

LOS INDICADORES FINANCIEROS EN LA TOMA DE DECISIONES EN LAS MIPYMES MAQUILADORAS DE HUEJOTZINGO ANTE LAS CRISIS ECONOMICAS

FINANCIAL INDICATORS IN DECISION-MAKING IN HUEJOTZINGO
MSME MAQUILDORAS IN THE FACE OF ECONOMIC CRISES

Gisela Pérez-Juarez (1*), Daniel
Mocencahua-Mora (2)
Luis Abraham Sánchez-Gaspariano (3)

ISSN 2448-5829

Año 11, No. 31, 2025, pp. 176 - 187

RD-ICUAP

<https://orcid.org/0009-0005-6963-2967>
<https://orcid.org/0000-0003-4718-7442>
<https://orcid.org/0000-0002-3899-0746>

Año 11 No. 31
Recibido: 17/Mayo/2023
Aprobado: 14/Diciembre/2024
Publicado: 20/Enero/2024

- (1) Docente-Investigadora. Universidad Tecnológica de Huejotzingo. Doctorante del programa de Doctorado en Sistemas y Ambientes Educativos. Facultad de Ciencias de la Electrónica. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Av. San Claudio y 18 Sur, Puebla, México.
- (2) Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Facultad de Ciencias de la Electrónica. Av. San Claudio y 18 Sur, Puebla, México.
- (3) Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Facultad de Ciencias de la Electrónica. Av. San Claudio y 18 Sur, Puebla, México.

bve230879@viep.com.mx
daniel.mocencahuamora@viep.com.mx
luis.sanchezgaspariano@viep.com.mx

Resumen

En este artículo se identifica la situación que vive la industria textil en nuestro país, la presencia de las empresas maquiladoras en el estado de Puebla y de las MiPyMES en la región de Huejotzingo. De cómo estas organizaciones han seguido vigentes a pesar de las diversas crisis económicas; sobre todo de la última, el COVID-19, identificando las acciones recurrentes como consecuencia de la toma de decisiones que realizan quienes están al frente de estas. Se mencionan la importancia y algunos beneficios a los que serán acreedoras si contratan a un experto en el tema financiero o si los propietarios de estas organizaciones puedan tomar las decisiones acertadas para la gestión administrativa y financiera de su organización. Decisiones que basadas en algunos indicadores como el Costo de Deuda (K), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Flujo de Efectivo (FFE) fortalezcan la situación económica y financiera de este tipo de organizaciones.

Palabras clave: : MiPyMES, Costo de Capital, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Flujo de Efectivo (FFE).

Abstract

This article identifies the situation of the textile industry in our country, the presence of the maquiladora companies in the state of Puebla and the MSMEs in the region of Huejotzingo. How these organisations have remained in force despite the various economic crises, especially the last one, COVID-19, identifying the recurrent actions as a result of the decisions made by those who are at the head of these organisations. It mentions the importance and some of the benefits to which they will be entitled if they hire a financial expert or if the owners of these organisations can make the right decisions for the administrative and financial management of their organisation. Decisions based on some indicators such as Cost of Debt (K), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and Cash Flow (CFF) strengthen the economic and financial situation of this type of organisations.

Keywords: MSMEs, Cost of Capital (K), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Cash Flow (CFF)

Introducción

De acuerdo con información de INEGI (2020). El estado de Puebla está conformado por 217 municipios, de los que Huejotzingo ocupa el número 74 con una población de 90,794 personas, cuenta con 241 unidades económicas en la industria manufacturera misma que contribuye con una remuneración económica de 197,429 millones de pesos y con una población ocupada para este sector y actividad de 4,605 personas. Dentro de las actividades manufactureras se contempla la industria textil, en este municipio las familias desarrollan dicha actividad, formando parte fundamental para la derrama económica de este territorio al menos 241 unidades familiares se identifican para la actividad.

