continuación.

2.9.1 Definición

El presupuesto de una organización expresa la forma en que se van a aplicar los recursos disponibles en el futuro para conseguir los objetivos fijados en la estrategia anual, mensual o diaria de la organización.

Los presupuestos son documentos administrativos dentro de la función de planificación, que se computan por anticipado para proyectar en términos monetarios los ingresos, gastos e inversiones relacionados con el cumplimiento de determinadas funciones de la empresa dirigidas todas hacia el logro de objetivos, prefijados y que se cumplirán mediante la integración de un conjunto de esfuerzos en los cuales intervendrán recursos humanos, materiales y financieros. Generalmente se preparan por periodos, que van de 1 a 5 años (Cordoba Padilla, 2012)

2.9.2 Objetivo

El objetivo principal, será conseguir un rendimiento o resultado que sea real, asumible, y coherente con la estrategia.

Con el presupuesto se persiguen dos objetivos fundamentales:

1. Planear integral y sistemáticamente las actividades que la organización desarrollará en un determinado período.
2. Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la organización para el cumplimiento de las metas previstas. (Cordoba Padilla, 2012)

2.9.3 Tipos de presupuestos

La elaboración del presupuesto puede realizarse a través de diferentes técnicas presupuestarias.

- Presupuesto Estático

El presupuesto rígido o estático se confecciona cuando se utiliza para su cálculo un único nivel de actividad tanto de ingresos como de gastos previstos que no se ajustara con posterioridad. Este tipo de presupuesto es adecuado cuando el nivel de la actividad real difiere poco del previsto, en principio las desviaciones son poco significativas.

- Presupuesto Flexible

El presupuesto flexible permite confeccionar diferentes tipos de presupuestos en función de los diferentes niveles de actividad está muy relacionado con las variaciones en los costes fijos y variables. Sus ventajas: son presupuestos más exactos al comparar costes e ingresos reales y previstos para el mismo nivel de actividad. Sus inconvenientes: son de un tipo de tarea laboriosa al tener que analizar el comportamiento de todos los costes. La primera vez que se aplican en la empresa requieren un gran esfuerzo por parte del personal.

- Presupuesto por programas

Es en la que se calcula y desglosa en actividades, de tal manera que cada una constituye un programa o paquete completo. Ayuda en la administración pública, pues obliga a planificar con mayor grado de análisis las inversiones y el gasto público.

Se utiliza en proyectos específicos que requieren inversión significativa y en administraciones públicas, sobre todo.

Ventajas: permite analizar el presupuesto de un programa de los objetivos, permite conocer la incidencia que originan la realización de un programa la formulación de programas objetivos es a un plazo anual e incluso superior.

- Presupuesto base cero

Un presupuesto de base cero es en el que no se consideran experiencias anteriores para planificar acontecimientos futuros: es una metodología de planificación y de confección presupuesto que trata de reevaluar cada año todos los programas y los gastos de una entidad. Se emplea el término de planificación porque se fijan objetivos y metas y se toman decisiones relativas a las políticas básicas de la organización; por otra parte, se analizan en detalle las distintas actividades y generan ingresos y costes que permitan la obtención de los resultados deseados.

Estos sistemas o técnicas de confección de presupuestos estados anteriormente son los conocidos y utilizados de forma más tradicional según cada circunstancia, pero tienen el condicionante de que nos no nos permiten estar preparados para lo inesperado ya sea bueno o malo.

En cambio, en ocasiones los presupuestos también se pueden describir de la siguiente forma:

Un presupuesto de supervivencia: el mínimo necesario para que la organización no proyecto sobreviva y que tenga un funcionamiento útil.

Un presupuesto garantizado: se basa en los ingresos que están en su mayor parte realizados en el momento en el que se planifica el presupuesto. Sin embargo, las

situaciones inesperadas pueden obligar a su convierte en un presupuesto de supervivencia.

Un presupuesto óptimo: cubre los ingresos normales y extraordinarios una vez que este ingreso extra se consigue, pasa a formar parte del presupuesto de trabajo habitual.

2.9.4 Ventajas de los presupuestos

Los presupuestos presentan distintas ventajas al realizarse, porque facilitan una adecuada planeación y control económico en las organizaciones, entre ellas se encuentran:

- Mantener informada a la gerencia para definir los objetivos de la organización.
- Propiciar la utilización productiva de los insumos de la empresa.
- Generar la participación de las diferentes áreas de la organización hacia un mismo objetivo.
- Incentivar la creatividad y el criterio profesional enfocados en el crecimiento de la empresa.
- Minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- Mantener el plan de acciones de la empresa dentro de los límites adecuados.
- Ayudar a mejorar la eficacia en las operaciones planteadas para alcanzar las metas.

2.9.5 Importancia de los presupuestos

La importancia de los presupuestos se ve relegada en los siguientes aspectos:

- Ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la empresa.
- Mantienen el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

- Sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado período de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- Inducen a pensar en las necesidades totales de las compañías y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse, a los diversos componentes y a las alternativas la importancia necesaria. (Cordoba Padilla, 2012).

2.9.6 Elaboración de un presupuesto

A continuación, y de una forma global, se exponen las claves del éxito para la elaboración de un presupuesto eficaz.

- Prepara el contexto del presupuesto

El presupuesto no es un ideario de intenciones, se deben establecer objetivos claros, cuantificables y determinar muy bien los medios que permitirán conseguirlos.

El presupuesto se deberá elaborar en un contexto de la estrategia fijada, que es donde se determinan los objetivos a conseguir, sus responsabilidades y los planes de acción o iniciativas para conseguirlos.

- El proceso presupuestario debe saber abordar la incertidumbre y la falta de control.

2.10 Administración de MiPymes:

2.10.1 Definición de Activos

Entiéndase como activos a todo lo que conforma a parte de la empresa desde su constitución o bien de todo lo que forma parte de la unidad económica, desde el local, mercancía, mostradores, refrigeradores, anaqueles, equipo de cómputo por solo

mencionar algunos mínimos indispensables para la operación diaria de la unidad económica.

2.10.2 Definición de Pasivos

Entiéndase a los pasivos cómo toda deuda obligación de la empresa por ejemplo las cuentas por pagar los proveedores los gastos fijos y variables que se tienen como resultado tanto de la administración como de la operación de la unidad económica.

2.10.3 Estado de flujo de efectivo

Muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa, durante un período determinado para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo.

Muestra los cambios en la situación financiera a través del efectivo y equivalente de efectivo de la empresa, ofreciéndole a la administración de la empresa la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras en un período determinado y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la gestión del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro.

El flujo neto efectivo es la diferencia entre los ingresos y los desembolsos netos, descontados a la fecha de aprobación de un proyecto de inversión a través método del valor presente, que se fundamenta en el principio del valor del dinero en función del tiempo. (Cordoba Padilla, 2012)

Gastos Fijos

Son aquellas erogaciones que no se alteran, se mantienen fijas frente al volumen total de ventas. Son los costos y/o gastos que no se modifican con la actividad o volumen de producción o venta. (Cordoba Padilla, 2012)

Gastos Variables

Entre los gastos variables se incluyen las comisiones por sobreventas, gastos de publicidad, promoción y otros de naturaleza similar; todos ellos, medidos en proporción a las ventas realizadas. (Cordoba Padilla, 2012)

2.11 Administración de las ventas en MiPyMe

Las empresas que tienen precios controlados poco o nada tienen que hacer en esta área. Sin embargo, todas las empresas, tengan o no control de precios, deben conocer y analizar estos métodos para la fijación de los mismos. De acuerdo con las condiciones que prevalezcan en el mercado, se debe definir a qué precio se colocará el producto. (Ramírez Padilla, 2008)

2.11.1 Determinación de precio de venta

Uno de los problemas cotidianos que enfrenta la administración de una empresa es la cotización de productos, es decir, la fijación del precio al cual se deben vender.

(Ramírez Padilla, 2008)

En el entorno de alta competencia que se vive en nuestros días, la mecánica clásica para establecer el precio de un producto o servicio (esto es, calcular su costo y en función a éste determinar el precio) ya no es aplicable. Ahora, para muchas empresas la determinación del precio es una decisión que está fuera de sus manos, puesto que ahora la dinámica es tratar de producir un producto u ofrecer un servicio lo suficientemente bajo para soportar el precio que por dicho producto o servicio el mercado estaría dispuesto a pagar.

2.11.2 Determinación de margen de utilidad

Dentro del proceso de toma de decisiones es importante determinar y analizar la utilidad de los diferentes segmentos de una empresa (por ejemplo, el de una línea de producto, una división, un territorio de ventas o sus clientes).

En el análisis de la utilidad por segmento es fundamental una correcta asignación de costos. Es frecuente encontrar empresas que hacen esfuerzos por aumentar sus ventas sin que esto se refleje en sus utilidades, debido a que mantienen ciertas líneas de productos no rentables o impulsan poco aquellas que sí lo son. Por eso es necesario analizar cada una, de preferencia a través del costeo basado en actividades, con el fin de eliminar la problemática de la asignación de costos.

2.12 Inventarios:

Por inventario se define al registro documental de los bienes y demás elementos pertenecientes a una persona, comunidad u organización; hecho con orden y precisión. El inventario se refiere a las existencias de todo artículo o recurso usado por una organización de cualquiera de las siguientes formas:

- Existencias que se destinan a la venta directa.
- Materias primas y partes compradas.
- Suministros.

(Cordoba Padilla, 2012)

2.12.1 Gestión de los Inventarios

La gestión adecuada de los inventarios le permite a la empresa los siguientes beneficios:

- Optimizar los tiempos, ya que la producción y la entrega del inventario no ocurren de manera instantánea, haciéndose necesario contar con existencias del producto, por demandas inesperadas.
- Mantener el nivel competitivo, debido a que la demanda del cliente se debe satisfacer rápida y completamente, considerando, además, una cantidad adicional para las solicitudes inesperadas.
- Protección contra aumentos de precios y escasez de materia prima, ya que la empresa debe almacenar una cantidad suficiente de materiales básicos

previando incremento en sus precios y requerimiento extraordinario para la producción. (Cordoba Padilla, 2012)

2.13 Estados de Situación Financiera

Análisis de los estados financieros

Los estados financieros presentan los recursos o utilidades generados en la operación de la organización, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su relejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un período determinado. (Cordoba Padilla, 2012)

2.13.1 Balance General

Balance General Es el estado financiero que releja la situación patrimonial de una empresa en un momento determinado y consta de activo, pasivo y patrimonio:

El activo muestra los bienes o derecho de la empresa. El activo incluye el inmovilizado, es decir, los bienes muebles e inmuebles que conforman la estructura física de la organización y el circulante que comprende la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías.

El pasivo, que muestra las obligaciones que originan la adquisición de los activos entre los que se distinguen el pasivo a largo plazo, que son las obligaciones ajenas a un plazo mayor de un año y el pasivo a corto plazo o pasivo circulante que son las obligaciones ajenas a un plazo menor de un año.

El patrimonio, que comprende a los recursos propios o fondos de la sociedad contenidos en el capital social y las reservas. (Cordoba Padilla, 2012)

2.13.2 Estado de resultados

Es el estado financiero que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un período determinado, tomando como parámetro, los ingresos y gastos efectuados, proporcionando la utilidad o pérdida neta de la empresa.

(Cordoba Padilla, 2012)

2.14 Razones Financieras

Para una mejor gestión de la toma de decisiones, se puede tomar como referencia ciertos indicadores que ayuden a saber la situación que se busca atender, dando apertura a las siguientes:

2.14.1 Razón de Liquidez

Activo líquido es el que se puede convertir fácilmente en efectivo sin una pérdida significativa del valor original convertir activos en efectivo en especial activo circulante comentarios y cuentas por cobrar es el medio primario por el cual una empresa tiene los fondos que necesita para pagar sus deudas. (Scoot & F. Brigham, 2016)

La razón circulante o de solvencia se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

La razón de liquidez inmediata por verla sido se calcula de la siguiente manera activo circulante menos inventario sobre el pasivo circulante TT.