La existencia de las MiPyMES en nuestro país es de importancia pues participan de manera directa en la generación del producto interno bruto (PIB). Según La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), las Pequeñas y Medianas empresas (PyME) tienen una participación del 99% en el tejido industrial, son generadoras de empleo y su participación en el producto interno bruto (PIB) se limita al 25%, con una productividad baja en comparación con la de las grandes empresas (CEPAL, 2020). Mientras que las MiPyMES en Huejotzingo han logrado permanecer vigentes en el mercado, incluso lograron sobrevivir a la crisis económica que trajo el coronavirus en 2019, lo anterior se logró gracias a la toma de decisiones por parte de quienes están al frente de estas organizaciones quienes suelen ser, los jefes de familia o patriarcas que asumen el papel de director de la empresa por lo que; las decisiones tienen sustento en cuanto a experiencias anteriores o en situaciones que han ocurrido con sus colegas, mismas que en ocasiones traen consigo resultados positivos y en muchos otros casos resultados negativos. Lo ideal sería que las actividades realizadas se encuentren encaminadas a la generación de empleo y a su vez a la obtención de utilidades para los emprendedores.



Figura 1. Mapa del Municipio de Huejotzingo y de la junta auxiliar Santa Ana Xalmimilulco. Imagen tomada de google maps 2024. https://www.google.com/maps/search/Boulevard+Aeropuerto,+Puebla/@19.1723377,-98.4452627,23113m/data=!3m1!1e3?entry=tту&g_ep=EgoyMDI0MTAxNi4wIWKXMS0sA5AF-QAw%3D%3D

Desarrollo

El Coronavirus (COVID-19) surgió, en el mes de diciembre del año 2019, en Wuhan, China. Rápidamente se trasladó a Europa y pocos meses después invadió el continente Americano, originando un golpe para la economía mundial, según el Fondo Monetario Internacional (FMI) se preveía un crecimiento de la economía mundial del 3,3%, superior al del 2019 (2,9%), debido a que las crisis de comercio entre USA y China habían sido superadas. Sin embargo, el brote del virus en la ciudad de Wuhan China dio lugar a una crisis económica a gran escala que impactó a todos los sectores económicos a nivel mundial (Minsalud, 2020).

La pandemia del COVID-19, la peor en un siglo, ha generado una crisis económica mundial que ha sido caracterizada por la Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) como la peor desde la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado (Georgieva, 2020). En el reciente informe del FMI sobre perspectivas de la economía mundial (FMI, 2020a) se estima una disminución del producto interno bruto (PIB) mundial a tasas de cambio de mercado del 4,2% en 2020.



Figura 2. Imagen de la crisis económica y el COVID-19. Imagen generada con la inteligencia artificial Artguru 2024. <https://www.artguru.ai/es/>

Este es el resultado de caídas de entre el 5% y el 7% de las principales economías desarrolladas y del 5% o más de las economías emergentes y en desarrollo, siendo América Latina, entre estas últimas, la región con peor desempeño. La profunda recesión refleja los efectos devastadores del confinamiento sobre la actividad económica: contracciones trimestrales que ya fueron marcadas en el primer trimestre y que pueden ser de dos dígitos en muchas economías en el segundo trimestre. El pronóstico básico del FMI supone que esos efectos se irán disipando gradualmente, pero claramente existe la incertidumbre de si existirán recursos médicos que impidan nuevos rebotes.

Esta crisis, que tiene un alcance realmente global, será ciertamente más fuerte que la que experimentó la economía mundial durante la crisis del Atlántico Norte (-2,0% en 2009, según el FMI, a tasas de cambio de mercado), que no tuvo lugar en un amplio grupo de economías emergentes y en desarrollo. Si se compara con la Gran Depresión, la velocidad de la contracción ha sido más acelerada, pero puede ser menos profunda y, sobre todo, menos prolongada.



Figura 3. Imagen de la crisis económica Mexicana denominada efecto tequila. Imagen creada con la inteligencia artificial Microsoft Designer 2024.

<https://designer.microsoft.com/image-creator>

La proyección básica del FMI es de un crecimiento del 5,4% en 2021, que compensaría con creces la recesión de 2020, aunque no en todos los países. Sin embargo, si contener la pandemia toma más tiempo de lo esperado, el FMI estima que habría una caída del 3% adicional en 2020, y si se combina con un rebote en 2021, la actividad se ubicaría un 8% por debajo de lo proyectado para el próximo año. De acuerdo con Torres (2012), las crisis financieras también pueden originarse a menudo cuando; por razones diversas, se produce una insuficiencia más o menos inesperada de liquidez, lo que hace escasear los medios de pago, bloquea la financiación y provoca la alteración entre oferta y demanda que da lugar a la crisis que, generalmente en este caso, se traslada enseguida a la economía real.

En 1994 se iniciaba en México una de las crisis económicas de impacto a nivel mundial denominada "Efecto Tequila". La crisis se propagó en Latinoamérica y tuvo incluso consecuencia en otros continentes. Según información presentada en internet y de acuerdo a la opinión de (Krugman, 2022) sencillamente porque para muchos inversionistas ignorantes todos los países latinoamericanos son iguales. Así que el pánico de lo que había pasado en México se extendió a otros países, que de la noche a la mañana se vieron escasos de fondos y endeudados a corto plazo. Después de que estalló en México la primera crisis de la globalización con el llamado "efecto tequila", el Fondo Monetario Internacional (FMI) trabajó en el diseño de medidas para evitar

las crisis financieras internacionales. Ruiz (2019) plantea que, para la ciencia económica ha sido muy difícil predecir la ocurrencia de una crisis económica, lo que lleva a la reflexión de que no ha sido suficientemente estudiada en cuanto a sus causas, no así en cuanto a sus efectos.

Con frecuencia los economistas definen al ciclo económico como el movimiento de la producción capitalista a través de fases que se van sucediendo: crisis, depresión, reanimación y auge. Cada crisis, termina al final de su fase de descenso, iniciándose a partir de ese punto un nuevo ciclo (BBVA, 2019). Con todo lo descrito entendemos que las crisis económicas han estado presente a lo largo de la historia y que las empresas en nuestro país han logrado su permanencia en el mercado, siendo estas competitivas a pesar de las adversidades que pudieran haber encontrado a lo largo de su vida.



Figura 4. Banco de palabras imagen creada con mentimeter 2024. <https://www.mentimeter.com/app>

Dentro de los censos económicos cada día las pequeñas y medianas empresas van tomando fuerza y forman parte importante de la economía mexicana pues como se ha descrito son generadoras de empleo logrando hacer diferencia en comunidades que tienen conocimiento de la existencia de una crisis económica por las noticias, porque el dinero que rayan a la semana ya no les es suficiente para cubrir sus necesidades básicas y comienzan a buscar otras alternativas en cuanto a la parte económica, por mencionar algunas son la búsqueda de otro empleo o trabajar mayor número de horas si eres trabajador y si eres dueño de las maquiladoras la alternativa recurrente es buscar un nuevo punto de venta sin importar si es en otro estado o si los costos son altos, lo que ellos necesitan es dinero para cubrir las

necesidades primarias de sus familias y sus colaboradores.

Industria textil

La posición estratégica de la industria textil en el contexto nacional, así como su relación con otros subsectores industriales, hizo que el gobierno mexicano considerara a la cadena fibras-textil-vestido, como una de las 12 ramas prioritarias con vistas a desarrollar programas de competitividad sectorial (Secretaría de Economía -SE-, 2002 y 2004a).

La segunda (hilados y tejidos), y tercera etapa (confección de prendas), son las actividades que pertenecen al sector de Textiles y Prendas de Vestir, según clasificación de la Secretaría de Economía (2002), pero sin incluir, cómo se ha mencionado anteriormente, a la industria del cuero y del calzado a efectos de este trabajo. Los hilados y tejidos muestran una actividad importante, pero es la tercera etapa -confección de prendas de vestir, de punto y otros textiles- la que destaca por ser la que agrupa al mayor número de unidades productivas y ser además la actividad que genera la mayor producción bruta y el mayor valor agregado de todas las anteriormente citadas.

La industria textil y del vestido -sin incluir la rama del cuero-, está integrada en un 99,5% por MIPYMES; además agrupa en total al 17,6% (742,986) de las personas ocupadas en el sector manufacturero, que representa un 5,2% del total nacional ocupado en la manufactura. De ahí la importancia, no sólo económica sino social, de esta rama productiva (INEGI, 1999 y 2004).