2.15 Toma de decisiones

El administrador necesita información adecuada, entenderla y usarla correctamente, así como examinar las opciones que pueden resolver los problemas. La información

generada por la contabilidad es de suma importancia, pero no es la única que debe tomarse en cuenta. Hay que considerar muchos factores, cuantitativos y cualitativos, antes de tomar una decisión final (Ramírez Padilla, 2008)

2.15.1 Modelos sobre la toma de decisiones

A continuación, se presenta un modelo para la toma de decisiones tácticas. Los seis pasos de los que consta este modelo son:

1. Reconocer y definir el problema.
2. Identificar alternativas como posibles soluciones al problema; eliminar alternativas que no son factibles.
3. Identificar los costos y beneficios de cada una de las alternativas factibles. Clasificar los costos y beneficios como relevantes o irrelevantes y eliminar estos últimos para el análisis de las alternativas.
4. Obtener el total de costos relevantes y los beneficios que atrae cada alternativa.
5. Considerar factores cualitativos.
6. Seleccionar la alternativa con que ofrezca el mayor beneficio

2.15.2 Factores para considerar en la toma de decisiones

Hoy más que nunca, la sociedad demanda un servicio profesional, apoyado profundamente en la ética, de tal manera que la información que se genere siempre cumpla con el atributo de objetividad, para que los usuarios puedan confiar en ella en la toma de decisiones.

Por ello, creemos relevante enunciar las principales actitudes éticas que deben tener quienes proveen información sobre las organizaciones.

Competencia

- Implica estar atento a las innovaciones en el campo de la contabilidad administrativa y dominar con profundidad las tecnologías propias de este campo del conocimiento.
- Trabajar de acuerdo con las leyes o demás regulaciones que deben respetarse, sobre todo en el proceso de toma de decisiones.

Objetividad

- Para lograr la confianza de los usuarios, es fundamental proporcionar información objetiva.
- Proporcionar toda aquella información que se considere pertinente, debido a que puede incluir en tomar tal o cual alternativa.

Integridad

- Mantenerse imparcial ante discrepancias e intereses particulares que pudieran afectar a la empresa, según la decisión que se tome.
- Aceptar y comunicar cuando se tienen determinadas limitaciones profesionales en ciertos campos del conocimiento, de tal forma que se consulte a un experto para tener una información más completa para tomar decisiones.
- Comunicar cualquier información favorable o desfavorable a los que deben tomar las decisiones.

Confidencialidad

- Debe mantener en secreto toda información a la cual tenga acceso durante su trabajo, a no ser que se le autorice comunicarla.
- Nunca deberá utilizar la información obtenida durante su trabajo para beneficio personal o de terceras personas.
- El responsable debe asegurarse de que los colaboradores y subordinados que trabajen con él mantengan la información confidencial, y que de ninguna forma la utilicen en perjuicio de la empresa. (Ramírez Padilla, 2008)

CAPÍTULO III MARCO REFERENCIAL

3.1 Ubicación

San Martín Texmelucan de Labastida, es una ciudad ubicada en la zona centro oeste de Puebla, es la cabecera municipal de San Martín Texmelucan, dista 32 Kilómetros de la ciudad de Puebla, 95 km de la Ciudad de México y 23 km de La ciudad de Tlaxcala de Xicoténcatl. Cuenta con una superficie de 82,67 km². Los límites municipales son: Ixtacuixtla, Tlaxcala al norte y noroeste; al este y al sur Huejotzingo, al suroeste Chiautzingo, al oeste San Salvador el Verde con quien también colinda al noroeste.

El municipio de San Martín Texmelucan lo conforman once juntas auxiliares, se ubica a en la parte centro poniente del estado de Puebla en un área del valle poblano tlaxcalteca conocido como valle de Texmelucan, ubicado a 32 km de la capital poblana, a 26 km de la ciudad de Tlaxcala y a 95 km de la ciudad de México.

En 2020, la población en San Martín Texmelucan fue de 155,738 habitantes (48.1% hombres y 51.9% mujeres). En comparación a 2010, la población en San Martín Texmelucan creció un 10.4% (Morales Muñoz, 2022)

3.2 Antecedentes

La enciclopedia de los municipios, a cargo del INAFED, menciona:

Es híbrido compuesto de tres partes esencialmente. Primero, San Martín, en honor al Santo Patrono Obispo de Tours que la iglesia celebraba el 11 de noviembre. Segundo, "Texmelucan", vocablo de origen náhuatl que debiera escribirse "Tetzmollocan" que significa "lugar de encinos" o "el encinar". Tercero, entidad federativa a la que siempre ha pertenecido.

La cabecera municipal tiene el nombre oficial de San Martín Texmelucan de Labastida, en honor a un subteniente de la Guardia Nacional sacrificado en su plaza de armas en 1861. (Morales Muñoz, 2022)

3.3 Giro y magnitud

Según datos del Censo Económico 2019, los sectores económicos que concentraron más unidades económicas en San Martín Texmelucan fueron Comercio al por Menor (5,166 unidades), Otros Servicios Excepto Actividades Gubernamentales (1,349 unidades) e Industrias Manufactureras (1,088 unidades). aún indicadores económicos de acuerdo con los censos realizados en 2019. (Morales Muñoz, 2022)

3.4 Principales Ubicaciones

Dentro del Municipio, se localizan mayormente microempresas, como lo son papelerías, carnicerías, estéticas, dulcerías que su extensión puede observarse en la figura 3.1.



Figura 3.1 Mapa del Municipio
Fuente: Google Maps

3.5 El papel de las pymes en la economía nacional

Las pymes generan bienestar a la economía, mediante la creación de empleos, la productividad que estas tienen, la aportación al P.I.B. nacional, mediante impuestos, en algunos casos aquellos que exportan.

Esas empresas no solo contribuyen al crecimiento económico al generar ingresos nacionales, sino que también, son proveedoras para el desarrollo de México.

Las economías desarrolladas para el caso de Europa son economías cuya estructura empresarial, tanto las microempresas como las pymes, constituyen una parte importante para sus economías, estas son las que generan mayor parte de su actividad económica, y esto es porque además de proveer beneficios como producción y servicios a la población, también a la economía generan riqueza.

En la economía de México, las pymes son una parte importante debido a que contribuyen en la economía en mayor porcentaje que las grandes empresas. Así mismo contribuyen en mayor medida las pymes a la creación de empleos y aportación al PIB. Esto es una paradoja, debido a que las grandes empresas tienen mayor volumen de producción además de contar con tecnología y por ende mayores ventas, lo cual se esperaría que estas contribuyeran más a la creación de empleos y a la generación de riqueza del país, que las pymes, ya que en estas su capacidad de venta es menor y por tanto menor la producción que ofrecen, cuentan con menos cantidad de empleados por pyme y falta de tecnología, y en ocasiones la tecnología es obsoleta, que no logra obtener niveles altos de ventas. (Morales Muñoz, 2022)

3.6 La importancia de las pymes para el desarrollo en México

Las pymes proveen desarrollo regional, ya que estas pueden ser generadas, creadas u operadas por personas emprendedoras, además de que estas pueden emplear, esta es una vía o alternativa para generar empleos, esto es, porque los empleos que se generan al año no son los suficientes para satisfacer la demanda, por lo que se debe buscar nuevos medios para generar los empleos que se necesitan.

Con respecto a datos de la Secretaría de trabajo y previsión social, en cuanto a la tasa de desempleo abierta para el 2004 se registró 3.78%, un 0.51% que la de 2003. Entre

enero y diciembre de 2004 aproximadamente cifra de 1, 640,473 personas dentro de la PEA no contaban con un empleo.

Recordemos que cada año se necesita una cantidad de empleos, porque los individuos que se integran a la cadena de producción de la economía anualmente, requieren una actividad que les pueda generar un ingreso fijo y estable para la satisfacción de sus necesidades primarias, de lo contrario al no tener una actividad para desempeñarse y obtener un ingreso, muchos individuos se integran a actividades delictivas, generando con esto inestabilidad social, inseguridad y la incertidumbre de abrir nuevos negocios para los emprendedores; aquí radica la importancia de la creación de nuevos empleos cada año. Sin embargo, si a la falta de empleo, se le suma el rezago de aquellos empleos que no se generaron el año anterior, realmente es una cifra mucho mayor la que se requiere, por lo que hay que crear diferentes alternativas para que los empleos se generen. En este sentido, las pymes pueden ser una alternativa de crear producción y proveer fuente de empleo, además de generar el desarrollo regional.

Estas pueden ser acordes a la región, para dar empleo a sus trabajadores. Por ejemplo, el crear una empresa de productos naturistas, los insumos que requiera para la elaboración de sus productos, pueden generarlo una zona o comunidad específica.

(Morales Muñoz, 2022)

3.7 Descripción del puesto o área de trabajo en la que participó la estudiante

El presente proyecto se lleva a cabo en el Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan, dentro del Departamento de Posgrado e Investigación, el cual se encuentra ubicado en el edificio "C", este Departamento está dirigido por el Lic. Alejandro Bonilla Coyotzi, quien es encargado de las diversas actividades que esta área realiza, supervisándola labor de los docentes que colaboran en el departamento, analizando los proyectos de investigación que presentan los investigadores y seleccionan los que por su trascendencia, características o impactos son factibles de realizar, de igual forma se mantiene la relación con instituciones que realizan investigaciones afines, para enriquecer los proyectos que en esta materia se tiene en el Instituto.

En él se desarrollan proyectos que buscan satisfacer una necesidad en primera instancia regional y trascender a otros niveles, para ello se pretende que los docentes investigadores, sumen a la realización de estos proyectos de apoyo de estudiantes de área respectiva o bien la inclusión de otras de las diferentes carreras del Instituto para generar trabajos multidisciplinarios, con ello los estudiantes pueden liberar créditos complementarios como servicio social y residencias profesionales, en el desarrollo de los proyectos, se presentan diversas ocasiones para dar a conocer los avances y logros del trabajo en conjunto con el estudiante y docentes investigadores, hay oportunidades en congresos, foros, eventos académicos, en ellos se obtienen retroalimentación para sus participantes, de igual forma el desarrollo de los proyectos tiene como fin que a su término se registre ante INDAUTOR o el IMPI según corresponda.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Tipo de estudio de investigación

Por la naturaleza de la presente investigación, se trabaja con un estudio de tipo cualitativo, al pretender dar herramientas de mejora para los procesos administrativos con empresas que ya se estaba trabajando desde el semestre anterior, y otras pocas que se integran al ser beneficiadas en procesos de incubación empresarial por el TecNM campus San Martín Texmelucan.

También se trata de una investigación exploratorio-descriptiva, al tratar con empresas del sector comercial, que no se tenía información de ellas, hasta que se realizó su diagnóstico, y con el seguimiento que se realiza, se llega a nivel descriptivo.

4.2 Objetivo del estudio

Desde el origen del presente trabajo, quedo definido como: Brindar la propuesta de implementación de un programa de capacitación que permita la solución a las necesidades primarias detectadas en materia financiera a empresas del sector de Servicios Comerciales: Mayorista, Minorista y Comisionista ubicadas en San Martín Texmelucan, Puebla

4.3 Instrumentos de investigación

Para desarrollar la investigación, se emplearon en su origen, encuestas de diagnóstico para conocer la situación actual de los sujetos en estudio; y también al inicio de la capacitación se aplica evaluación previa que señale la percepción que tienen los usuarios sobre el conocimiento en áreas financieras, para posterior al curso, medir su aprovechamiento mediante una encuesta de salida con ejercicios prácticos que arrojen la situación a posteriori al curso.

Entre otros temas abordados se señalan:

4.3.1 Propuesta de implementación de un programa de capacitación en las empresas de servicios de San Martín Texmelucan

4.3.2 Introducción

La presente propuesta de implementación de un programa de capacitación busca que, una vez realizado un análisis de diferentes fuentes de información, se brinde al usuario final la confianza de implementar nuevos procedimientos para adaptarlos a la operación diaria de su negocio.

4.3.3 Objetivo

Brindar herramientas que ayuden a desarrollar o implementar nuevas tareas o procedimientos que reconozcan la importancia de saber hacia dónde se dirige el negocio, mediante el uso de formatos, plantillas y ejercicios prácticos que brinden la seguridad de poder tomar decisiones correctamente.

4.3.4 ¿En dónde estoy?

En respuesta a esta pregunta, muchas veces caemos en la rutina o en la falta de interés por mantener o crecer como micro o mediana empresa, entonces se vuelve una situación monótona en la que solo se abre el negocio, se atiende medianamente bien, se cobra y se compran solo lo que alcanzamos a percibir que se vende mejor que otros artículos.

4.3.5 ¿Qué es lo que quiero lograr?

Muchas veces al comprar y vender cosas llega a ser tanto o tan bajo el volumen de nuestras ventas que perdemos la noción de lo que queremos lograr o por qué se inició con este negocio, se olvida la importancia de vender y muchas veces solo se hace por compromiso o porque te toca cuidar el negocio.

4.3.6 Cuestionario de entrada:

¿Conoces el giro al que pertenece tu negocio?

¿Sabes que es una PyME?

¿Actualmente estas dado de alta ante alguna dependencia gubernamental o hacendaria?

(SAT, CANACO, SHCP)

¿Tuviste o Tienes destinado un capital destinado solo para tu negocio?