Este sector presenta varios factores que afectan su competitividad, entre las que se encuentra el retraso tecnológico, no sólo en las líneas de producción, sino también en los sistemas de comercialización y de diseño. Si bien la rama textil se vio beneficiada, a partir de la apertura del país a los mercados internacionales, México no mostró una actitud más agresiva en la captación de nuevos mercados, sino que centró la venta de su producción en un solo país, los Estados Unidos (Zaga, 2004; Factor Económico, 2005).



Figura 5. Imagen de un cluster textil en el municipio de Huejotzingo, Puebla. Imagen creada con la inteligencia artificial ChatGpt 2024. <https://chatgpt.com/auth>

En opinión de Rodríguez y Fernández (2006). Ahora las empresas mexicanas han visto desplazadas en Estados Unidos las prendas confeccionadas en territorio nacional a favor de los productos chinos, situación que llevó a México en 2003 a pasar del primer al segundo puesto como proveedor en textiles y vestido y a estar dependiente de los vaivenes económicos de ese país. Las empresas mexicanas textiles y de la confección tienen la necesidad de nuevas estructuras organizacionales que les permitan introducirse en los nuevos esquemas de competencia, por lo que el gobierno mexicano propone dos alternativas para hacer frente a los grandes competidores actuales y futuros: las cadenas productivas o clusters, y la formación de empresas integradoras.

Estas acciones, se insertan dentro de una estrategia de competitividad nacional y sectorial que las apoyan para su éxito. En México existe experiencia sobre clusters en otras ramas productivas, pero no en la industria textil. En cuanto al número de clusters no se cuenta con información oficial publicada sobre el total existente en este sector, ni sobre el número de empresas que se agrupan dentro de las actividades textiles y de la confección, o sobre los casos de éxito, lo cual no ocurre en otras ramas productivas (SE, 2002; Rojas, 2004; García de Alba, 2004). Por otra parte, la empresa integradora es: “una forma de organización empresarial básicamente enfocada a ayudar a las MiPyMES”. Según datos de la Secretaría de Economía (2023), en México existen 750 empresas integradoras en las diferentes ramas productivas, de las cuales 150 son de la industria manufacturera y 25 específicamente de la industria textil.

Sólo una es considerada empresa integradora de éxito por los resultados que ya obtiene. Esta es la integradora INTTEX 2001 (ubicada en el estado de Hidalgo). Estas empresas se topan con muchos obstáculos, no sólo para integrarse, sino para trabajar en forma coordinada. Algunos de esos problemas son la desconfianza entre los socios potenciales, la carencia de una visión compartida y de largo plazo, la ausencia de liderazgo, las relaciones de competencia que prevalecen sobre las de cooperación y la heterogeneidad del grupo, entre otros (Salcedo, 2004).

Si bien se tienen buenas perspectivas en cuanto a la agrupación de las empresas textiles ya sea en clusters o en empresas integradoras, no se puede llevar a cabo debido a que son pocas las empresas que participan, incluso porque muchas de estas se encuentran en la informalidad, ya que; de las 43.520 unidades económicas textiles y de la confección registradas como MiPyMES en el censo de 1999, actualmente sólo 220 empresas participan dentro del programa de empresas integradoras (INEGI, 2004).

En los últimos años el estado de Puebla se ha posicionado dentro del país como un territorio en el que el sector textil ha tomado fuerza, con la presencia de parques industriales, aeropuerto e incluso tianquis en diferentes municipios del estado, se ha logrado la supervivencia, comercialización y crecimiento de organizaciones que dedican la actividad económica a este sector. Después de la pandemia del COVID-19 muchas MiPyMES se encuentran en recuperación y necesitan tomar decisiones que las ayuden a continuar vigentes en el mercado, en especial las que se encuentran en Huejotzingo ya que en su mayoría; son organizaciones familiares, las decisiones tomadas por lo regular son por el patriarca o jefe de familia lo que hace notar la ausencia de profesionales que les guíen para la toma de decisiones.

Algunos expertos mencionan que las empresas seguirán asumiendo las implicaciones por la recesión económica, producto de la elevada inflación que golpea a México, cuyo impacto es, en la demanda interna, lo que hará el entorno empresarial más complicado. De ahí la importancia de que los emprendedores o microempresarios conozcan y dominen

algunos indicadores financieros para la toma de decisiones correctas y la supervivencia en el mercado.

De acuerdo al texto anterior a lo largo de la historia en nuestro país y el mundo las crisis económicas siempre han estado presente, trayendo consigo estragos a largo plazo en todos los ámbitos de las actividades cotidianas, por lo que la supervivencia de las empresas familiares se encuentran en peligro, en esta zona territorial existen emprendimientos que llevan más de tres décadas de existencia e incluso han sido heredadas de padres e hijos, algunas se encuentran en la economía informal pero no por ello dejan de formar parte del tejido empresarial de ese territorio.

Surgen algunas interrogantes, ¿cómo han sobrevivido y cómo se han financiado estas organizaciones? ¿Acaso los emprendedores cuentan en su haber con los conocimientos básicos en finanzas? De ser así; deberían identificar, calcular e interpretar para la toma de decisiones financieras a mediano y largo plazo algunos indicadores financieros que fortalezcan la permanencia y el éxito de sus organizaciones.

De manera breve y de acuerdo a algunos autores expertos en temas financieros, a continuación se dará una breve definición sobre los indicadores básicos en tema de las finanzas.

Costo de Capital (K)

Interés (i). La tasa de interés que en su momento pagará por verse beneficiado por un financiamiento, es el porcentaje que deberás pagar por utilizar capital proveniente de terceros.

De acuerdo con Baca (2013) para formar una empresa o realizar un proyecto se debe utilizar una inversión inicial. El capital de inversión y si éste proviene de instituciones de crédito se tendrá que pagar un costo una tasa de interés.

En su libro Graham, Smart y Megginson (2011) mencionan que el costo de capital es también conocido como costo de oportunidad, es una tasa que puede representar el riesgo del proyecto o de cierta forma el costo que tiene que devolver el proyecto.

Entendemos, que el costo de capital es una tasa representada en porcentaje,

misma que tienes que pagar por el uso o disfrute de capital externo o de terceros. Pero también puede ser el porcentaje que recibas como beneficio si decides realizar inversión de capital con terceros por ejemplo alguna financiera, caja de ahorro o algún otro instrumento de inversión.

Flujos de Efectivo o Flujo de Caja (FFE)

Flujos de Efectivo (FFE) o El flujo de caja, este indicador determina las entradas y salidas de efectivo que ha tenido o que puede tener la empresa durante un tiempo determinado.

Citando a Martínez et al 2023, no son muchas las investigaciones orientadas a evaluar las decisiones financieras que en las Mipymes se toman para la operación de la empresa, a sabiendas de que conllevan al flujo de caja, herramienta básica para la toma de decisiones financieras a corto y largo plazo, capacidad de negociación, gestión y control de la liquidez, solvencia y capacidad de capital de trabajo. La falta de este tipo de estudios hace más compleja la difícil situación que se presenta para la supervivencia de las mismas, en Colombia solamente el 50% sobreviven el primer año y solo el 20% al tercero y en México las cifras son similares, 60% y 15% respectivamente, (Domínguez 2016).

En este sentido, las MiPyMES se enfrentan a situaciones financieras confusas de carácter estructural, debilidades que hacen más compleja su competitividad y condicionan su capacidad de productividad, supervivencia y crecimiento. Masilo y Aguirre (2016) explican que la planificación financiera estratégica, es una herramienta fundamental para la toma de decisiones en una empresa.

Pero este tipo de organizaciones al tener ausente esta herramienta y desconocimiento de la importancia del flujo de caja, tienen como consecuencia la falta de liquidez, carencia o poca participación al acceso de fuentes de financiamiento tanto a corto, mediano y largo plazo, por lo que; la administración financiera de este tipo de organizaciones no cuentan con la eficiencia para el uso de los recursos económicos incluyendo el éxito en las ventas para gestionar el manejo

eficiente del efectivo no es exitosa trayendo consigo la quiebra debido a la pérdida de mercancías y suministros, desactualización de los precios de la materia prima, insumos y mercancías, además del descontrol en la capacidad de pago.