¿Sabes que es un presupuesto?

¿Conoces cuanto vende y cuánto gasta mensualmente tu negocio?

¿Sabes cuándo y cuánto debes comprar?

¿Tienes registro de tus ventas mensual o anualmente?

¿Sabes que es una promoción?

¿Cuentas con personal subordinado? ¿Cuántos?

¿Sabes que es un proveedor?

¿Actualmente consideras rentable tu negocio?

¿Sabes que es una merma o perdida?

4.3.7 Antecedentes

Esta propuesta da continuidad a la detección de necesidades en el área financiera detectada en el trabajo elaborado con anterioridad en el semestre enero junio de 2022 en donde se encuestó a un total de 95 empresas que, por motivos de tratamiento del uso de datos personales, se omitió algún medio de contacto que viole su garantía a su privacidad.

Para ello se toman generalidades de la participación entre los encuestados arrojando un 40.1% de participación para el caso de las mujeres y mayoritariamente hombres representados por un 59.9% siendo estos últimos los líderes en la dirección de estos pequeños negocios.

4.3.8 Detección de necesidades

Una vez que se obtienen respuestas a cierta inquietud en la unidad económica o en su defecto a ayudar con la toma de decisiones respecto de la operación o manejo de la administración, encontramos que se puede llevar un mejor control de la unidad económica debido a que mayoritariamente los encuestados solo cuentan con una sucursal.

4.3.9 Definiciones:

¿Qué es una empresa?

Concebimos como empresa a aquella unidad económica que busca el obtener ganancias a través de la compra, venta o transformación de insumos o mercancías que lleven a esta unidad a generar rentabilidad y una posición y reconocimiento en el mercado.

Características

Para efectos de explicar algunas características de las micro, pequeñas y medianas empresas, retomo la idea de que, al ser unidades orgánicas, la mayoría tienen procedimientos y objetivos definidos.

Clasificación:

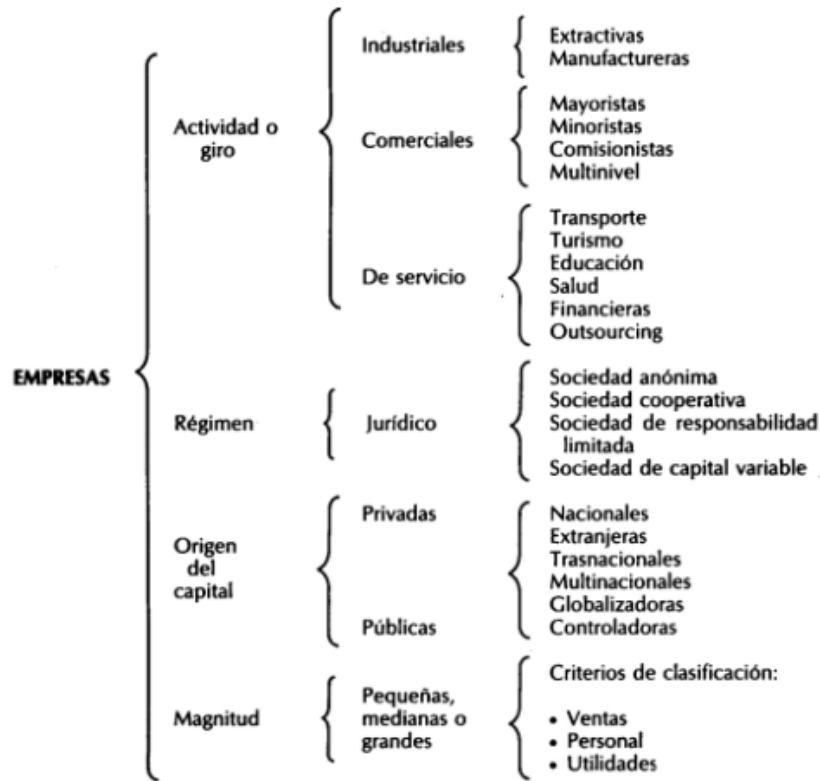


Figura 4.1 Clasificación de empresas.

Fuente: Lourdes Münch

Ahora bien, para fines de esta propuesta, se establecerán las siguientes definiciones:

Entendamos a una MiPyMe (Micro, Pequeña y Mediana Empresa). como aquella unidad económica que es particularmente liderada por un jefe de familia que busca obtener un ingreso adicional o bien se convierte en una atractiva entrada de ingresos para el dueño u hogar según sea el caso.

La lista actualizada para el Municipio de San Martín Texmelucan es de 15,175 MiPyME y Empresas registradas 2022.

Aspectos legales:

Constitución de una sociedad mercantil:

Según la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) en su artículo quinto nos menciona que para que la constitución de una sociedad sea válida, deberá ser ante un Fedatario Público y en el artículo sexto cita la requisita el contenido de la escritura. Los cuales son:

I.- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;

II.- El objeto de la sociedad;

III.- Su razón social o denominación;

IV.- Su duración, misma que podrá ser indefinida;

V.- El importe del capital social;

VI.- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización. Cuando el capital sea variable, así se expresará indicándose el mínimo que se fije;

VII.- El domicilio de la sociedad;

VIII.- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;

IX.- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;

X.- La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;

XI.- El importe del fondo de reserva;

XII.- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente y,

XIII.- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Licencia de funcionamiento

En el Municipio de San Martín Texmelucan se cuenta con la Dirección de Mejora Regulatoria el cual brinda la herramienta SARE que busca hacer el trámite de manera digital en establecimientos menores de 60 m², y cuyo giro comercial sea de bajo impacto.

Las tiendas de Abarrotes, Papelerías, Agencias de publicidad encabezan las listas de establecimientos que determinan como de bajo impacto.

Ventajas de la formalidad ante la competencia.

Es mayormente reconocida ante alguna entidad financiera o bancaria.

Tiene mayor probabilidad de acceder a diferentes fuentes de apalancamiento o financiamiento, ya que al demostrar que existe un flujo de efectivo favorable, aumenta la credibilidad de tu negocio.

Capital

En el estudio previo, el 77.3% de los encuestados menciona que recibieron o constituyeron su capital con recursos propios.

Definición de Capital

Parte fundamental en la constitución de algún tipo de sociedad, es el contar con los recursos económicos necesarios dando pie a conocer y clasificar el origen y el destino de los recursos que se generen en la administración de la empresa

Capital Social

Se entiende por capital social aquel que en un inicio se implementó como inversión al inicio de las operaciones del negocio que como ya vimos particularmente se obtiene de un ahorro o inversión en busca de iniciar alguna otra fuente de ingresos.

Para percibir la idea principal a lo que se llama capital de trabajo, revisemos que es la reinversión indistintamente de las ganancias generadas en cierto periodo.

Presupuestos

Definición

El presupuesto de una organización expresa la forma en que se van a aplicar los recursos disponibles en el futuro para conseguir los objetivos fijados en la estrategia.

Tipos de presupuestos

Para efectos de la implementación de un presupuesto que sea fácil de aplicar en el sector comercial local.

Ventajas de los presupuestos.

Una de las principales ventajas de los presupuestos, es que brinda a la unidad económica la posibilidad de elegir en que se reinviertan sus ganancias.

Porque si se tiene un registro óptimo de los artículos que se venden es fácil detectar que se debe comprar y en que se debe ahorrar para el siguiente periodo.

¿Cómo se calcula?

Se debe identificar la totalidad en sus ingresos: En este primer paso identificar que dinero se está generando su unidad económica cada mes y su origen.

Identifique todos sus gastos: Sus gastos pueden diferenciarse entre sí como Gastos fijos y Gastos Variables.

Los gastos fijos es la suma de todas las cosas en las que, SI o SI gasta, Por ejemplo: La Nómina del personal (en caso de contar con ello) la renta del local, Servicios de Agua, Luz o Internet, según sea el caso.

Los gastos variables es la suma de los gastos de los cuales puede prescindir partiendo ya sea de lo que vendes o en su defecto en la compra de cierto producto que quizá no tiene alta rotación y que tengas aún una existencia considerable o bien de la compra específica con cierto proveedor.

En la tabla 4.1, se ejemplifica una idea de cómo realizar un presupuesto mensual que al final nos arroja también la utilidad que puede llegar a tener en el ejercicio. Utilizando la siguiente operación:

$$\text{Gastos Fijos} + \text{Gastos Variables} - \text{Ventas totales} = \text{Utilidad Mensual}$$

VENTAS TOTALES	\$ 10,000.00
GASTOS FIJOS	
SERVICIO DE AGUA	\$ 50.00
SERVICIO DE INTERNET	\$ 400.00
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 2,000.00
SUMA DE GASTOS FIJOS	\$ 2,450.00
GASTOS VARIABLES	
COMPRA DE MERCANCIA (REINVERSION)	\$ 1,000.00
PAGO A PROVEEDOR	\$ -
SUMA DE GASTOS VARIABLES	\$ 1,000.00
SUMA DE GASTOS FIJOS+ GASTOS VARIABLES	\$ 3,450.00
INGRESOS NETOS/ UTILIDAD DEL MES	\$ (6,550.00)

Tabla 4.1 Elaboración de presupuesto mensual

Fuente: Elaboración propia

Indicadores Vitales

Aunque se puede pensar que los signos vitales son meramente en el tema de salud, para efectos prácticos y para el entendimiento de este tema, entendamos este apartado como la integración del rumbo que lleva el negocio, es decir la manera en que mes a mes puedes medir tu avance y tomar decisiones sobre la relevancia y posición que has alcanzado en tu negocio.

Presupuesto Mensual

Podemos llamarlo también de otra manera como Meta Mensual de Ventas, es decir: cuando el negocio ya tiene cierto tiempo en operación y ya tenemos cierta posición en el mercado ya se tiene noción de que tan rentable puede llegar a ser el negocio e inclusive

podemos hacer un pronóstico de ventas pero para esto necesitamos datos previos que ayuden con esto, al no tenerlo podemos decidir sobre un porcentaje establecido por el administrador que nos motive a seguir generando algunas estrategias de venta que por ende nos ayuden a lograr nuestro principal objetivo.

Venta Diaria: Presupuesto mensual/días del mes.

Una vez definida la meta que tenemos para el mes a aplicarse, la venta diaria es otro indicador que nos puede decir que estrategias tomar para llegar al objetivo mensual.

Este indicador se obtiene dividiendo el total de la meta mensual establecida entre los días del mes calendario. Es decir, los días que la unidad económica va a operar. Para este ejemplo resolveremos este ejercicio.

Calcular la meta diaria de un negocio de abarrotes que pretende vender en el mes de enero de 2023 la cantidad de \$18,000 y operando de lunes a domingo.

Entonces resolviendo queda de la siguiente manera:

31 días del mes de enero / \$18,000 siendo el presupuesto mensual de ventas

Es igual a = \$580.6451 como **INDICADOR DE VENTA DIARIA.**

Estado de Flujo de efectivo.

Los flujos de efectivo se derivan fundamentalmente de las transacciones que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la entidad. Por tanto, proceden de las operaciones y otros sucesos que entran en la determinación de las ganancias o pérdidas netas.

Método directo:

Según el cual se presentan por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos.

En este método directo, la información acerca de las principales categorías de cobros o pagos en términos brutos puede ser obtenida por uno de los siguientes procedimientos:

Registro de las ventas

Registro de los gastos

Registro de las compras

Registros de los pagos a proveedores.

Productos:

Determinar un precio de venta.

El Método de la Utilidad Bruta

Es la forma tradicional en que los comerciantes calculan el precio de venta de un producto en tienda de retail o venta directa.

El primer paso es determinar el porcentaje de utilidad que se debe cargar al producto. Ese margen es sugerido por los mayoristas, por la costumbre, por el mercado en que está el negocio, por el tipo de producto, etcétera.

Luego se multiplica el costo de compra de ese producto por el porcentaje y el resultado se suma al costo. Te lo explico con un ejemplo.

Un comerciante compra un producto en 1,000 pesos.

Resuelve que el porcentaje de ganancia para ese producto es el 30%.

Para calcular el precio con este modelo lo que hace es multiplicar el costo de 1,000 por 30%, esto da 300 pesos.

Así el precio de venta es 1,300 y lo hizo simplemente sumando 1,000 de costo más 300 de ganancia.

En este punto lo correcto sería que el empresario investigue el mercado y verifique si realmente podrá vender ese producto en 1,300. Quizás pueda bajarle un poco o quizás pueda subirlo aprovechando que otros comerciantes lo tienen más caro.

Pasos para establecer el Precio de Venta de un Producto por Margen de contribución:

Para definir los precios de venta de tus productos y servicios debes hacer lo siguiente:

Definir el costo variable unitario.