De acuerdo con Córdoba (2012) la importancia radica en atender las necesidades de financiación, establecer un acumulado real y una proyección del efectivo, así como; realizar el presupuesto de efectivo para ayudar al fortalecimiento financiero de las empresas logrando de manera exitosa su desempeño.

Por último, si estás empresas aplican un procedimiento que incorpore el flujo de efectivo como herramienta para la toma de decisiones se logrará una administración eficiente y así se obtendrán mejores resultados de liquidez y de rentabilidad. Se entiende entonces por Flujo de Efectivo, la cantidad con la que cuentan los empresarios después de haber restado de las entradas las salidas para la operación de cualquier organización.

Valor Presente Neto (VPN)

El Valor Presente Neto (VPN), muestra los beneficios netos generados por el proyecto durante su vida útil después de cubrir la inversión inicial y obteniendo la ganancia requerida de la inversión.

De acuerdo con Baca, (2013) es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero.

Por su parte Graham, Smart y Megginson (2011) Mencionan que, para entender el concepto de valor presente neto, en primera instancia se debe aclarar el término descuento, entendiéndolo como lo contrario al interés compuesto, por ejemplo: si gana 5% (r) sobre su dinero, ¿qué cantidad es lo máximo que estaría dispuesto a pagar ahora por la oportunidad de recibir en un futuro dinero en un determinado número de periodos? Con lo anterior el descontar, ayuda a determinar el valor presente de una cantidad futura,

suponiendo una oportunidad de ganar un rendimiento determinado(r) sobre el dinero.

Según Solórzano (2002), se define como el valor presente del conjunto de flujos de fondos que derivan de una inversión, descontados a la tasa de retorno requerida menos la inversión inicial, todo valuado al momento justo de desembolsar la inversión. El criterio de aceptación o rechazo de la inversión se establece en función del monto del valor presente neto. La regla es aceptar toda inversión cuyo VPN sea mayor a cero.

Tasa Interna de Retorno, Rentabilidad o Rendimiento (TIR)

Tasa Interna de Retorno (TIR) que representa la rentabilidad interna del proyecto y es la tasa de actualización o de descuento que hace cero al valor actual neto.

Palomar (2022) menciona que, la TIR es el tipo de descuento que anula el VAN de una inversión, es decir, que iguala a cero la suma actualizada de todos los flujos de caja de la inversión, deduciendo el desembolso inicial.

Graham, Smart y Megginson (2011). Definen a la TIR como la tasa de descuento que causa que el valor presente neto de todos los flujos de efectivo del proyecto sea igual a cero.

Baca, (2013). Define a la TIR como la tasa (i) que hace que la suma de los flujos descontados sea igual a la inversión inicial. La i en este caso actúa como una tasa de descuento y, por tanto, los flujos de efectivo a los cuales se aplica vienen a ser flujos descontados.

Conclusión

Según Rodés (2018). El proyecto de creación de una empresa nace en virtud de un impulso de la persona generado a partir de diversos factores combinados: sus inquietudes, su deseo de desarrollo, su creatividad y su imaginación. Se trata de factores que, en alianza con la inmediatez de satisfacer sus necesidades más elementales mediante la consecución de un trabajo y de unos ingresos, se combinan y suscitan el pensamiento innovador.

De acuerdo con Vecino et al. (2019) para llevar a cabo la selección de proyectos en las empresas, la teoría sugiere que se deben utilizar métodos adecuados de evaluación de inversiones con el fin de que se tomen decisiones acertadas en cuanto a la destinación de los recursos correspondientes a cada una de las posibilidades de inversión.

Los directivos de las PyME deben de perder el miedo y hacer conciencia sobre la importancia que tienen los indicadores financieros, sobre las opciones de inversión existentes en el mercado para que al recibir los beneficios de estas a corto, mediano o largo plazo puedan seguir siendo impulsoras de empleo y contribuir al PIB nacional.

Los indicadores financieros que se describieron anteriormente pueden considerarse básicos para la gestión financiera de cualquier empresa, en el caso de las MiPyMES en la región de Huejotzingo; la mayoría de las unidades económicas desconocen su existencia y no permiten el acercamiento de los especialistas en el tema ya sea por; desconocimiento, miedo e incluso desinterés, debido a que, como se mencionó anteriormente las decisiones tomadas han sido útiles para su permanencia, sin embargo; a pesar de no aplicarlas continúan vigentes en un mercado que les ha permitido obtener ingresos y ganancias mismas que al no ser reinvertidas o destinadas a rubros que fortalezcan el beneficio económico, debiendo cuestionarnos ¿Qué actividades realizan si llegan a generar ganancia? La mayoría de los microempresarios optan por invertir en activos fijos como automóviles o motocicletas que no son utilizadas como equipos de reparto o para actividades de la empresa, sí no

que; se destinan para uso personal de los dueños y sus familiares, sirviendo incluso para ostentar y dar a conocer ante el resto de su comunidad el éxito financiero que tienen.

Algunos otros dirigen el efectivo ganado para la adquisición de terrenos o casas que en su momento serán heredadas para sus descendientes y los menos destinan el recurso en capital de trabajo, es decir; para la compra de materia prima o el pago de la mano de obra que identifiquen sea necesaria para la organización. Por último, utilizan el dinero de sus ganancias en eventos sociales, eventos personales, vacaciones y en apoyo para fiestas patronales.

Lo anterior porque carecen del conocimiento o efecto que tiene el dinero a través del tiempo, no han tenido la experiencia de poder realizar inversiones que pueden darles ganancia a mediano y largo plazo, sin que ellos tengan que arriesgarse pues su capital estará libre de riesgo, llegará el tiempo en que por realizar de manera cotidiana actividades que disminuyen su efectivo no contarán con el disponible para cubrir algunas de sus obligaciones, de ahí la importancia de contar con algún experto en el tema de las finanzas, incluso tomar cursos de salud financiera o finanzas personales, mismos que ayudarán a que las MyPyMES, tengan en su haber conocimientos sobre los indicadores financieros para tomar decisiones adecuadas que las hagan seguir permanentes en un mercado donde la competencia se encuentra presente día a día, que identifiquen sumarse a la formalidad en cuanto al registrarse ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público e incluso realizar el registro de marca. Aunque continúen operando en los mismos lugares de comercialización, dichas actividades traerán consigo beneficios como la seguridad para comercializar sus productos y la facilidad para ser acreedoras a financiamientos o apoyos económicos por parte de instancias gubernamentales, así continuarán siendo impulsoras del crecimiento local e incluso regional, con la generación de empleos y con la emisión de sueldos competentes. Finalmente, estas acciones fortalecerán la gestión administrativa y el crecimiento financiero de su organización.

Declaración de no Conflicto de intereses

Los autores declaran que no existe conflicto de interés alguno.

Declaración de privacidad

Los datos de este artículo, así como los detalles técnicos para la realización del experimento, se pueden compartir a solicitud directa con el autor de correspondencia.

Los datos personales facilitados por los autores a RD-ICUAP se usarán exclusivamente para los fines declarados por la misma, no estando disponibles para ningún otro propósito ni proporcionados a terceros.

Agradecimiento

Los autores agradecen al CONAHCYT por la beca otorgada a la estudiante de posgrado Gisela Pérez Juárez número 888404.