Definir un margen de contribución que cubra los costos fijos y las ganancias deseadas.

Calcular el precio de venta dividiendo el costo variable entre el margen de contribución.

Realizar una investigación en el mercado para determinar qué productos compiten en calidad y servicio con los tuyos.

Definir el precio final.

Utilicemos un ejemplo para explicar este método. Las mismas cifras del ejemplo anterior.

Un empresario tiene un producto con un costo variable de 1,000 pesos.

Sus financieros le dicen que debe obtener, al menos, un margen de contribución del 23% para cubrir sus costos y gastos fijos, así como la ganancia deseada.

El empresario sabe que si desea obtener un margen de contribución del 23% su costo variable sería el 77% del precio de venta. ($100\% - 23\% = 77\%$).

Para calcular el precio con este modelo, lo que hace es dividir el costo variable entre 77%.

Así el precio de venta es 1,300 pesos ($1,000 / 77\% = 1,298,70$ que redondeamos a 1,300).

Así el empresario podrá decir que este producto le deja 300 de margen, lo cual equivale al 23% ($300/1,300=23\%$)

En este punto lo correcto sería que el empresario investigue el mercado y verifique si realmente podrá vender ese producto en \$1,300.00

Inventarios:

Los inventarios pueden ser fácilmente catalogados como el corazón de las empresas, sin importar se trate de una micro, pequeña y mediana empresa o de una gran compañía transnacional, pues sustentan su principal actividad: la compra y venta de productos y servicios. En otras palabras, estos activos son la sangre de tu negocio y el mejor indicador del estatus de tus finanzas.

Rentabilidad:

Actualmente se cuentan con herramientas que permiten obtener de una manera practica el comportamiento de las finanzas de la unidad económica que a si bien tienen un tratamiento contable técnico, en las micro y medianas empresas pueden llevarse sin mayor inconveniente, siendo más fáciles en su interpretación.

Balance General:

El balance general es una herramienta que nos ayuda a visualizar de manera certera, el estado general de la empresa. Para fines prácticos de esta propuesta, debemos considerar las principales cuentas del balance general, por ejemplo:

Activo:

Son todos los bienes y derechos que tiene la empresa, créditos a clientes, dinero en efectivo, dinero en una cuenta de banco por mencionar las mínimas indispensables.

(+) CAJAS O BANCOS

(+) CLIENTES

(+) INVENTARIOS

(=) TOTAL DEL ACTIVO

Pasivo:

Son todas las deudas y obligaciones que tenemos pendientes de pago.

(-) Proveedores

(-) Créditos Bancarios

Capital Social

Este es representado por la aportación del o todos los socios que participan en la administración del negocio.

Estado de resultados

En el estado de resultado, vamos a resumir el total de las ganancias que tendremos en el ejercicio o bien en el mes que queramos realizarlo.

Para esto vamos a identificar las ventas totales de nuestro local, todo esto no va a ser posible si no llevamos un correcto registro diario de nuestras ventas que ya vimos en puntos anteriores.

En el costo de ventas vamos a interpretar el costo de adquisición de nuestras mercancías, es decir cuánto nos costó comprarle al proveedor nuestro producto.

Esto antes de margen de utilidad e impuestos (en caso de que aplique).

Y para finalizar, los gastos, para ello estos gastos se van a dividir en tres principalmente, es decir: Gastos de venta: lo que gastamos por la entrega de la mercancía o por el hecho de vender cierto producto (servicio a domicilio, Souvenirs etc.).

En seguida vienen a nosotros los Gastos de Administración, es decir: Honorarios, sueldos principalmente, En los gastos financieros vamos a clasificar y esto solo en caso de que aplique, todos los intereses que se estén pagando por el otorgamiento de algún crédito (recordemos que esto forma parte también del pasivo) solo que en este informe nos ayuda a ver como estos créditos afectan nuestra rentabilidad.

En el apartado de impuestos como su nombre le indica todo impuesto que ya fueron efectivamente pagados, es decir trasladados a la unidad reguladora a la que declaremos.

Razones financieras

Liquidez: Capacidad que tiene la empresa por pagar sus pasivos, debe ser mayor a 1 y entre menor sea a 1, se tiene menos liquidez en efectivo.

Ejemplo:

Total de activo circulante 25,000 igual a 5

Total pasivo circulante \$5,000

Manejo de las pérdidas:

¿Cómo evitar la pérdida de mercancía?

Para que este problema no afecte la rentabilidad de tu negocio, lo primero que debes hacer es conocer que existen 3 tipos de pérdidas de mercancía, algunas que bien pueden ser causados y otras por errores involuntarios humanos: robo por empleados.

¿Cómo evitar el robo por empleados?

La mayoría de las ocasiones, en la falsa idea que no pasa nada y no va a haber ninguna consecuencia, nos cuesta mucho entender que somos humanos y que esto es parte de la operación diaria y que NO podemos pasar por alto este tipo de situaciones a continuación, se invita a implementar estas estrategias como anticipación a muchas situaciones que se pueden prevenir y de ser posible corregir malas prácticas.

¿Cómo evitar las ventas falsas?

Ocurre cuando un empleado con mala fe realiza una venta sin recibo, esto aprovechándose de algún descuento vigente y que puede tener un beneficio para el empleado.

La política del ticket de compra: haz un letrero visible de tu política de recibo obligatorio, donde comuniques a tu cliente que, si el vendedor no lo entrega, la compra es gratis.

Conteos aleatorios: apoyarte en un sistema administrativo para el control de inventarios, en donde se registren los movimientos que se tienen en el día y que te permita descontar y te de una cantidad real y verídica de los productos que tienes disponible en stock o disponibles. Esto te permitirá empatar tu sistema con la disponibilidad en físico de cierto producto.

¿Cómo evitar los errores administrativos?

Los errores administrativos ocurren sin mala fe cuando un empleado omite registrar una salida o también una entrada de cierto producto. Para evitarlo se recomienda tener un único responsable de este proceso.

Sesión de preguntas y respuestas:

Cuestionario Final

¿En qué rubro está identificado tu negocio?

Microempresa Pequeña empresa Mediana empresa Grande empresa

¿Cómo está conformado el capital de la empresa?

¿Cómo elaboro un presupuesto?

¿Cuál es la diferencia entre un ingreso y un gasto?

Ingreso: _____

Gasto: _____

Calcula la venta diaria de un negocio que tiene presupuestado vender \$250,000 en el próximo mes:

R=_____

Calcula el precio de venta de un producto que tiene un costo unitario de \$42.00 y el administrador tiene como política aplicar un 35% de margen de utilidad.

¿Qué es un activo?

Los bienes que tiene la empresa Las deudas de las empresas Las ventas de la empresa

¿Qué es un pasivo?

Lo que debe la empresa Lo que consume la empresa Lo que te bonifica la empresa

¿Cuántas semanas se recomiendan tener en inventario?

Respuesta: _____

Encierra 3 razones financieras

Endeudamiento Capacidad de análisis Liquidez Solvencia Capacidad de compra

Comentarios y recomendaciones del curso:

Para sustentar que la propuesta se impartió de manera virtual, se hizo uso de la plataforma de YOUTUBE, en la cual los microempresarios accedieron mediante el siguiente link:

https://youtu.be/nlXwkM_5xa8

se anexan al siguiente trabajo capturas de pantallas en donde se observa la impartición de la propuesta y fotografías enviadas por los microempresarios.

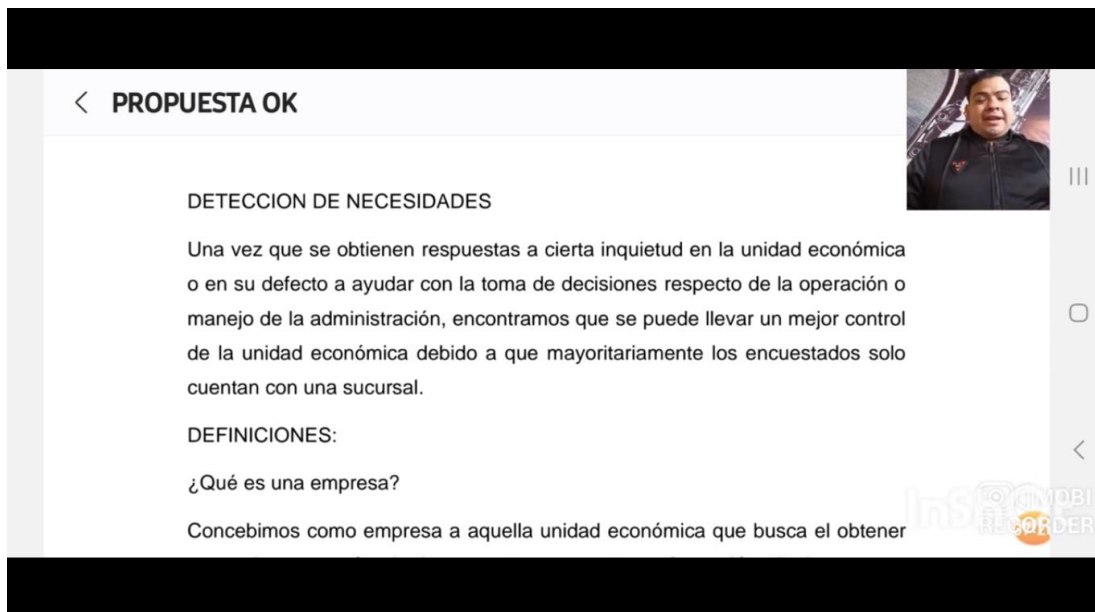


Figura 4.2 Impartición del curso.
Fuente: Elaboración Propia.

Los accesos y visualizaciones para los cuestionarios de entrada y de salida respectivamente son los siguientes:

Cuestionario de entrada:

<https://forms.gle/Rcq1EyXoXZQ2chJMA>



The image shows a Google Forms interface for an entry questionnaire. At the top, there is a yellow header with a blue icon of a checklist and a pen. Below this, the main title of the form is displayed in bold black text: "PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE CAPACITACION EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE SAN MARTIN TEXMELUCAN." This is followed by a subtitle: "Proyecto desarrollado en el departamento de investigacion del ITSSMT." Below the title, it says "CUESTIONARIO DE ENTRADA". At the bottom of the form, the creator's email is listed as "luisarturo.ramirez33@gmail.com (no se comparten)" with a link to "Cambiar cuenta". A red asterisk indicates that the form is mandatory: "*Obligatorio".

Figura. 4.3 Cuestionario de entrada.
Fuente: Elaboración propia.

Cuestionario de salida:

<https://forms.gle/GsaQFEJuVrx4Baip7>



PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE CAPACITACION EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE SAN MARTIN TEXMELUCAN. Proyecto desarrollado en el departamento de investigacion del ITSSMT.

Cuestionario de Salida: Despues de conocer cuales son los puntos en donde puedes mejorar la rentabilidad de tu negocio, Le pido conteste con total tranquilidad y honestidad.

 **luisarturo.ramirez33@gmail.com** (no se comparten)
[Cambiar cuenta](#) 

*Obligatorio

Figura: 4.4 Cuestionario de salida.
Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO V ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

5.1 Resultados obtenidos Vs esperados

Es importante destacar que, de acuerdo con lo encontrado en las empresas en estudio, no se tiene a personal preparado para tomar decisiones de forma estratégica, porque quienes encabezan las mismas, son los propietarios, quienes carecen de formación superior, o quienes la tienen, no es en áreas de negocios (carreras con enfoque económico-administrativo: Administración, negocios, contaduría, desarrollo empresarial, gestión empresarial, entre otras).

Al impartir la capacitación se realiza de manera virtual, usando la plataforma de **YOUTUBE**, donde se comienza con la aplicación del diagnóstico por medio de **GOOGLE FORMS**, se realiza el curso y nuevamente se realiza evaluación por forms para verificar que los temas han sido comprendidos.

Para la adecuada impartición del curso, es necesario que los asistentes tengan conocimientos básicos de informática, así como negocios, para poderse conectar y poder entender la terminología necesaria del curso.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos por la aplicación de las encuestas de salida. Cabe mencionar que para que el objetivo principal de la plática sea medible estableceremos que este tiene que ser igual o mayor a un 75% de participación o aceptación de la idea principal.

Para validar la impartición de la propuesta de capacitación se deja en el apartado de anexos, link del video de acceso y también una imagen que se compartió por parte del capacitado.

En la figura 5.1 que tiene como objetivo que el microempresario se conciba como tal y reconozca en que tamaño empresarial se ubica. por consiguiente, lo que se les pidió que nos platicaran en que concepto se tenían y después de recibir la capacitación se tiene la comparativa con la figura 5.2, y se hace referencia a que el 100% ya logra reconocerse como microempresario.



Figura 5.1 Percepción de Microempresa

Fuente: Elaboración propia.

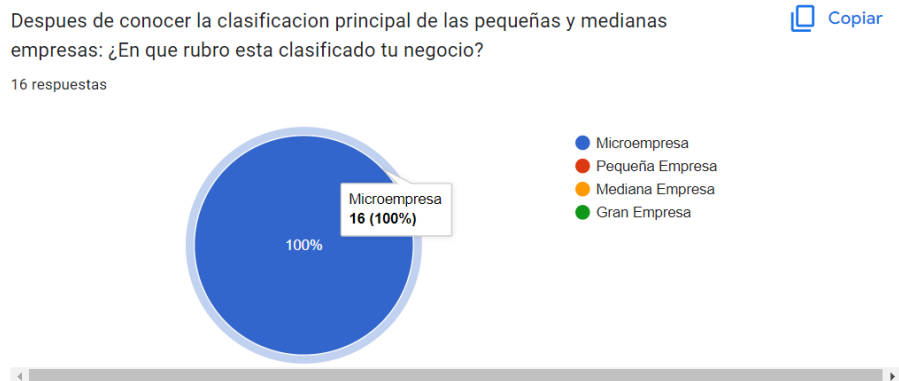


Figura 5.2 Clasificación del negocio.

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 5.3 preguntado cómo identifican su giro como microempresario se parte de que un 41.7% desconoce su giro comercial, en la plática se les habla sobre las principales características de cada sector para poder clasificarse en alguno. Y se hace la invitación

a la afiliación al programa de empadronamiento SARE encabezado por la dirección de economía del municipio de San Martín Texmelucan.

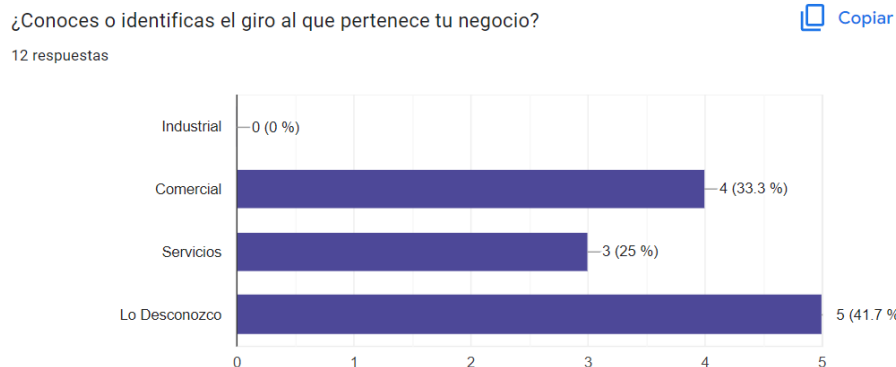


Figura 5.3 Conocimiento sobre el giro de negocio
Fuente: Elaboración propia.

En la figura 5.4 Como iniciativa, antes de impartir la propuesta de capacitación, el 83.3% de los empleados no estaban registrados en algún censo del municipio por lo que pertenecían a la informalidad.

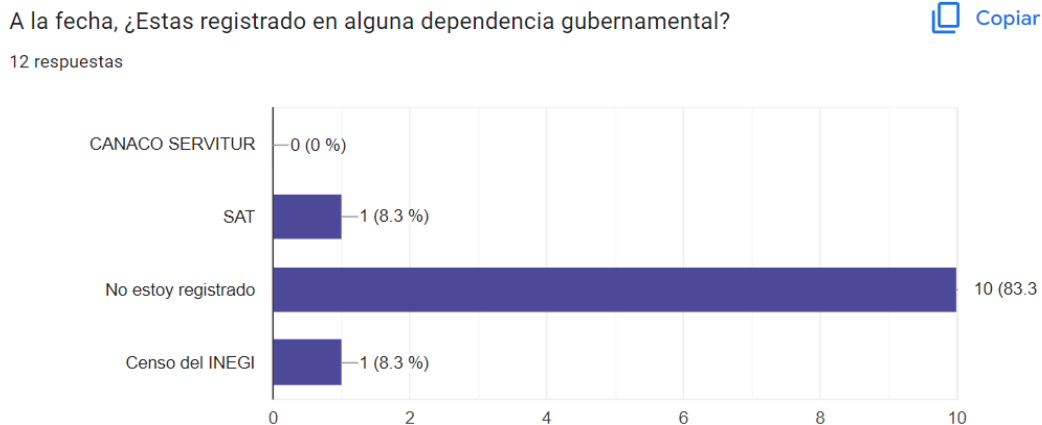


Figura 5.4 Existencia de registro.
Fuente: Elaboración propia.

En la figura 5.5 el 75% de los encuestados aprenden que el procedimiento para la formalización o constitución de sociedades se tiene como aceptada la idea que debe ser el alta realizada ante un fedatario público y esto se logra mediante la invitación a la

regularización de su situación actual como lo mencione en líneas anteriores invitando a la formalidad de la unidad económica.

Cual es el procedimiento correcto para la formalizacion o constitucion de sociedades

 Copiar

16 respuestas

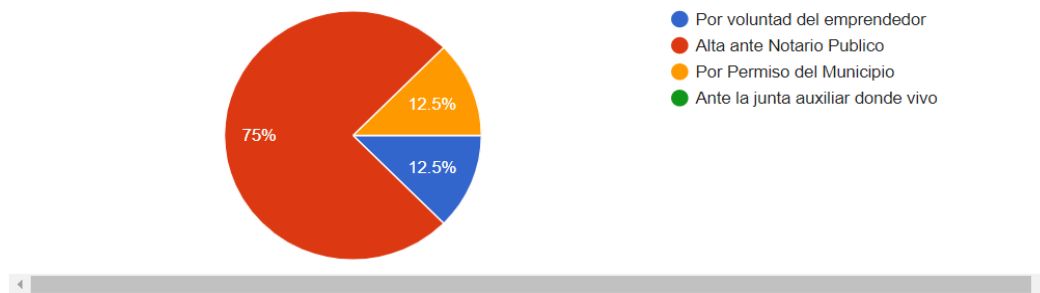


Figura 5.5 Constitución de Sociedades

Fuente: Elaboración propia.

Como parte del desarrollo de la capacitación, y adecuándolo al aprendizaje de nuevos conceptos, en la figura 5.7 logramos que se tenga un 68.8% de participación para la percepción correcta de cómo se conforma y como se puede clasificar el capital de una empresa, comparado con el resultado obtenido en la figura 5.6 en el que el 58.3% ignora estas diferencias entre estos tipos de capitales.

CAPITAL: ¿Tienes identificado el origen y monto del capital que invertiste en tu negocio?

 Copiar

12 respuestas

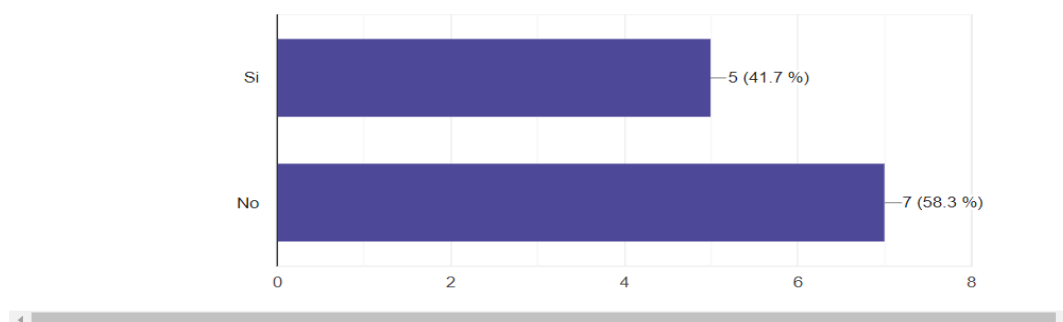


Figura 5.6 Identificación de capital.

Fuente: Elaboración Propia

Ahora que conoces como se conforma el CAPITAL de una empresa, Explica su Clasificación

 Copiar

16 respuestas

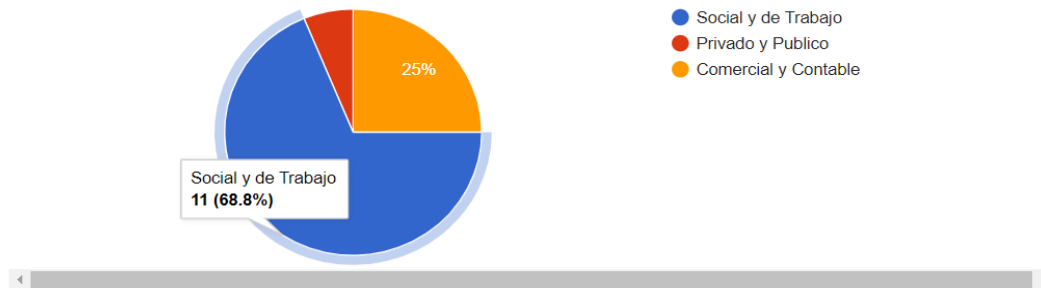


Figura 5.7 Clasificación de una Empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Los microempresarios tenían la idea de que el capital era solo y un objetivo común era que se diferenciara el capital social y el capital de trabajo que es de gran relevancia para la toma de decisiones.

Para desarrollar los conceptos básicos de la diferencia entre activos y pasivos, observamos después de la capacitación en la figura 5.8 el 100% identifica de manera idónea que los activos son los bienes y derechos que tiene la empresa contra un 87.5% que representado en la figura 5.9 donde la percepción es correcta de los pasivos como las deudas y las obligaciones.



Figura 5.8 Clasificación de activos

Fuente: Elaboración propia.

¿Como puedes clasificar a los pasivos de tu negocio?

Copiar

16 respuestas

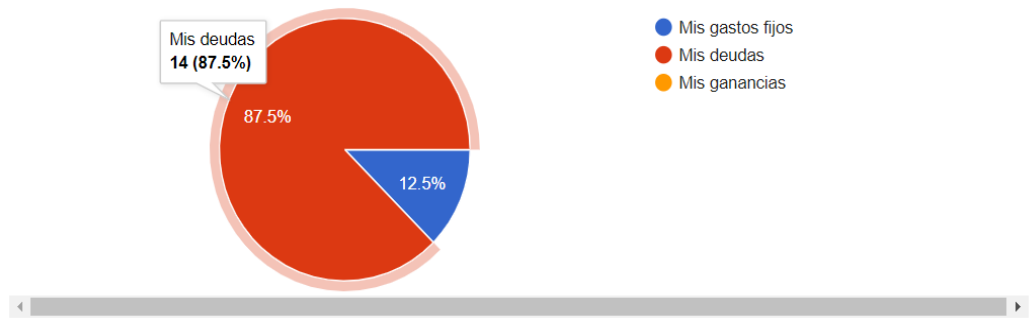


Figura 5.9 Clasificación de pasivos

Fuente: Elaboración propia.

Al hacer el diagnostico, en la figura 5.10 se resuelve que el 50% de los encuestados prefieren aprender cómo elaborar correctamente un presupuesto o en su defecto tener la noción de los principales parámetros que te ayudan a determinarlo, siendo las ventas y las compras los principales factores al momento de realizar dicha proyección.

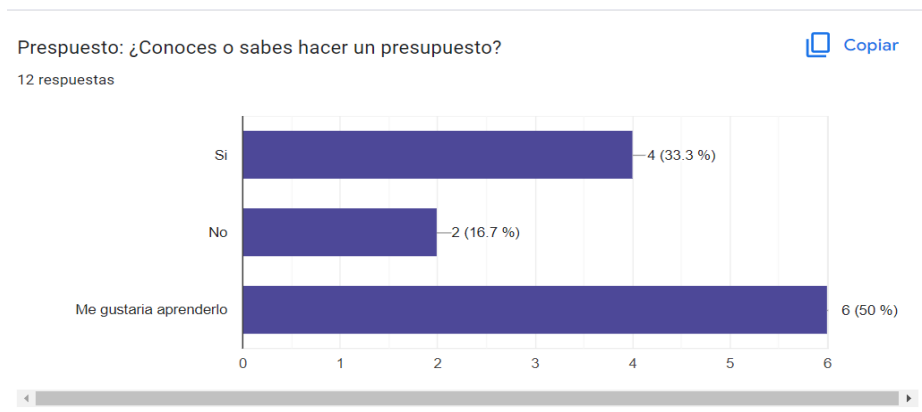


Figura 5.10 Percepción del presupuesto

Fuente: Elaboración propia.

Selecciona algunos factores para generar un presupuesto:

 Copiar

16 respuestas

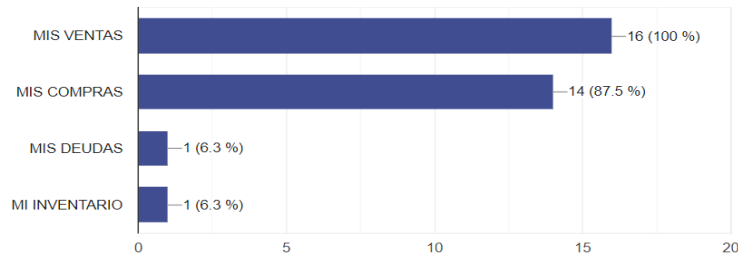


Figura 5.11 Factores del presupuesto

Fuente: Elaboración propia.

Previo a este resultado se determina en la figura 5.11 que más del 50% de los microempresarios si conoce sus ventas, si conoce sus gastos y como consecuencia este tema no será de difícil acceso o entendimiento. para ello, este punto puede concluirse que cuando existe una capacitación idónea que permite que los usuarios adapten esta nueva practica, pero ya con el enfoque necesario para tener por bien realizado la administración de su microempresa o emprendimiento.

En la figura 5.12 se muestra que el 50% de los encuestados, tienen ventas entre \$5,001.00 y \$8,000.00 pesos.

Ventas: ¿Conoces cual es tu venta mensual en tu negocio?

 Copiar

12 respuestas

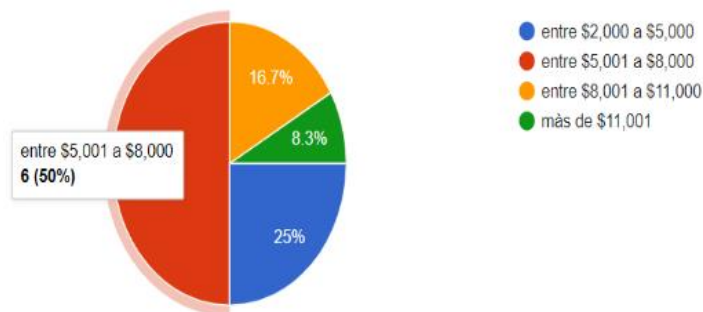


Figura 5.12 Venta mensual.

Fuente: Elaboracion propia.

Y como soporte también se observa en la figura 5.13 que el 75% identifica para bien los gastos que tiene que cubrir al final del mes.

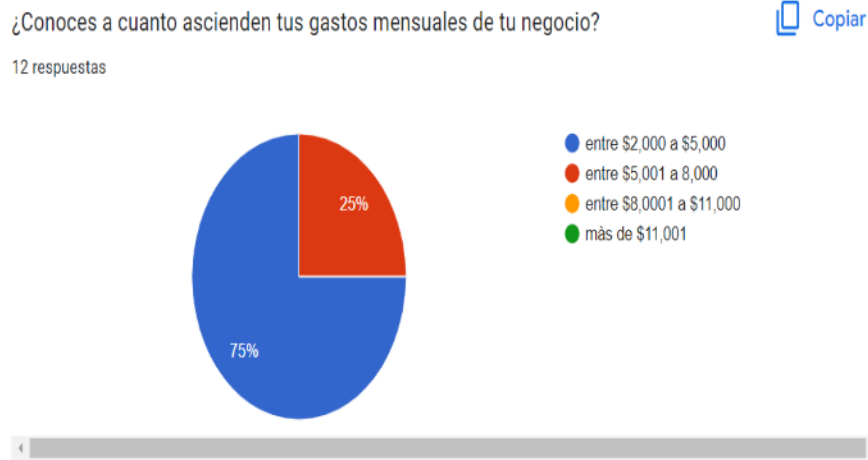


Figura 5.13 Gastos mensuales
Fuente: Elaboracion propia

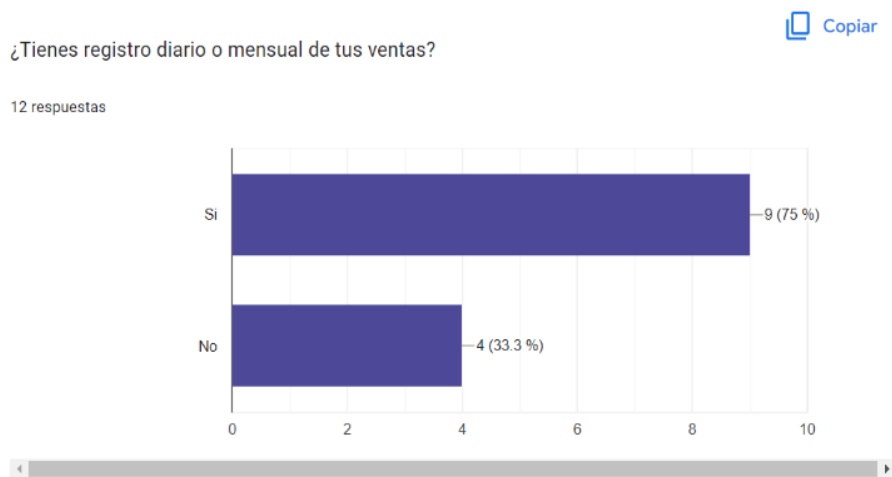


Figura 5.14 Registro de ventas.
Fuente: Elaboración propia.

En la figura 5.14 el 75% de los encuestados si lleva un registro diario y mensual de ventas, lo que nos da la apertura de que la capacitación va a reforzar muchas de las practicas que ya se llevan en la microempresa.

En la figura 5.15 el 41.7% de los encuestados lleva un registro en una libreta física por lo que se sugiere a los microempresarios, que opten por adaptarse a nuevas tecnologías para que la información tenga un mayor flujo.



Figura: 5.15 Formas de registro de ventas

Fuente: Elaboracion propia.

Como una pregunta trampa se pidio en el cuestionario de salida con la figura 5.16 diferenciar entre el concepto de lo que representa un gasto y lo que representa un costo, obteniendo un resultado favorable que el 100% en la figura 5.17 concibe al costo como una inversion y que se le debe sumar el margen de utilidad y por ende el gasto son males necesarios para la operación diaria de la microempresa y que es dinero que no se recupera, este ultimo representado por el 100% de los encuestados también en la figura 5.17.

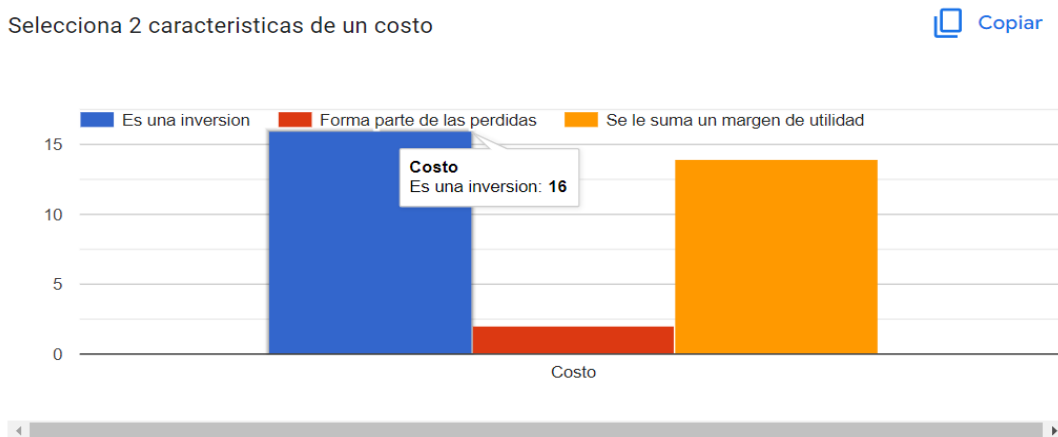


Figura 5.16 Características de los costos.

Fuente: Elaboracion propia.

Selecciona 2 características de un gasto

 Copiar

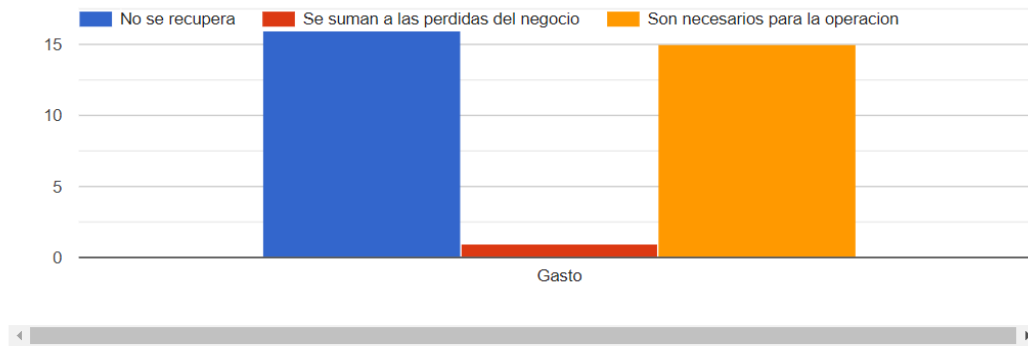


Figura 5.17 Características de los gastos

Fuente: Elaboracion propia.

Con la explicación proporcionada sobre cómo determinar un presupuesto y ya teniendo identificados los principales factores que lo afectan procedemos a explicar los principales indicadores vitales que nos van a indicar y ayudar con la toma de decisiones respecto de la operación y administración de la microempresa.

En la figura 5.18 se realizó un ejercicio práctico en donde se dan las variables en pesos de la meta mensual de ventas, el mes a aplicar resultando en que el 87.5% de los encuestados pudo resolver sin mayor problema el ejercicio. Siendo la respuesta correcta: \$8064.00

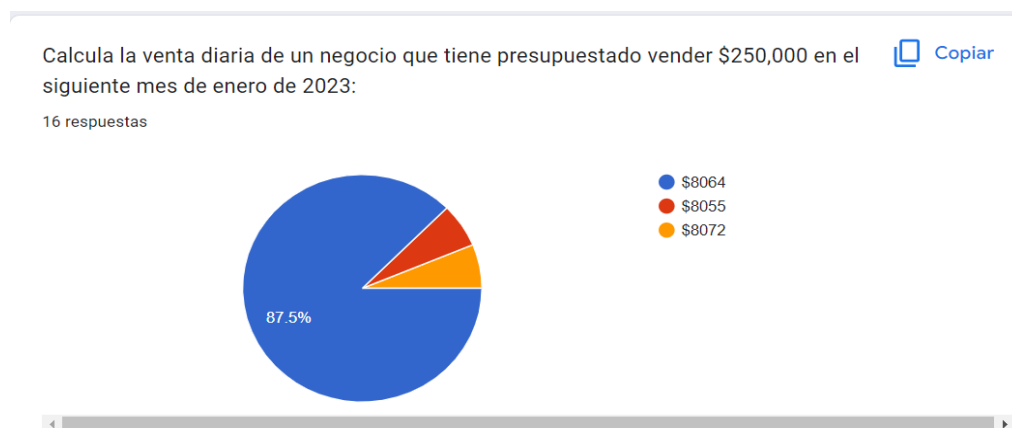


Figura 5.18 Cálculo de venta diaria

Fuente: Elaboracion propia.

Y para continuar con la interpretación del ejercicio 2, representado en la figura 5.19 se pidió determinar el precio de venta indicando el margen de utilidad que se define por el administrador obteniendo un resultado favorable representado por el 93.8% acertando a la respuesta de la incognita, siendo esta \$56.70.

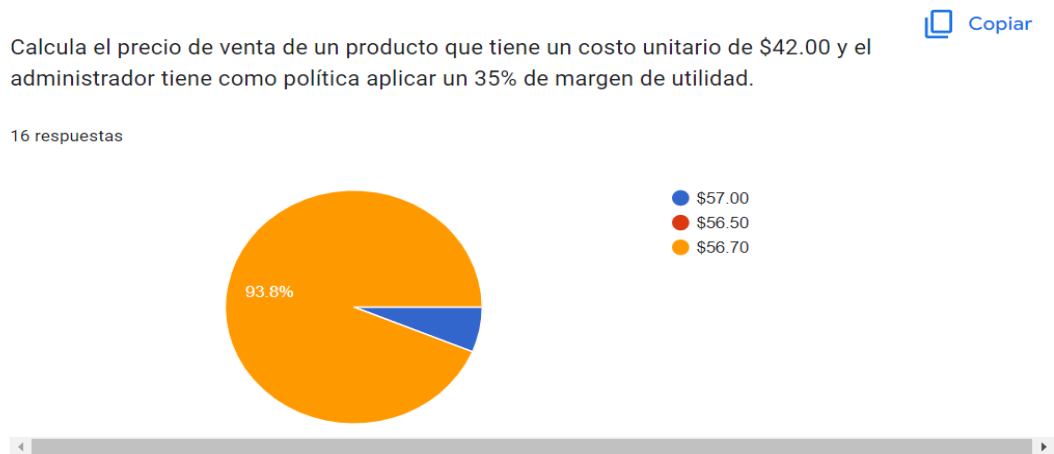


Figura 5.19 Determinar precio de venta

Fuente: Elaboración propia.

En los apartados de las figuras 5.20 que concluyen la capacitación, se determina que para el microempresario la principal manera y secuencia en la que adquiere su mercancía está representada en un 50% por la central de abastos situada en la Ciudad de Puebla, con el 41.7% de participación los proveedores de las marcas y por minoría con un 8.3% en tiendas especializadas.

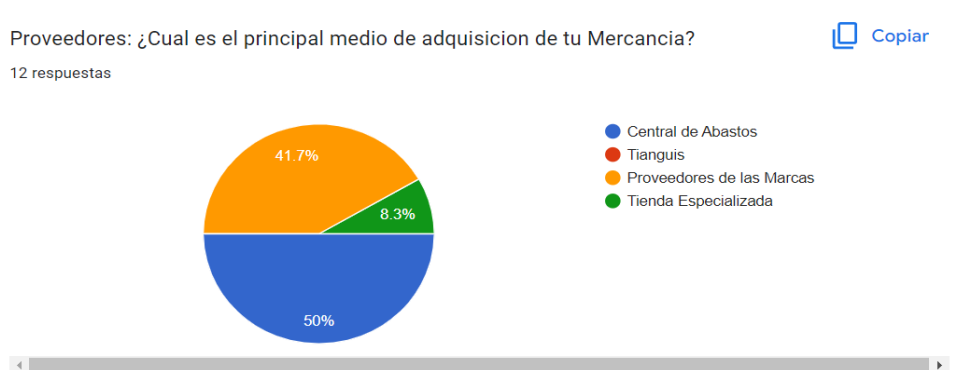


Figura 5.20 Medios de adquisición de mercancía.

Fuente: Elaboración propia.

Para el caso de las compras a proveedores representado en la figura 5.21 con un 66.7% solamente lo que vendan, es decir que esto no permite que se lleve una correcta gestión de los inventarios porque mayormente si se acaba cierto producto estamos perdiendo ventas lo que afecta proporcionalmente a la rentabilidad de la microempresa.

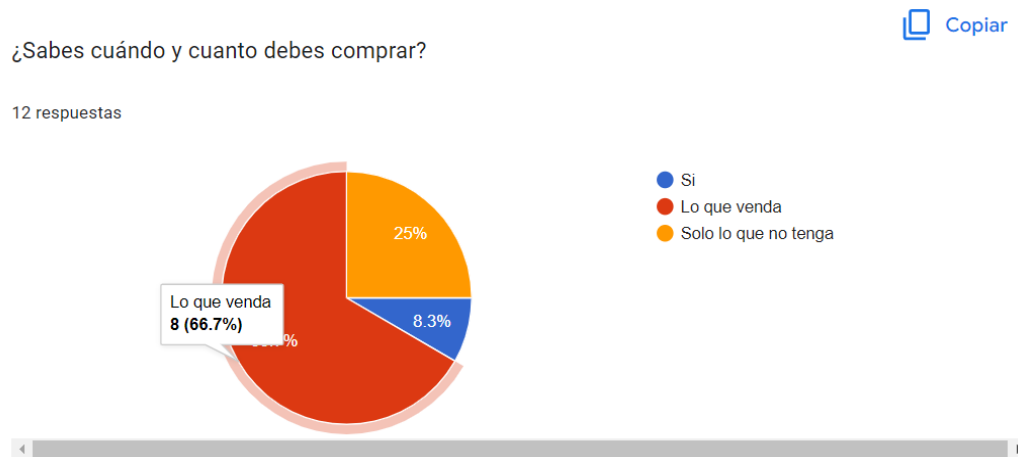


Figura 5.21 Periodos de compra

Fuente: Elaboración Propia.

A lo que se procede a proponer llevar 2 semanas de inventario del cual el 87.5% representada en la figura 5.22 la aceptación que tienen a esta propuesta y como consecuencia la nueva implementación de este nuevo procedimiento en la gestión del inventario.



Figura 5.22 Semanas de inventario

Fuente: Elaboración propia.

Al comienzo del diagnóstico, cerramos esta pregunta de rentabilidad en un sí o un no porque se pretendía que ya al conocer las herramientas que ayudan a determinar estos indicadores ofrecería otra perspectiva de que acciones tomar para un correcto desarrollo empresarial, esto representado en la figura 5.23.

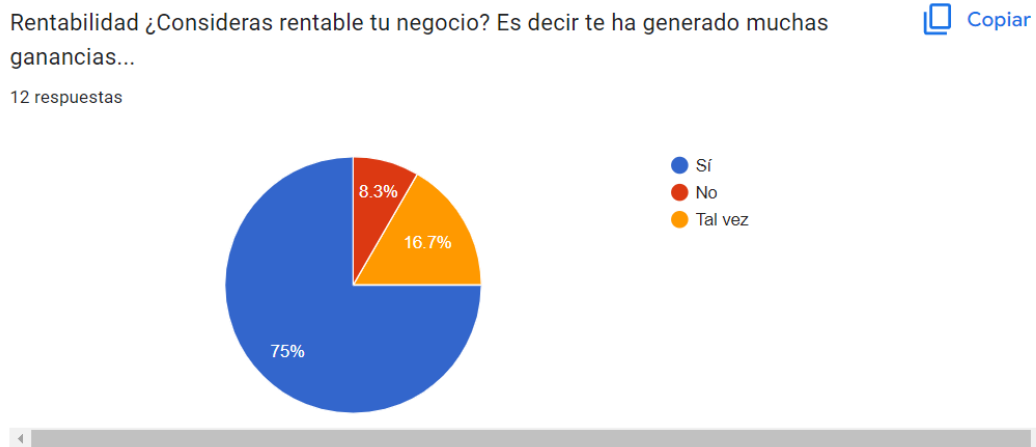


Figura 5.23 Percepción de rentabilidad.

Fuente: Elaboración propia.

En la capacitación se comparte principalmente los principales estados financieros siendo primordialmente el balance general y un estado de resultados y la razón de liquidez ya que esta permite una mejor adaptación a la microempresa porque teniendo un común denominador encontramos que mayormente las transacciones se realizan en liquido o efectivo.

Al principio se cierra la pregunta a que si las ganancias que ha generado la microempresa son las correctas porque al no tener ningún tipo de conocimiento referente al tema pues solo se concibe la idea de que si o no te está dejando ganancias.

El periodo de prueba se recomienda que sea de 3 años para que ya ahora si te permita repartir dividendos o ganancias.

Parte de la gestión de inventarios es permitir que las mercancías tengan un flujo correcto desde que se compran hasta que se entregan al consumidor final, se propone que en primera instancia se reconozcan las maneras en las que se pueden generar mermas o

perdidas, siendo estas mayoritariamente representadas por robo interno o externo y por las mermas operativas, es decir al manipular cierto producto puede recibir daños, siendo representados en la figura 5.24.



Figura 5.24 Identificación de mermas.

Fuente: Elaboración propia.

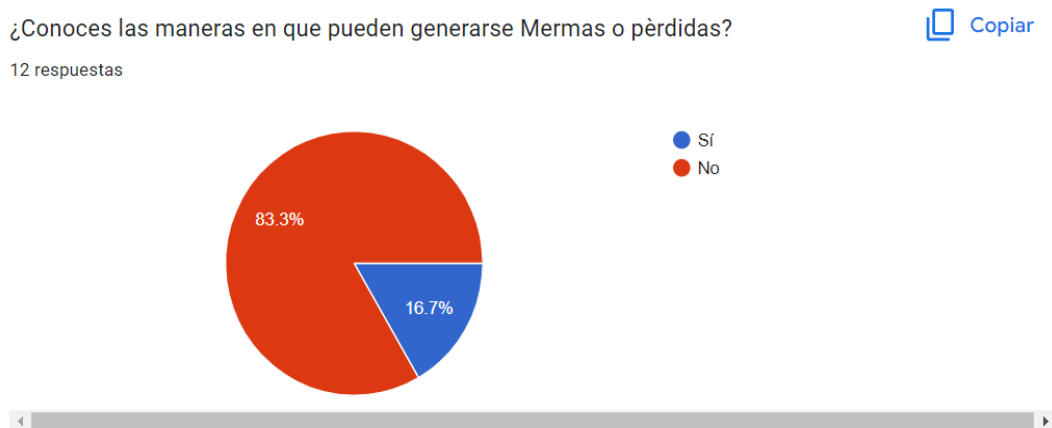


Figura. 5.25 Generación de mermas

Fuente: Elaboración propia.

Y después de la capacitación, en la figura 5.25 ahora si podemos apreciar que el 83.3% no conocen la manera en la que se generan estas pérdidas esto aun en contra de que la mayoría ya tenía conocimientos previos sobre este concepto y el impacto que representa el no conocer cómo tratar este apartado que también es relevante.

Conclusiones:

La región de San Martín Texmelucan, se caracteriza por ser una zona comercial muy popular en el comercio informal, pero: ¿Qué pasa con las microempresas? Como resultado de un estudio previo, se observó que más del 50% de los encuestados tiene la iniciativa de participar en un programa de capacitación financiera, debido a que es un tema que conocen poco, por lo que al cubrirles esta necesidad, se les brinda la seguridad en lo que están haciendo, llegando a tener grandes beneficios para su microempresa. Mediante la propuesta se invita a ser parte de la formalidad porque con esto se puede acceder a otros estímulos y beneficios que no se tienen o se ignoran las fuentes de financiamiento, que siendo sincero y a título personal después de una pandemia mundial y con la cantidad de estímulos que existen para el pequeño y mediano empresario, el ser emprendedor es garantía de una gran satisfacción personal.

Con el presente trabajo de investigación realizado en el Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico Superior de San Martín Texmelucan, se concluye que el contar con herramientas de conocimiento en el área financiera facilita la operación de una micro y mediana empresa, porque con ello: garantiza la seguridad o al menos disminuyes el riesgo en el caso de tomar alguna decisión importante que repercute tanto en la rentabilidad como en la existencia de dicha unidad económica.

Posterior al diagnóstico, se pudo determinar que existen áreas de oportunidad en las MiPyMes, de las cuales, con la realización de este trabajo se realizan acciones para procurar mejoras a las mismas, se ofrece una propuesta introductoria sobre los principales temas financieros para que, a solicitud y control del emprendedor, se puedan acostumbrar a las nuevas estrategias de control interno, esto principalmente con los conocimientos adquiridos en Contabilidad, Administración Financiera por mencionar algunos y adquiridos durante el estudio de esta Licenciatura.

Recomendaciones:

A la institución: Concluir el presente estudio y hacer llegar a la mayor cantidad de micro y medianas empresas la presente propuesta de capacitación porque considero que abarca los principales temas que un micro y mediano empresario puede llegar a consultar una vez que le surgen dudas que generalmente se tienen en la operación de su emprendimiento.

A los micro y medianos empresarios: Se les invita a continuar con el arduo labor que realizan todos los días en la operación y administración de su micro y mediana empresa, no tengan miedo de fallar y equivocarse ya que no existe un manual de cómo se van a comportar las ventas en su negocio, porque en esto influyen muchos otros factores externos, es decir que no dependen de ti, cómo un consejo personal, no dejen que el desánimo de algunas personas o inclusive de los empleados(en caso de que cuenten con ellos) les haga pensar que su trabajo no es importante, porque si, está demostrado que las medianas y pequeñas empresas son un importante indicador en la economía nacional.

A las Autoridades Municipales: Brindar mayores facilidades para la obtención de licencias de funcionamiento para que esto genere una mayor adhesión en el trabajo de la regularización de situación de informalidad que se vive en la región.

Aportaciones:

El dar seguimiento al trabajo de investigación permite que te formules nuevas preguntas por lo que la presente propuesta aporta al micro y mediano empresario, saber que existen herramientas que ayudan a aligerar el trabajo que se realiza todos los días en las unidades económicas.

Este trabajo de investigación permite llegar directamente a los microempresarios por lo que es de gran satisfacción aportar nuevos conocimientos que lleven a la microempresa a un lugar importante y que pasen de ser micro a ser medianas o grandes empresas que, considero es la razón principal de emprender.

Referencias

- BBVA MEXICO. (2022). *bbva.mx*. Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/capital-de-una-empresa.html#:~:text=El%20capital%20social%20de%20una%20empresa%20es%20aquel%20que%20sirve,conceder%C3%A1%20ciertos%20beneficios%20del%20negocio.>
- BBVA MEXICO. (2022). *www.bbva.mx*. Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/caracteristicas-microempresas.html#:~:text=En%20M%C3%A9xico%20las%20microempresas%20son,a%20su%20centro%20de%20operaci%C3%B3n.>
- Camara de Diputados del H. Congreso de la union. (2018). *Ley General de Sociedades Mercantiles*. México: Diario Oficial de la Federacion.
- Cardona , C., Ramirez Salazar, C. F., & Ramírez Salazar, M. (2022). *Fundamentos de Administracion Quinta Edicion*. BOGOTA: ECOE EDICIONES.
- Cordoba Padilla, M. (2012). *Gestion Financiera*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- H. Ayuntamiento de San Martín Texmelucan. (24 de junio de 2022). *sanmartintexmelucan.gob.mx*. Obtenido de https://sanmartintexmelucan.gob.mx/modulos/mejora_regulatoria/sare_linea.php
- Luna, C. (14 de abril de 2015). *Expansion.mx*. Obtenido de <https://expansion.mx/economia/2015/04/13/que-tan-caro-resulta-volverse-formal-en-mexico>
- Morales Muñoz, L. (2022). *Diagnostico y atención de necesidades empresariales en el área financiera en empresas de servicios de la region de San Martin Texmelucan* . Puebla: Instituto Tecnologico Superior de San Martin Texmelucan .
- Munch, L. (2020). *Fundamentos de administracion*. México: Trillas.
- Munch-Galindo, L. (2019). *Administracion de Capital Humano: la gestion del activo más importante de la Organizacion 3a Edicion*. México: Trillas.

- Ojeda Hidalgo, J., Uc Heredia, L., Valdez Juarez, L. E., Medina Elizondo, M., & Maldonado Guzmán, G. (2017). *La micoempresa en México: Un diagnostico de su situacion actual*. Mexico.
- Ramirez Cardona , C. (2016). *Fundamentos de Administracion Tercera Edicion*. Bogota: ECOE Ediciones.
- Ramírez Padilla, D. (2008). *Contabilidad Administrativa Octava Edicion*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.
- Real Academia Española . (01 de diciembre de 2023). *Real Academia Española* . Obtenido de <https://dle.rae.es/>
- SAT.GOB.MX. (noviembre de 2022). Obtenido de <http://omawww.sat.gob.mx/RegimenSimplificadodeConfianza/Paginas/index.html>
- Scout , B., & F. Brigham, E. (2016). *Fundamentos de administracion financiera 14a. ed. ampliada*. Mexico: Cengage Learning.
- Texmelucan, H. A. (01 de enero de 2022). *sanmartintexmelucan.gob.mx/*. Obtenido de https://sanmartintexmelucan.gob.mx/modulos/tramites_servicio/consulta_tramite01.php?clave_tramite01=OTVmYTRINTI=
- Toiber Rodríguez , I., Valtierra Pacheco, E., León Merino, A., & Portillo Vázquez , M. (junio de 2017). *Scielo.org.mx*. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572017000100093
- UNIVERSIDAD AUTONOMA DE HIDALGO . (octubre de 2022). *Universidad Autonoma del Estado de Hidalgo*. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n8/p9.html#:~:text=La%20contabilidad%20y%20las%20finanzas,minimizando%20el%20riesgo%20en%20inversiones.>

ANEXOS

Anexo A): Encuesta de entrada

PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE CAPACITACION EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE SAN MARTIN TEXMELUCAN. Proyecto desarrollado en el departamento de investigación del ITSSMT.

CUESTIONARIO DE ENTRADA

*Obligatorio

¿Puede definir a una MiPyME?*

Tu respuesta

¿Conoces o identificas el giro al que pertenece tu negocio? *

Industrial

Comercial

Servicios

Lo Desconozco

A la fecha, ¿Estas registrado en alguna dependencia gubernamental? *

CANACO SERVITUR

SAT

No estoy registrado

Otros:

CAPITAL: ¿Tienes identificado el origen y monto del capital que invertiste en tu negocio? *

Si

No

Presupuesto: ¿Conoces o sabes hacer un presupuesto?*

Si

No

Me gustaría aprenderlo

Ventas: ¿Conoces cuál es tu venta mensual en tu negocio?

*

entre \$2,000 a \$5,000

entre \$5,001 a \$8,000

entre \$8,001 a \$11,000

más de \$11,001

¿Tienes registro diario o mensual de tus ventas?

*

Si

No

¿Conoces a cuánto ascienden tus gastos mensuales de tu negocio? *

entre \$2,000 a \$5,000

entre \$5,001 a 8,000

entre \$8,0001 a \$11,000

más de \$11,001

¿Como llevas el registro de tus ventas y tus gastos? *

Libreta física

Sistema punto de venta

Excel o paquetería de office

No llevo registro

¿Sabes aplicar una promoción de venta? *

Sí

No

Tal vez

¿Sabes cuándo y cuanto debes comprar?

*

Si

Lo que venda

Solo lo que no tenga

Proveedores: ¿Cuál es el principal medio de adquisición de tu mercancía? *

Central de Abastos

Tianguis

Proveedores de las Marcas

Tienda Especializada

Rentabilidad ¿Consideras rentable tu negocio? Es decir te ha generado muchas ganancias...*

Sí

No

Tal vez

¿Sabes identificar una merma o perdida en tu negocio? *

Si

No

No tengo perdidas

¿Conoces las maneras en que pueden generarse Mermas o pérdidas?*

Sí

No

Anexo B) : Encuesta de Salida:

PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE CAPACITACION EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE SAN MARTIN TEXMELUCAN. Proyecto desarrollado en el departamento de investigación del ITSSMT.

Cuestionario de Salida: Después de conocer cuáles son los puntos en donde puedes mejorar la rentabilidad de tu negocio, Le pido conteste con total tranquilidad y honestidad.

*Obligatorio

Después de conocer la clasificación principal de las pequeñas y medianas empresas:

¿En qué rubro está clasificado tu negocio? *

Microempresa

Pequeña Empresa

Mediana Empresa

Gran Empresa

¿Cuál es el procedimiento correcto para la formalización o constitución de sociedades?

Por voluntad del emprendedor

Alta ante Notario Publico

Por Permiso del Municipio

Ante la junta auxiliar donde vivo

¿Como puedes clasificar a los activos para tu negocio? *

Los bienes de la empresa

Las obligaciones de la empresa

Las ventas de la empresa

¿Como puedes clasificar a los pasivos de tu negocio? *

Mis gastos fijos

Mis deudas

Mis ganancias

Ahora que conoces como se conforma el CAPITAL de una empresa, Explica su clasificación*

Social y de Trabajo

Privado y Publico

Comercial y Contable

Selecciona algunos factores para generar un presupuesto:*

MIS VENTAS

MIS COMPRAS

MIS DEUDAS

MI INVENTARIO

Selecciona 2 características de un costo*

Es una inversión

Forma parte de las perdidas

Se le suma un margen de utilidad

Costo

Costo

Selecciona 2 características de un gasto*

No se recupera

Se suman a las pérdidas del negocio

Son necesarios para la operación

Gasto

Gasto

Calcula la venta diaria de un negocio que tiene presupuestado vender \$250,000 en el siguiente mes de enero de 2023: *

\$8064

\$8055

\$8072

Calcula el precio de venta de un producto que tiene un costo unitario de \$42.00 y el administrador tiene como política aplicar un 35% de margen de utilidad.

*

\$57.00

\$56.50

\$56.70

Cuántas semanas de inventario es recomendado que tenga tu negocio*

4

2

Las necesarias

Selecciona 3 razones financieras*

Deuda

Endeudamiento

Capacidad de análisis

Liquidez

Solvencia

Selecciona algunos tipos o clasificaciones de las mermas

Operativas

Robo

Por voluntad

Por diferencias en el inventario

Comentarios finales *

Tu respuesta

Anexo C): Enlace del video e imágenes de la capacitación.

Link del video:

https://youtu.be/nlXwkM_5xa8

Imágenes:

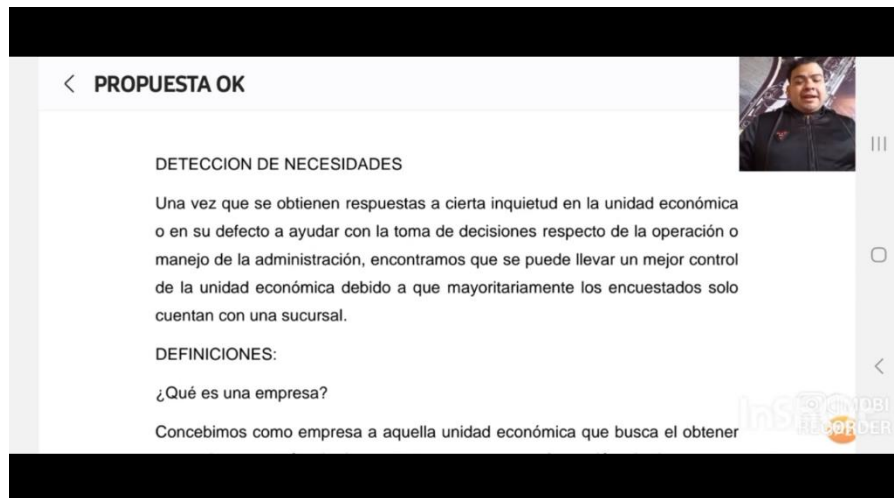


Figura Impartición del curso de capacitación a través de plataforma digital YOUTUBE.

Fuente: Elaboración propia.



Figura impartición del curso

Fuente: Microempresario.

Glosario:

ACCION:

f. Econ. Título valor que representa una parte alícuota en el capital de una sociedad mercantil y que da derecho a una parte proporcional en el reparto de beneficios y a la cuota patrimonial correspondiente en la disolución de la sociedad.

ACTIVO:

m. Econ. Conjunto de todos los bienes y derechos con valor monetario que son propiedad de una empresa, institución o individuo.

ADIESTRAMIENTO:

m. Acción y efecto de adiestrar.

CAPACITACIÓN

f. Acción y efecto de capacitar.

CAPITAL SOCIAL

m. Econ. Conjunto de activos y bienes económicos destinados a producir mayor riqueza.

COMERCIO

m. Compraventa o intercambio de bienes o servicios.

COMPETITIVIDAD:

f. Capacidad de competir.

COSTO:

m. Cantidad que se da o se paga por algo.

CUALITATIVO:

adj. Perteneiente o relativo a la cualidad.

EMPRESA:

f. Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

ENCUESTA:

f. Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa de grupos sociales, para averiguar estados de opinión o conocer otras cuestiones que les afectan.

ESTADO DE RESULTADOS:

f.pl. Cuenta en que anotan los tenedores de libros el aumento o disminución que va sufriendo el haber del comerciante en las operaciones mercantiles. En el debe de la contabilidad se anotan las pérdidas, y en el haber, las ganancias del comerciante.

ESTANDAR:

adj. Que sirve como tipo, modelo, norma, patrón o referencia.

EVALUACIÓN:

Acción y efecto de evaluar.

GANANCIA:

f. Utilidad que resulta del trato, del comercio o de otra acción.

GASTO:

m. Cantidad que se ha gastado o se gasta.

IMPLEMENTACIÓN:

f. Acción y efecto de implementar.

INVENTARIO:

m. Asiento de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión.

INVERSIÓN:

f. Acción y efecto de invertir.

IMPUESTO:

Tributo que se exige en función de la capacidad económica de los obligados a su pago

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO:

f. Autorización que se concede para explotar con fines industriales o comerciales una patente, marca o derecho.

LUCRO:

m. Ganancia o provecho que se saca de algo.

METODOLOGÍA:

f. Conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica o en una exposición doctrinal.

ORGANIZACIÓN:

f. Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines.

PASIVO:

m. Econ. Valor monetario total de las deudas y compromisos que gravan a una empresa, institución o individuo, y que se reflejan en su contabilidad.

PRECIO DE VENTA:

m. Valor pecuniario en que se estima algo.

PRESUPUESTO:

m. Cantidad de dinero calculado para hacer frente a los gastos generales de la vida cotidiana, de un viaje, etc.

PROGRAMA:

m. Anuncio o exposición de las partes de que se han de componer ciertos actos o espectáculos o de las condiciones a que han de sujetarse, reparto, etc.

PROPUESTA:

f. Proposición o idea que se manifiesta y ofrece a alguien para un fin.

RENTABILIDAD:

f. Cualidad de rentable.

RETROALIMENTACIÓN:

f. Efecto retroactivo de un proceso sobre la fuente que lo origina.

(Real Academia Española , 2023)