Referencias

- Baca, Urbina, G. (2013). Evaluación de proyectos. (7.ª ed.). McGraw-Hill/Interamericana editores, S.A. de C.V. ISBN 978-607-15-0922-2
- Barba, J. (26 de diciembre de 2022). 2023, un año difícil para las pymes. El economista. <https://www.eleconomista.com.mx/revistaimef/2023-un-ano-dificil-para-las-pymes-20221226-0039.html>
- BBVA (2019). ¿Qué es un ciclo económico? Obtenido de BBVA. México: <https://www.bbva.com/es/que-es-un-ciclo-economico/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. Informe especial COVID-19 No.3. El desafío social en tiempos de COVID-19 Mayo 2020.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020, 2 de junio). <https://www.cepal.org/es/subtemas/micro-pequenas-medianas-empresas-mipyme#>
- Córdoba, M. (2012). Gestión financiera (1ª. ed.). Bogotá: ECOE Editores.
- Domínguez, J. (2016). Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Bogotá D.C.: Actualícese
- El Economista, (2023, octubre 5). Bancos centrales subestimaron la inflación: P. Krugman. <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Bancos-centrales-subestimaron-la-inflacion-P.-Krugman-20221117-0129.html>
- Fondo Monetario Internacional. (2020). Informa Anual del FMI 2020. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2020/eng/downloads/imf-annual-report-2020-es.pdf>
- Graham, J., Smart, S. y Megginson, W. (2010). Finanzas corporativas (3ª Ed). Cengage Learning
- Georgieva (2020). Declaración de la Directora Gerente del FMI Kristalina Georgieva tras una conversación ministerial del G-20 sobre la emergencia del coronavirus. Fondo monetario internacional. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/03/23/pr2098-imf-managing-director-statement-following-a-g20-ministerial-call-on-the-coronavirus-emergency>
- INEGI (2022). Marco Geoestadístico, 2000. Inédito
- INEGI-DGG (2000) Superficie del país por entidad y municipio.2000
- INEGI (2022) Puebla, XII Censo general de población y vivienda 2000, tabulados básicos. Tomo VIII.

Masilo, A., Gómez, M., (2016). Estudio de revisión sobre la planeación financiera y propuesta de modelo empírico para pymes de México. Revista CIMEXUS (11) 2

Martínez, A., Edilson, M., Velásquez, O. (2023). Evaluación de las decisiones financieras

operacionales que generan flujo de caja en las MIPYMES. Revista de métodos cuantitativos para la Economía y la empresa (34). 60-82. ISSN: 1886-516X

Minsalud. (2020). Así evoluciona el covid-19 en América Latina. Boletín de Prensa No.586 de 2020.

Palomar Jiménez, M. (2022). Análisis de la viabilidad económico-financiera de una idea de negocio real [Tesis de grado, Universidad de Zaragoza] <https://zaguan.unizar.es/record/120431>

Rodés A. (2018). Gestión económica y financiera de la empresa. 2ª edición actualizada, Ediciones Parinfo, SA ISBN:978-84-283-4024-3

Ruiz H. (2019). Sobre el significado de crisis económica, recesión, depresión y contracción, Revista Contribuciones a la Economía (julio-septiembre 2019). Recuperado de: [//eumed.net/2/rev/ce/2019/3/significado-crisis-economica.html](http://eumed.net/2/rev/ce/2019/3/significado-crisis-economica.html)

Secretaría de Economía (SE) (2002). Programa para la Competitividad de la Cadena Fibra-Textil-Vestido. ANIQ; CANAITEX; Cámara Mexicana de la Industria Textil Central; Cámara Textil de Occidente; Cámara Nacional de la Industria del Vestido. México. www.economía.gob.mx.

Secretaría de Economía (SE) (2004a). Acciones Concretas para Incrementar la Competitividad. Subsecretaría de Industria y Comercio. México. www.economía.gob.mx

Secretaría de Economía (SE) (2004b). Inversión Extranjera Directa en la Industria Textil. Dirección General de Inversión Extranjera. México www.economía.gob.mx

Solórzano, V. (2002). Valuación de proyectos de inversión a través de Opciones Reales. Trabajo presentado para el IX Premio de Investigación sobre Seguros y Fianzas 2002. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Vecino, C., Rojas, C., y Muñoz, Y (2019). Prácticas de evaluación financiera de inversiones en Colombia, Estudios Gerenciales, (31)134,41-49. ISSN 0123-5923, <https://doi.bibliotecabuap.elogim.com/10.1016/j.estger.2014.08.002>.

Zaga G., Mayer (2004). México-China ¿Economías Competitivas o Complementarias? Ponencia presentada noviembre 2004 en la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAITEX).