

Análisis financiero y principios contables: herramientas para la toma de decisiones de estrategia y políticas de las mipymes mexicanas

Carlos Gabriel Borbón Morales
Alma Iliana García Cañedo
Cynthia Zaraith Orozco Atondo





**Análisis financiero y principios contables:
herramientas para la toma de decisiones
de estrategia y políticas de las mipymes
mexicanas**

Análisis financiero y principios contables: herramientas para la toma de decisiones de estrategia y políticas de las mipymes mexicanas

Carlos Gabriel Borbón Morales

Alma Iliana García Cañedo

Cynthia Zaraith Orozco Atondo



Este libro fue sometido a un proceso de dictamen por pares doble ciego, de acuerdo con las normas establecidas por el Comité Editorial de la editorial Academia Mexicana de Investigación y Docencia en Innovación (AMIDI).



Esta obra se encuentra bajo la licencia Atribución-No Comercial-Sin Derivadas 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0), de Creative Commons. Usted puede descargar esta obra y distribuir en cualquier medio o formato dando crédito a los autores, pero no se permite su uso comercial ni la generación de obras derivadas.

Primera edición, 2025

© D.R. 2025, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD)
Carretera Gustavo Enrique Astiazarán Rosas, No. 46, Col. La Victoria
C.P. 83304, Hermosillo Sonora, México
editorial@ciad.mx

© D.R. 2025, Academia Mexicana de Investigación
y Docencia en Innovación (AMIDI)
Av. Paseo de los Virreyes 920, Col. Virreyes Residencial
C.P. 45110, Zapopan, Jalisco, México
direccion@amidi.mx



AMIDI
Academia Mexicana
de Investigación y Docencia
en Innovación



**Centro de Investigación
en Alimentación y Desarrollo**

e-ISBN CIAD: 978-607-7900-67-2

e-ISBN AMIDI: 978-607-26875-1-6

Editado y Hecho en México
Edited and Made in Mexico

Contenido

Introducción	7
Conclusiones	10
Capítulo 1. Panorama de las mipymes en México	11
1. Las mipymes en la economía mexicana	12
2. Concentración regional de las mipymes	14
3. Distribución de mipymes según giro empresarial	15
4. Informalidad, rezagos y cierres de mipymes	17
Capítulo 2. Gestión financiera en las mipymes	31
1. Enfoques teóricos y conceptuales para la gestión de las mipymes	32
Capítulo 3. Técnicas y herramientas para la mejora de la gestión contable y financiera en mipymes	39
1. Criterios de contabilidad	40
2. Impuestos y contribuciones de las mipymes	55
3. Gestión financiera de las mipymes	58

Capítulo 4. Ejemplos de análisis financieros para mypimes.	75
1. Análisis financiero de la empresa del sector servicios, correspondiente a la clase económica: comercio al por menor de papelería, útiles escolares, de oficina y dibujo.	76
2. Empresa del sector servicios: distribuidora de productos de belleza Afrodita.	84
3. Empresa del sector servicios, tapicería y fabricación de muebles: tapicería A Todo Color	87
4. Ejemplos de microempresas, análisis financiero, impuestos y estrategias para su desarrollo.	93
 Capítulo 5. Conclusiones.	99
Hallazgos clave	101
 Glosario	103
 Referencias	105
 Acerca de los autores	113

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) desempeñan un rol fundamental en la economía mexicana, ya que son pilares esenciales para el desarrollo económico y social del país. Este libro ofrece un análisis exhaustivo de la situación actual de estas empresas en México. En él se abordan aspectos tales como la distribución sectorial y geográfica, los desafíos relevantes que enfrentan y la importancia de una gestión financiera sólida para su éxito y sostenibilidad.

El panorama de las mipymes en México revela una realidad compleja y dinámica, sobre todo porque estas empresas han mostrado un crecimiento constante en número, pasando de aproximadamente cuatro millones en 2017 a más de cinco millones en 2023; sin embargo, su contribución al PIB nacional ha experimentado una tendencia decreciente, disminuyendo del 52 % en 2019 al 42 % en 2023. Esta paradoja, entre el aumento en número y la disminución en aportación económica, plantea interrogantes importantes sobre la productividad y el valor agregado de estas unidades económicas.

La distribución geográfica de este tipo de empresas en México muestra una concentración significativa en ciertas regiones. El estado de México, la Ciudad de México y Jalisco lideran en número de empresas, concentrando casi el 30 % del total nacional. Esta agregación tiene implicaciones importantes para el desarrollo económico regional y las políticas de apoyo empresarial, en generación de riqueza y fuentes de empleo.

En cuanto a la distribución sectorial, el comercio y los servicios dominan el panorama de las mipymes, puesto que representan conjuntamente más del 87 % del total. Esta distribución sectorial refleja

la estructura económica del país y plantea desafíos específicos en términos de productividad y valor agregado.

Por su parte, la informalidad emerge como uno de los retos más significativos para la política pública, sobre todo por la competencia desleal que genera y la falta de regulación y trato inequitativo por parte del Gobierno en cierto tipo de actividades. Con una tasa promedio de informalidad del 43.2 7%, implica que casi la mitad de las unidades económicas operen fuera del marco regulatorio formal. Esta situación tiene implicaciones profundas en términos de recaudación fiscal y precarización del empleo.

Esta investigación también aborda la importancia de la gestión financiera para el éxito y la sostenibilidad de estas empresas. Aspectos como la planeación financiera, el acceso a fuentes de financiamiento adecuadas, la maniobra eficiente del capital de trabajo y la capacidad de inversión en innovación, son fundamentales para que estas empresas puedan crecer y adaptarse a los cambios, en ocasiones, erráticos del mercado.

Con base en lo anterior, esta obra tiene por objetivo: analizar el desarrollo y desempeño de las mipymes en México durante el periodo 2017-2023, evaluando su contribución económica, factores de formalización, gestión financiera, e identificando estrategias para mejorar su competitividad y adaptabilidad en el entorno económico actual.

Las preguntas de investigación que orientan los esfuerzos de este texto se refieren a:

- La hipótesis que subyace en este documento es que la formalización de las mipymes, junto con una adecuada gestión financiera y acceso a financiamiento, incrementará significativamente su productividad, sostenibilidad y contribución al desarrollo económico nacional.
- El enfoque metodológico utilizado en este análisis es mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos:
- Se parte de una revisión documental: Se recopilaron datos de fuentes secundarias, como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y estudios académicos recientes sobre mipymes.
- Análisis estadístico: Se analizaron indicadores clave, como el crecimiento en número de empresas, tasas de informalidad, contri-

bución al PIB y empleo, utilizando herramientas estadísticas para identificar tendencias y correlaciones.

- **Estudio comparativo:** Se examinaron casos prácticos de mipymes formales e informales para evaluar diferencias en desempeño financiero, acceso a financiamiento y resiliencia ante crisis.
- **Entrevistas semiestructuradas:** Se realizaron entrevistas con microempresarios para comprender los desafíos específicos que enfrentan las mipymes en México, así como para obtener, mediante una cédula, datos tales como costos y, en algunos casos, estados financieros (estados de resultados y balances).

En los capítulos siguientes se profundizará en cada uno de estos aspectos, proporcionando un análisis detallado de los desafíos y oportunidades que enfrentan las mipymes en México, así como las estrategias y herramientas financieras que pueden emplear para fortalecer su posición en el mercado y contribuir de manera más significativa al desarrollo económico de la región donde están enclavadas.

A continuación se presenta la estructura de esta obra editorial.

- **Capítulo 1.** Panorama de las mipymes en México
Examina la clasificación, distribución y evolución de las mipymes. Analiza su contribución al PIB, empleo y desarrollo económico, incluyendo patrones de concentración regional e informalidad.
- **Capítulo 2.** Gestión financiera en las mipymes
Explora conceptos fundamentales de administración financiera, herramientas de análisis, indicadores clave y estrategias para optimizar recursos en mipymes, incluyendo control de flujo y presupuestos.
- **Capítulo 3.** Bases contables de las mipymes
Detalla principios contables básicos, estructura de estados financieros, registro de operaciones y normatividad aplicable. Incluye ejemplos de registros y análisis financiero.
- **Capítulo 4.** Ejemplos de análisis financieros para mipymes
Este capítulo presenta casos de estudio basados en datos reales de mipymes mexicanas, tanto formales como informales. Se analizan estados financieros detallados para empresas formales y se examinan datos básicos de negocios familiares informales. Los análisis incluyen: construcción de indicadores de desempeño para empresas con información financiera completa, evaluación

de datos limitados típicos de microempresas, estimación de indicadores financieros clave y estrategias de gestión adaptadas a cada caso. A través de estos ejemplos concretos, se ilustra cómo aplicar herramientas de análisis financiero y toma de decisiones en diversos contextos empresariales, desde mipymes formales hasta negocios informales de subsistencia.

Conclusiones

Esta sección ofrece un recuento sobre la importancia económica y los desafíos que enfrentan las empresas en cuestión. Se resalta la contribución al empleo y al PIB, distribución geográfica, informalidad, gestión financiera, adopción tecnológica y marco regulatorio. Se abordan impactos de la pandemia de COVID-19 y la brecha de género en el sector. Finalmente, se proponen líneas de investigación para profundizar en estos temas y desarrollar estrategias que fortalezcan a las mipymes, mejorando su productividad, formalización y resiliencia ante crisis futuras.

Por último, se despliegan más de noventa fuentes bibliográficas, en su mayoría de actualidad. También se muestran algunas ligas a calculadoras para impuestos RESICO.

Capítulo 1

Panorama de las mipymes en México



En esta sección se abordan las características y tipología de las mipymes. Se explica cómo es que estas empresas representan el pilar fundamental de la economía mexicana, contribuyendo significativamente al PIB y al empleo. Este capítulo también examina su evolución, distribución y desafíos actuales, incluyendo la informalidad y concentración regional, proporcionando una visión integral del sector.

1. Las mipymes en la economía mexicana

De acuerdo con el DOF (2009), la tipología de micro, pequeña, mediana y gran empresa está relacionada con el número de empleados adscritos a dichas empresas. La tabla 1 da cuenta de tal clasificación, tomando en cuenta los sectores de la economía. Al respecto, se advierte que las micro oscilan entre seis a diez trabajadores en todos los sectores; las pequeñas, de once a 30 en comercio y de once a 50 en los demás sectores; las medianas, de 31 a 100 en comercio, en servicios de 51 a 100, en la construcción y manufactura de 51 a 250. Por su parte, las grandes en comercio y servicios tienen más de 100, mientras que en construcción y manufactura más de 205 trabajadores.

Tabla 1. Clasificación de las empresas según el número de empleados y por tipo de sector económico

Tipo de empresa	Sectores de la economía			
	Comercio	Servicios	Construcción y manufactura	Otros
Micro	6 a 10	6 a 10	6 a 10	6 a 10
Pequeña	11 a 30	11 a 50	11 a 50	11 a 50
Mediana	31 a 100	51 a 100	51 a 250	51 a 101
Grande	Más de 100	Más de 100	Más de 250	Más de 101

Fuente: Secretaría de Economía, Diario Oficial de la Federación, 30/06/2009.

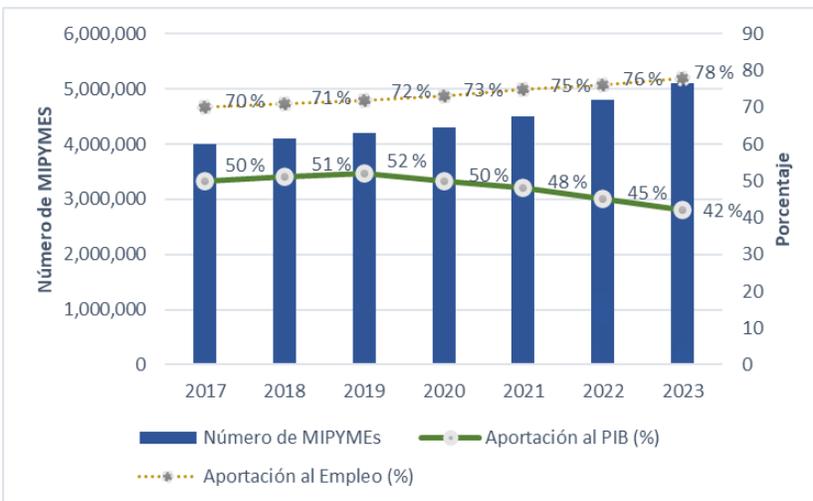
Las mipymes continúan siendo un pilar fundamental de la economía mexicana. De acuerdo con la gráfica 1, el número total de ha mostrado un crecimiento constante, pasando de aproximadamente cuatro millones en 2017 a más de cinco millones en 2023.

Este incremento refleja un crecimiento sostenido del sector en México, sobre todo en las cifras de empleo, ya que la contribución a este muestra una tendencia positiva constante, aumentando del 70 % en 2017 al 78 % en 2023. Sin embargo, la contribución al PIB nacional muestra una tendencia decreciente. Mientras que en 2019 aportaban

el 52 % del PIB, para 2023 esta cifra se redujo al 42 %. Esta disminución sugiere una pérdida de productividad o valor agregado

Las tendencias revelan una paradoja interesante: mientras el número de mipymes y su contribución al empleo aumentan, su aportación al PIB disminuye. Esto abre un conjunto de hipótesis para ser tratadas con más detalles en otro momento. Aquí solo se indican, a modo de elementos genéricos: una reducción en la productividad por empresa, un incremento en la informalidad del sector, concentración en actividades de menor valor agregado, posibles impactos de factores externos como la pandemia de COVID-19.

Gráfica 1. Evolución de las mipymes en México: número de empresas, aportación al PIB Y EMPLEO (2017-2023)



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a).
Nota: El número de mipymes está expresado en unidades totales, mientras que la participación está expresada en porcentajes.

2. Concentración regional de las mipymes

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a), en la tabla 2 se presentan los estados con mayor participación en el número de mipymes a escala nacional. Así, para el año 2023 se revela un patrón importante en el agrupamiento regional; al menos, existen tres grupos: alta, intermedia y baja concentración.

Mientras, el estado de México lidera al grupo de alta aglomeración de estas empresas con 670,654 unidades, representando el 13.2 % del total nacional. La Ciudad de México participa con 470,367 empresas (9.2 %) y Jalisco con 362,979 (7.1 %). Estos tres estados en conjunto integran casi la tercera parte de todas las mipymes del país.

Un segundo grupo de estados muestra una participación media, incluyendo: Veracruz y Puebla con aproximadamente 6 % cada uno, Guanajuato y Michoacán aportan individualmente alrededor del 5 %, y Oaxaca, Nuevo León y Chiapas entre 3.7 % y 4.3 %, respectivamente.

El resto de las entidades federativas no listadas individualmente suman 1,827,283 mipymes, representando el 35.6 % del total nacional de 5,096,322 unidades económicas, por tanto, su desarrollo y fortalecimiento continúa siendo un reto para impulsar el crecimiento económico y la generación de empleo en los órdenes regional y nacional.

Tabla 2. Distribución de las mipymes en los estados de México para 2023

Estado	Número de mipymes	Participación (%)
México	670,654	13.2
Ciudad de México	470,367	9.2
Jalisco	362,979	7.1
Veracruz	308,417	6.1
Puebla	298,455	5.9
Guanajuato	258,036	5.1
Michoacán	233,720	4.6
Oaxaca	217,612	4.3

Estado	Número de mipymes	Participación (%)
Nuevo León	203,830	4.0
Chiapas	186,180	3.7
Sonora	58,789	1.2
Otros estados	1,827,283	35.6
Nacional	5,096,322	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a).

3. Distribución de mipymes según giro empresarial

En la tabla 3 se describen los sectores donde estas empresas tienen una presencia notable. El comercio es donde las empresas minoristas y mayoristas contribuyen significativamente al empleo. En la manufactura, estas empresas muestran gran diversidad, produciendo desde alimentos hasta productos químicos. El sector construcción abarca actividades de planificación, diseño y mantenimiento de estructuras. En servicios, las mipymes incluyen restaurantes, hoteles y servicios profesionales, siendo importantes generadores de empleo. Por su parte, en el sector agropecuario, las micro y pequeñas empresas dedicadas a agricultura, ganadería y pesca emplean una parte significativa de la fuerza laboral nacional (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2024a).

Tabla 3. Distribución sectorial de las mipymes en México (2024)

Sector	Porcentaje
Comercio	48.3 %
Servicios	39.2 %
Manufactura	7.0 %
Construcción	3.2 %
Agropecuario	2.3 %

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a).

Nota: Los porcentajes representan la participación de cada sector en el total de mipymes.

La tabla 4 muestra la evolución del número total de mipymes en México y su distribución porcentual por sectores económicos, desde el año 2017 hasta 2023. A continuación se presenta un análisis de las tendencias observadas:

- El número total de mipymes ha aumentado de manera constante, pasando de cuatro millones en 2017 a más de cinco millones en 2023, lo que representa un crecimiento promedio del 27.4 % en este periodo.
- Los sectores donde se alojan este tipo de emprendimientos son: comercio, servicios, manufactura, construcción y agropecuario. Al respecto, es el sector comercio el que ha mantenido la mayor participación, aumentando ligeramente de 48.3 % en 2017 a 49.1 % en 2023, hecho que le permite mantener el liderazgo como el de mayor participación y crecimiento estable a partir de la época pospandemia.
- En tanto, el sector servicios, segundo en importancia, muestra una tendencia decreciente gradual, ya que disminuye de 39.2 % en 2017 a 38.4 % en 2023. La manufactura representa una proporción significativamente menor que comercio y servicios y se ha mantenido relativamente estable, con un ligero aumento de 7.0 % a 7.2 % en el periodo analizado.
- El sector construcción, si bien es de menor participación que los anteriores, muestra fluctuaciones entre 2.9 % y 3.2 %. Durante el periodo en cuestión se observa una recuperación gradual después de 2019 y termina el periodo con 3.2 % de participación. Asimismo, el sector agropecuario, aunque con la menor participación de todos, mantiene una participación relativamente estable entre 2.1 % y 2.3 %.

En resumen, las tendencias sectoriales se pueden agrupar de la siguiente manera: Mientras el sector comercio ha ganado participación gradualmente, el sector servicios ha perdido su aporte de manera constante pero lenta. En tanto el sector manufacturero se ha mantenido estable con un ligero crecimiento, los sectores construcción y agropecuario han mostrado fluctuaciones menores.

Esta estabilización en los últimos años sugiere una posible consolidación de la estructura económica de las mipymes en México.

Tabla 4. Distribución de mipymes según sector de actividad económica en México (2017-2023)

Año	Total	Comercio	Servicios	Manufactura	Construcción	Agropecuario
2017	4,000,000	48.3 %	39.2 %	7.0 %	3.2 %	2.3 %
2018	4,100,000	48.8 %	39.0 %	7.1 %	3.0 %	2.1 %
2019	4,200,000	48.9 %	38.9 %	7.2 %	2.9 %	2.1 %
2020	4,300,000	49.0 %	38.7 %	7.2 %	3.0 %	2.1 %
2021	4,500,000	49.1 %	38.5 %	7.2 %	3.1 %	2.1 %
2022	4,800,000	49.1 %	38.4 %	7.2 %	3.1 %	2.2 %
2023	5,096,322	49.1 %	38.4 %	7.2 %	3.2 %	2.1 %

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a).

4. Informalidad, rezagos y cierres de mipymes

La informalidad en México está influenciada por tres factores principales: cargas fiscales y regulatorias, complejidad administrativa y régimen simplificado de confianza.

Según Ramírez-Cedillo y Hernández-Rivera (2023), la elevada carga fiscal representa uno de los principales obstáculos para la formalización de las mipymes, con tasas efectivas que pueden alcanzar hasta el 30 % de sus ingresos cuando se consideran todos los impuestos y contribuciones obligatorias.

Por su parte, los trámites administrativos representan una barrera significativa. De acuerdo con Sánchez-González y Martínez-Pérez (2022), una mipyme requiere en promedio 232 horas al año para cumplir con sus obligaciones fiscales y administrativas, lo que representa un costo significativo en tiempo y recursos para empresas pequeñas.

Asimismo, la transición al Régimen Simplificado de Confianza ha presentado desafíos. Según López-Vega *et al.* (2024), aproximadamente el 35 % de las mipymes que intentaron incorporarse a este régimen fueron rechazadas por no cumplir con los requisitos tecnológicos y administrativos, forzándolas a permanecer en la informalidad.

Es así que la informalidad y los rezagos en la gestión financiera de las mipymes en México representan desafíos significativos para el desarrollo económico del país. A continuación se presenta un análisis de los aspectos relevantes.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a), la informalidad muestra una tendencia creciente, toda vez que la población ocupada en la informalidad laboral alcanzó 31.8 millones de personas, con una tasa de 54.7 % de la población ocupada en 2023, lo que representa un aumento de 0.2 puntos porcentuales respecto al penúltimo mes de 2022.

También es importante observar que la mayor concentración de personas ocupadas en la informalidad se encuentra en el sector comercio (al por mayor y por menor) con 36 %, seguido por construcción (14.4 %), manufactura (13.9 %) y agricultura (11.4 %) (INEGI, 2022).

La tabla 5 muestra indicadores clave sobre la informalidad en las mipymes mexicanas: La tasa de informalidad muestra una tendencia creciente, pasando de 55 % en 2023 a una proyección de 60 % para el primer trimestre de 2024, lo que indica un deterioro en la formalización empresarial. En términos de impacto económico, el sector informal aporta el 24 % del PIB, lo que representa una contribución significativa a la economía, pero fuera del marco regulatorio formal.

Respecto al empleo, se observa un incremento preocupante, ya que en 2023 se generaron 85,235 empleos informales. Para 2024 se proyecta superar los 100,000 empleos informales, lo que representa un crecimiento de más del 17 %.

Esta tendencia creciente tanto en el número de unidades económicas informales como en la generación de empleos informales sugiere desafíos importantes para las políticas de formalización empresarial y laboral en México.

Tabla 5. Indicadores de informalidad en mipymes mexicanas (2023-2024)

Indicador	Porcentaje/Valor
Informalidad 2023	55 %
Proyección 2024	60 %
Aportación al PIB informal	24 %
Empleos informales generados 2023	85,235
Proyección empleos informales 2024	>100,000

Nota. Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a) y TPC Group (2024).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024b), los principales factores que impulsan la informalidad en las mipymes mexicanas incluyen el alto costo de los impuestos y cargas regulatorias, el incremento en precios de insumos, la expulsión del Régimen Simplificado de Confianza, el limitado acceso al financiamiento formal y la complejidad en trámites administrativos.

Por otro lado, en términos de impacto económico, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2023) señala que la economía informal genera 24 pesos por cada 100 del PIB anual. Este fenómeno tiene múltiples implicaciones, como la reducción en la recaudación fiscal, competencia desleal, precarización del empleo, limitaciones para el desarrollo empresarial y baja productividad.

Desde una perspectiva desagregada del fenómeno de la informalidad, en la tabla 6 se muestran tendencias significativas en la informalidad laboral en México durante el periodo 2017-2023. Mientras, en la población total ocupada se observa una tendencia decreciente, pasando de 42.9 millones en 2017 a 40.8 millones en 2023. Se hace manifiesto que la disminución más notable ocurre entre 2019 y 2020, con una caída de 0.9 millones de empleos, probablemente debido a la pandemia. Posteriormente, la tendencia a la baja continúa consistentemente desde 2020.

Respecto a la población en informalidad, se observa una tendencia creciente constante, aumentando de 30.0 millones en 2017 a 31.8 millones en 2023, si bien el incremento es gradual y sostenido, con

un promedio de 0.3 millones por año. Durante la pandemia (2020), la informalidad se mantuvo relativamente estable.

Así, la tasa de informalidad presenta un aumento constante, pasando de 70 % en 2017 a 78 % en 2023, donde el incremento más pronunciado se observa entre 2020 y 2021 (dos puntos porcentuales), con una tendencia al alza sin interrupciones durante todo el periodo. Esta información sugiere un deterioro progresivo del mercado laboral formal en México, donde la reducción del empleo total se combina con un aumento sostenido de la informalidad, tanto en números absolutos como en términos relativos.

Tabla 6. Evolución de la población en informalidad laboral, México (2017-2023)

Año	Población total ocupada (millones)	Población en informalidad (millones)	Tasa de informalidad (%)
2017	42.9	30.0	70
2018	42.9	30.5	71
2019	43.1	31.0	72
2020	42.2	30.8	73
2021	41.9	31.4	75
2022	41.6	31.6	76
2023	40.8	31.8	78

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024b).
 Nota: La población total ocupada se calculó utilizando la tasa de informalidad y la población en informalidad reportada.

La distribución sectorial de las unidades económicas informales en México durante 2023 muestra los siguientes patrones significativos:

Según la tabla 7, el sector comercio domina la informalidad con 1,835,676 unidades, representando el 36 % del total. Le sigue el sector servicios con 1,640,815 unidades (32.2 %). Juntos, estos dos sectores concentran más del 68 % de todas las unidades informales.

Los sectores intermedios de la construcción y la manufactura muestran niveles similares de informalidad, toda vez que la construc-

ción participa con 733,871 unidades (14.4 %), en tanto la manufactura tiene 708,389 unidades (13.9 %). Ambos sectores representan el 28.3 % de la informalidad total.

El sector agropecuario muestra la menor presencia en la informalidad con 178,371 unidades, representando solo el 3.5 % del total. Esta baja participación podría explicarse por las características propias del sector y su regulación específica. Esta distribución refleja una concentración significativa de la informalidad en actividades comerciales y de servicios, lo que sugiere la necesidad de políticas específicas para estos sectores que faciliten la transición hacia la formalidad.

Tabla 7. Distribución sectorial de unidades económicas informales (2023)

Sector	Unidades informales	Participación (%)
Comercio	1,835,676	36.0
Servicios	1,640,815	32.2
Manufactura	708,389	13.9
Construcción	733,871	14.4
Agropecuario	178,371	3.5
Total	5,097,122	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024b).

Ahora bien, en la tabla 8 se muestra la distribución de la informalidad por estados en México para el año 2024. Al respecto, es necesario hacer la anotación de que si bien el total nacional de unidades en informalidad es de 4,982,676, lo que difiere ligeramente del total presentado en la tabla 7 (5,097,122), esta discrepancia podría deberse a redondeos o a la inclusión de datos adicionales no especificados en el desglose por estados.

Dicho lo anterior, la tasa promedio de informalidad en México es del 43.27 %, lo que indica que casi la mitad de las unidades económicas en el país operan en el sector informal.

Los estados con las tasas más altas de informalidad (superior al 70 %) son: Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Hidalgo y Tlaxcala, lo cual puede

estar relacionado con factores como la pobreza, la falta de oportunidades en el sector formal y las actividades tradicionales económicas locales.

Otros estados con tasas más bajas de informalidad que el anterior grupo (inferior al 10 %) son: Puebla, Veracruz, Jalisco y Ciudad de México. Estos estados tienden a tener economías más diversificadas y un mayor número de empresas formales, lo que contribuye a sus bajas tasas de informalidad.

Es por eso que los estados del sur y sureste de México (como Oaxaca, Guerrero y Chiapas) presentan tasas de informalidad más altas, mientras que los estados del norte y centro del país (como Nuevo León, Coahuila y Ciudad de México) muestran tasas más bajas.

Algunos estados, a pesar de tener tasas de informalidad relativamente bajas, concentran un gran número de unidades informales debido a su tamaño poblacional y económico. Por ejemplo, México, 670,654 unidades (13.2 % de tasa de informalidad); Ciudad de México, 470,367 unidades (9.2 % de tasa de informalidad); y Jalisco, 362,979 unidades (7.1 % de tasa de informalidad).

Los datos revelan una marcada disparidad en las tasas de informalidad entre los diferentes estados de México. Esta situación plantea la necesidad de políticas públicas diferenciadas que aborden las causas subyacentes de la informalidad en cada región, considerando factores como el desarrollo económico local, la educación y las oportunidades de empleo formal.

Tabla 8. Distribución de la informalidad por estados en México (2024)

Estado	Unidades en informalidad	Tasa de informalidad (%)
Oaxaca	217,612	81.1
Guerrero	156,789	77.4
Chiapas	186,180	73.2
Hidalgo	178,371	71.8
Tlaxcala	165,432	71.4
Michoacán	233,720	66.8
Morelos	145,678	63.3
Nayarit	68,543	49.1
Zacatecas	76,543	48.7

Capítulo 1. Panorama de las mipymes en México

Estado	Unidades en informalidad	Tasa de informalidad (%)
Sinaloa	69,987	47.2
Yucatán	72,654	46.8
San Luis Potosí	70,876	45.6
Durango	78,965	45.3
Campeche	67,654	44.5
Quintana Roo	75,432	44.2
Tabasco	71,234	43.9
Guanajuato	62,345	42.3
Aguascalientes	82,345	42.1
Colima	65,432	41.8
Querétaro	61,234	40.6
Tamaulipas	63,987	39.7
Baja California Sur	64,321	38.9
Nuevo León	203,830	37.0
Baja California	85,432	36.7
Sonora	58,789	35.6
Chihuahua	89,654	34.4
Coahuila	98,765	33.8
México	670,654	13.2
Ciudad de México	470,367	9.2
Jalisco	362,979	7.1
Veracruz	308,417	6.1
Puebla	298,455	5.9
Total Nacional	5,096,322	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024c). Los porcentajes representan la tasa de informalidad en cada estado.

4.1. Cierres de mipymes

Las mipymes en México presentan un ciclo dinámico de evolución empresarial caracterizado por constantes aperturas y cierres.

A pesar de la continua creación de nuevos negocios, muchas empresas no logran superar las etapas iniciales de desarrollo, mientras que otras sucumben antes de alcanzar su fase de crecimiento, resultando en una alta tasa de mortalidad empresarial (Zamora, 2021, p. 45).

Este fenómeno evolutivo de las empresas sigue un patrón natural donde algunas logran consolidarse y perdurar, mientras que otras desaparecen en diferentes etapas de su desarrollo. De acuerdo con la tabla 9, se advierte que a medida que se acercaba la pandemia de COVID-19 en 2020, se comenzaron a ver reducciones significativas en la actividad económica, puesto que para 2019 estas empresas se enfrentaban ya a diversos desafíos económicos, incluyendo incertidumbres políticas y cambios en las condiciones del mercado que anunciaban una recesión económica.

Esta reducción en el número de operaciones se vio dramáticamente acentuada por el cierre de muchas de estas en los años 2020 y 2022, donde se estima que más de un millón cerraron debido a las restricciones impuestas por la pandemia, acelerando el problema de sostenibilidad que ya se identificaba en 2019.

En 2023 se registraron 1,439,011 cierres, lo que representa una disminución del 9.1 % con respecto a 2021. Este comportamiento está influido por la recuperación económica tras la pandemia de COVID-19, ya que en este año también se crearon 1,678,326, mostrando un crecimiento conjunto en el sector. La tasa de cierres ha regresado a niveles anteriores a la pandemia, lo que indica una recuperación significativa.

Se anticipa que entre 10,000 y 12,000 mipymes cerrarán en 2024 debido a la recesión económica y condiciones desfavorables. Quizá esto podría seguir reflejando el impacto prolongado de la pandemia de COVID-19 y la necesidad de encontrar un camino hacia la recuperación del sector empresarial, que ha sido históricamente vulnerable y enfrenta varios retos actuales (INEGI, 2024a).

Tabla 9. Cierres de mipymes en México (2017-2024)

Año	Número de mipymes que cerraron	Observaciones principales
2017	No disponible	Datos no reportados
2018	No disponible	Datos no reportados
2019	1,010,857	Inicio de pandemia
2020	1,010,857	Impacto COVID-19
2021	1,583,930	Mayor impacto pandémico
2022	No disponible	Periodo de transición
2023	1,439,011	Recuperación pospandemia

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024a) y La Jornada (2024).

Nota. Los datos muestran el número de mipymes que cerraron definitivamente en cada año.

4.2. Desafíos para las mipymes

Si bien estas empresas representan una parte importante de la economía, se enfrentan a diversos desafíos en su administración financiera que se visualizan, según ENAFIN (2021), en:

- a. Incremento en costos de operación
- b. Cierres temporales
- c. Falta de financiamiento
- d. Alto costo del financiamiento
- e. Excesivos trámites burocráticos
- f. Exceso de deudas
- g. Inseguridad

Por otro lado, la adopción tecnológica y la gestión financiera presentan varios retos significativos. Se espera que el 95 % de estas empresas en México invierta en su digitalización durante 2024, mientras que actualmente el 31 % ya cuenta con iniciativas digitales implementadas y el 56 % reconoce beneficios significativos en su implementación (Wortev Academy, 2024).

En cuanto a la participación femenina en la gestión empresarial, las cifras muestran una brecha significativa. Solo el 13 % de los puestos

directivos son ocupados por mujeres, manteniéndose sin cambios respecto al año anterior. Un hecho significativo es que la proporción de mujeres en direcciones generales disminuyó del 4 % al 3 % entre 2023 y 2024 (Instituto Mexicano para la Competitividad [IMCO], 2024).

Respecto al emprendimiento femenino, solo dos de cada diez negocios en México son iniciados exclusivamente por mujeres, enfrentando barreras como el acceso limitado a inversión ángel, tecnología y tiempo debido a responsabilidades domésticas y familiares (Expansión Mujeres, 2024).

También el acceso a fuentes de financiamiento adecuadas es uno de los principales desafíos que enfrentan las mipymes. González Chávez (2020) destaca que entre los principales obstáculos para el desarrollo de las dichas empresas se encuentran la dificultad para acceder a fuentes de financiamiento adecuadas y el limitado acceso al crédito, que restringe la capacidad de inversión y crecimiento de estas empresas, impidiendo un adecuado equilibrio entre sus activos y pasivos circulantes. De modo tal, una “gestión financiera sólida permite a estas empresas cumplir con los requerimientos de calidad y volumen necesarios para participar en cadenas de suministro globales” (p. 278); esto implica contar con los recursos financieros necesarios para cumplir con estándares de calidad, volúmenes de producción y plazos de entrega exigidos por las grandes empresas o por mercados especializados.

1.4.3. Beneficios de la formalización

A pesar de las barreras iniciales, la transición a la formalidad ofrece numerosos beneficios que pueden impulsar significativamente el crecimiento y la sostenibilidad de las mipymes. Uno de los más destacados es el acceso a financiamiento formal. Duitama Castro (2019) enfatiza que las empresas formalizadas pueden acceder a créditos bancarios con menores tasas de interés, lo que permite la expansión de sus operaciones.

Este acceso a capital en condiciones más favorables no solo permite a las empresas invertir en su crecimiento, sino que también les proporciona una mayor flexibilidad financiera para afrontar desafíos y oportunidades del mercado. Las líneas de crédito flexibles y los

préstamos a largo plazo con periodos de gracia se vuelven accesibles, permitiendo a las empresas ajustar sus estrategias financieras a sus ciclos de negocio.

Otro beneficio crucial de la formalización es la mejora en la planificación financiera: con la implementación de metodologías financieras, como el análisis de flujos de efectivo y ratios financieros, las empresas pueden anticipar problemas económicos y tomar decisiones estratégicas (Vera-Colina, 2012).

Esta capacidad de análisis y previsión financiera marca una diferencia significativa en la gestión empresarial. Las empresas formalizadas pueden identificar tendencias, anticipar riesgos y optimizar sus recursos de manera más efectiva. Esto no solo mejora su rentabilidad, sino que también aumenta su resiliencia frente a fluctuaciones del mercado y crisis económicas.

ESTRATEGIAS PARA FACILITAR LA TRANSICIÓN

Para superar las barreras y facilitar la transición de las mipymes informales hacia la formalidad es necesario implementar estrategias multifacéticas que aborden tanto los obstáculos prácticos como las percepciones negativas sobre la formalización.

Una de las estrategias clave es la educación financiera. Romero Álvarez y Ramírez Montoya (2018) proponen el diseño de programas gubernamentales y privados que deben enfocarse en capacitar a los propietarios sobre herramientas de gestión financiera y beneficios de la formalidad.

Estos programas de capacitación pueden incluir cursos accesibles sobre principios básicos de contabilidad, control de costos y elaboración de presupuestos. Además, la provisión de asesorías personalizadas y el uso de tecnologías digitales para facilitar el aprendizaje pueden hacer que estos conocimientos sean más accesibles para los empresarios con tiempo y recursos limitados.

Otra estrategia es la simplificación de los procesos regulatorios. Jopen *et al.* (2020) explican que la reducción de costos asociados con el registro formal y el cumplimiento de normativas puede incentivar a las empresas informales a regularizarse.

Esta simplificación puede lograrse a través de la digitalización de trámites, la creación de ventanillas únicas para el registro empresarial

y la revisión de requisitos para eliminar aquellos que sean redundantes o innecesariamente complejos. Además, ofrecer periodos de gracia o exenciones temporales en ciertos impuestos o tasas puede hacer que el proceso de formalización sea más atractivo y menos oneroso para las mipymes.

IMPACTO DE LA FORMALIZACIÓN EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

La transición de las mipymes hacia la formalidad tiene implicaciones significativas no solo para las empresas individuales, sino también para el desarrollo económico en general. La formalización amplía la base fiscal, lo que permite a los gobiernos invertir más en infraestructura y servicios públicos que benefician a toda la comunidad empresarial. Además, las empresas formales tienden a ser más productivas y competitivas, lo que impulsa la innovación y el crecimiento económico.

Un estudio citado por Romero Álvarez y Ramírez Montoya (2018) ilustra el impacto positivo de la formalización en Colombia, cuyos resultados son que las mipymes con acceso a financiamiento formal aumentan sus ingresos en un promedio del 30 % en un periodo de cinco años, debido a la posibilidad de invertir en equipos modernos y estrategias de comercialización.

Este ejemplo muestra evidencia de cómo la formalización, al facilitar el acceso a recursos financieros y herramientas de gestión más sofisticadas, puede catalizar un crecimiento significativo en las mipymes. Este crecimiento, a su vez, se traduce en la creación de empleos formales, mayor recaudación fiscal y un tejido empresarial más robusto y resiliente.

La transición hacia la formalidad es un proceso complejo pero crucial para el desarrollo económico sostenible. Aunque existen barreras significativas, los beneficios a largo plazo tanto para las empresas individuales como para la economía en su conjunto son sustanciales. A través de estrategias enfocadas en la educación financiera, la simplificación regulatoria y el acceso a financiamiento formal, es posible crear un entorno que no solo incentive la formalización, sino que también apoye el crecimiento continuo de las mipymes una vez que han dado el paso hacia la formalidad. Este proceso de transición requiere un esfuerzo coordinado entre gobiernos, instituciones financieras y las

propias empresas, pero el resultado es un sector empresarial más dinámico, innovador y capaz de contribuir significativamente al desarrollo económico y social.

Capítulo 2

Gestión financiera en las mipymes



En este capítulo se desarrollan elementos para la gestión financiera eficiente que es crucial para la supervivencia y el crecimiento empresarial. Se explica la evolución conceptual y enfoques para mipymes, asimismo, se analizan herramientas fundamentales para el control financiero, incluyendo análisis de estados financieros, indicadores de desempeño y estrategias de optimización.

El buen manejo financiero es crucial para el éxito y la sostenibilidad de las empresas en general. Gitman y Zutter (2012) y Ehrhardt

y Brigham (2018) destacan su importancia en la gestión del flujo de efectivo, la toma de decisiones estratégicas y la planificación financiera a corto y largo plazo.

Además, una gestión financiera sólida facilita el acceso al financiamiento externo, asegura el cumplimiento normativo y fiscal, y proporciona métricas clave para evaluar el rendimiento empresarial. Estas funciones permiten a las empresas administrar eficientemente sus recursos, tomar decisiones informadas, cumplir con sus obligaciones y mejorar continuamente su desempeño, contribuyendo así a su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

Al igual que en empresas grandes, en la mipyme el rol de la gestión financiera es fundamental para su desarrollo, crecimiento y supervivencia en el mercado actual. Las investigaciones recientes han destacado varios aspectos clave sobre la importancia de las finanzas para dichas empresas.

De inicio, es importante remarcar que la planeación financiera es elemental para el éxito y la permanencia de este tipo de empresas. Como señalan Soberanes *et al.* (2021):

La adecuada administración de las finanzas de las mipymes es de suma importancia para que funcionen de manera eficiente y puedan cubrir sus deudas y obligaciones. Esto se logra mediante un buen uso de los recursos monetarios de la empresa, lo que permite que se cumpla con la máxima rentabilidad de la organización (p. 107).

Una planeación financiera efectiva permite establecer objetivos claros, prever necesidades de inversión y anticipar riesgos financieros.

1. Enfoques teóricos y conceptuales para la gestión de las mipymes

En el presente apartado se realiza un análisis de la evolución conceptual en el estudio de la mipyme. La tabla 10 da cuenta del tránsito desde enfoques iniciales centrados en la innovación y el emprendimiento hacia temas más complejos como la internacionalización, la transformación digital, el impacto de políticas públicas y la resiliencia

frente a crisis globales. A continuación se identifican las principales tendencias conceptuales:

a. Enfoque en innovación y emprendimiento (1985-1990s)

Durante este periodo, los estudios se centraron en la importancia del cambio de mentalidad para fomentar el emprendimiento y la innovación dentro de las empresas. Drucker (1985) destacó el concepto de empresario-emprendedor, mientras que McGinnis y Verney (1987) introdujeron el emprendimiento como una herramienta para impulsar la creatividad dentro de las organizaciones.

b. Internacionalización y redes (1998-2008)

A finales de los 90 y principios del año 2000, los estudios comenzaron a explorar cómo las mipymes podían expandirse internacionalmente. Coviello y McAuley (1999) revisaron estudios empíricos sobre internacionalización desde la perspectiva de redes, mientras que Fillis (2001) enfatizó la importancia histórica de este tema. Más adelante, Griffith, Cavusgil y Xu (2008) identificaron temas emergentes en negocios internacionales.

c. Factores internos y políticas públicas (2007-2012)

En esta etapa se amplió la atención hacia factores internos que afectan a las mipymes, como su estructura organizativa, y hacia políticas públicas específicas. Maloney (2007) analizó los determinantes de la evasión fiscal en México, mientras que De la Rosa (2007) y Romero y Martínez-Román (2012) estudiaron cómo las características organizativas influyen en el rendimiento empresarial.

d. Transformación digital e innovación económica (2019-2021)

Con el avance tecnológico, los estudios comenzaron a centrarse en cómo este tipo de empresas adoptan herramientas digitales para mejorar su productividad. IDC (2020) destacó el impacto positivo de la transformación digital en ingresos y eficiencia operativa. Además, González Chávez (2019, 2020) exploró cómo las cadenas de valor e innovaciones económicas fortalecen a estas empresas.

e. Resiliencia ante crisis globales: COVID-19 (2020-2023)

La pandemia marcó un punto crítico en el estudio de las empresas micro, pequeñas y medianas. Al-Fadly (2020) analizó su vulnerabilidad frente a la crisis sanitaria, mientras que Alves *et al.* (2022) documentaron los efectos severos en empleo y ventas. En México, Peraza-Domínguez *et al.* (2020) y Martínez Guerra (2024) destacaron cómo estas empresas adoptaron tecnologías para sobrevivir.

f. Formalización y cumplimiento fiscal (2021-2023)

En años recientes ha habido un interés creciente por entender cómo los costos administrativos y fiscales afectan a estas empresas. Soberanes *et al.* (2021), Sánchez-González y Martínez-Pérez (2022) y Ramírez-Cedillo y Hernández-Rivera (2023) analizaron cómo la reducción de barreras fiscales puede fomentar su formalización.

En la tabla 10 se sintetizan los hallazgos y aportes de algunos autores relevantes en la evolución de estudios sobre mipymes, los cuales muestran que los enfoques iniciales sobre emprendimiento e innovación han transitado hacia temas más complejos como internacionalización, transformación digital, resiliencia ante crisis globales y formalización fiscal. Esta evolución refleja una comprensión más integral del rol crucial que desempeñan estas empresas en el desarrollo económico local e internacional.

Tabla 10. Autores relevantes en el estudio de las mipymes

Año	Autores	Descripción de hallazgos
1985	Drucker, P.	Enfaticó la importancia del cambio de mentalidad para el desarrollo de innovaciones basadas en el concepto de empresario-emprendedor.
1987	McGinnis, M. A., y Verney, T. P.	Identificaron el emprendimiento como estímulo para impulsar el espíritu emprendedor.
1998	Brouthers, K. D., <i>et al.</i>	Encontraron que las pequeñas empresas basan sus decisiones más en la intuición que en enfoques racionales.
1999	Coviello y McAuley	Revisión de estudios empíricos sobre internacionalización de pymes desde la perspectiva de redes.
2001	Fillis	Importancia de la revisión histórica de estudios de internacionalización.
2002	Feindt, Jeffcoate, y Chappell	Identificación de factores de éxito para el rápido crecimiento de pymes en <i>e-commerce</i> .
2007	Maloney, W.	Identificó determinantes de la evasión fiscal en mipymes mexicanas.
2007	De la Rosa	Identificación de temas clave en el estudio de mipymes en México.
2007	Vázquez Núñez y Vázquez López	Análisis de enfoques teóricos y estudios empíricos sobre internacionalización de pymes.
2008	Griffith, Cavusgil, y Xu	Identificación de temas emergentes en la investigación de negocios internacionales.
2009	IMCO	Encontró que las pymes representan el 72 % del empleo y el 52 % del PIB en México.
2012	Romero, I., y Martínez-Román, J. A.	Analizaron características organizativas de pymes y su relación con el rendimiento empresarial.
2019	González Chávez, G. (Coord.)	Mipymes, cadenas de valor y la reestructuración internacional del capital y el trabajo.
2020	IDC	Impacto de la transformación digital en la productividad e ingresos de las pymes.
2020	Al-Fadly, A.	Estudió el impacto de la pandemia de COVID-19 en pymes.
2020	Barrena-Martínez, J., y Garrido-Moreno, A.	Investigaron el rol de empresas sociales durante la pandemia.

Año	Autores	Descripción de hallazgos
2020	Peraza-Domínguez <i>et al.</i>	Analizaron la evolución e impacto de mipymes en México.
2020	González Chávez, G. (Coord.)	Importancia de las mipymes en el desarrollo económico de México.
2021	INEGI	Reveló que las mipymes representan el 99.8 % de empresas en México.
2021	UNAM	Discutió la relación entre mipymes y desarrollo económico en México.
2021	Soberanes, M. R. L., Pérez, A. M., y Aguilar, O. C.	La planeación financiera como base de permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas
2021	López-Torres <i>et al.</i>	Su trabajo se centra en la adopción de prácticas de sostenibilidad en las mipymes mexicanas, analizando los factores que influyen en la implementación de estrategias ambientales y sociales.
2022	Alves, J., <i>et al.</i>	Revelaron impactos severos de la pandemia en mipymes.
2022	Sánchez-González, M., y Martínez-Pérez, L.	Costos administrativos y su efecto en la informalidad empresarial en México.
2022	Valdés Díaz de Villegas y Sánchez Soto	Investigaron sobre las estrategias de innovación y competitividad en las mipymes mexicanas, enfocándose en cómo estas empresas pueden adaptarse a los cambios del mercado global.
2022	Rodríguez-Aceves <i>et al.</i>	Su investigación se enfoca en el emprendimiento social dentro del contexto de las mipymes en México, explorando cómo estas empresas pueden generar valor tanto económico como social.
2023	OECD	Destacó la importancia de mipymes para innovación y crecimiento económico en México.
2023	CIEP	Examinó determinantes de cumplimiento fiscal en mipymes mexicanas.
2023	González Chávez, G.	Innovación, empleo, salarios y prestaciones en las mipymes en México.
2023	Ramírez-Cedillo, E., y Hernández-Rivera, J.	Impacto de la carga fiscal en la formalización de mipymes mexicanas.

Año	Autores	Descripción de hallazgos
2023	Molina-Sánchez <i>et al.</i>	Estudiaron el impacto de la digitalización en la productividad de las mipymes mexicanas, proporcionando evidencia empírica sobre los beneficios de la adopción tecnológica.
2023	Flores-Romero y Vargas-Hernández	Analizaron las estrategias de internacionalización de las mipymes mexicanas, identificando los factores clave que influyen en el éxito de estas empresas en mercados extranjeros.
2024	Martínez Guerra, J.	Examinó la adopción tecnológica en pymes durante la pandemia.

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 3

Técnicas y herramientas para la mejora de la gestión contable y financiera en mipymes



Este apartado se destina a exponer los fundamentos contables para una gestión empresarial efectiva. Este capítulo presenta normatividad y procedimientos contables, aspectos sobre impuestos y elementos para el análisis financiero, adaptados a las necesidades específicas de las mipymes mexicanas.

Si bien estas empresas no llevan los controles administrativos y financieros que las empresas grandes, sí es necesario que las empresas micro, pequeñas y medianas implementen herramientas para la innovación y mejora de su negocio en términos administrativos, de recursos humanos, innovación, incorporación de procesos, tecnología y recursos financieros, sin menoscabo de temas que son muy importantes, como el manejo del personal, las relaciones comerciales y públicas, el control de calidad y demás elementos concernientes a la administración de la empresa. En la siguiente sección se desarrollan dos elementos que

deben tener énfasis en trabajos sobre la mejora de desempeño de las mipymes: la contabilidad y las herramientas financieras.

1. Criterios de contabilidad

Antes del año 2006, los criterios contables en el contexto mexicano no necesariamente eran comparables con criterios internacionales, es decir, no se contaba con una base homologada para realizar dichas comparaciones. A partir de este año, los principios de contabilidad son homologados con los criterios internacionales y los “principios de contabilidad generalmente aceptados” ahora se convierten a las normas de información financiera (NIF) y el proceso de actualización. A partir de ese año, los conceptos básicos no se habían modificado, por ejemplo, el concepto de contabilidad, activos, pasivo y capital.

Tales normas han ido evolucionando de tal forma que para 2023 cambian y, según la NIF-A1, la contabilidad se define como: una técnica que se utiliza para clasificar los registros de transacciones que afectan económicamente a una empresa, produciendo información que es insumo para los estados financieros. A continuación, algunas características del concepto de contabilidad (CNIF, 2023).

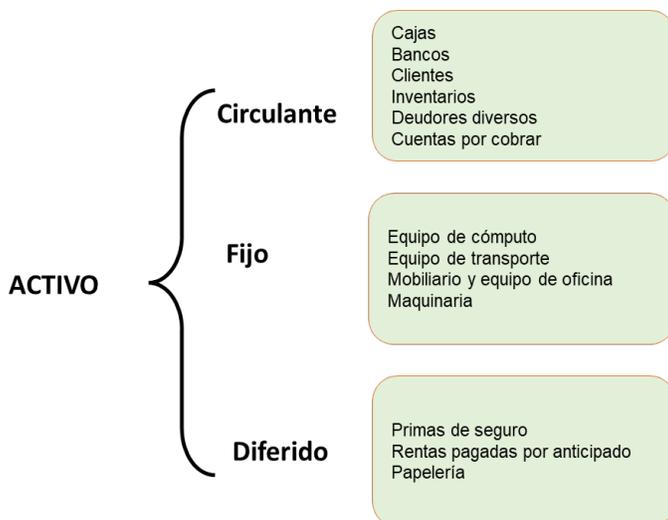
- No es ciencia, no es arte, es una técnica.
- La técnica se refiere a una secuencia de pasos que, seguidos de la misma manera, produce los mismos resultados.
- Compilar registro y dejar evidencia de las transacciones (operación con terceros).
- Y otros eventos también tienen impacto en la empresa (eventos externos que no están previstos, accidentes...) y que la afectan (puede ser de manera positiva o negativa) económicamente.
- Sistemáticamente estructurada (entradas-insumos, lo que pasó en la empresa, procesamiento –cargos y abonos–, salida-estados financieros). Estructuradamente, implica hacerlo con las NIF.

1.1. Conceptos básicos de contabilidad

A continuación, de acuerdo con Moreno (2014), se explicitan las definiciones de activos, pasivos y capital:

- a. **Concepto de activo.** Recurso económico presente, es decir, un derecho que tiene el potencial para producir beneficios económicos futuros controlado por una entidad y derivado de eventos pasados (figura 1).
 - **Activos circulantes:** Son cuentas que se utilizan para trabajar, para el logro de un beneficio. Por ejemplo: caja, bancos, mercancías.
 - **Activo fijo:** Valores que incluyen bienes muebles, inmuebles, maquinaria, medios de transporte.
 - **Activo diferido:** Son erogaciones de la empresa que no se contemplan como gastos hasta que sean utilizados, por ejemplo: rentas pagadas por anticipado, primas de seguro, gastos en papelería.

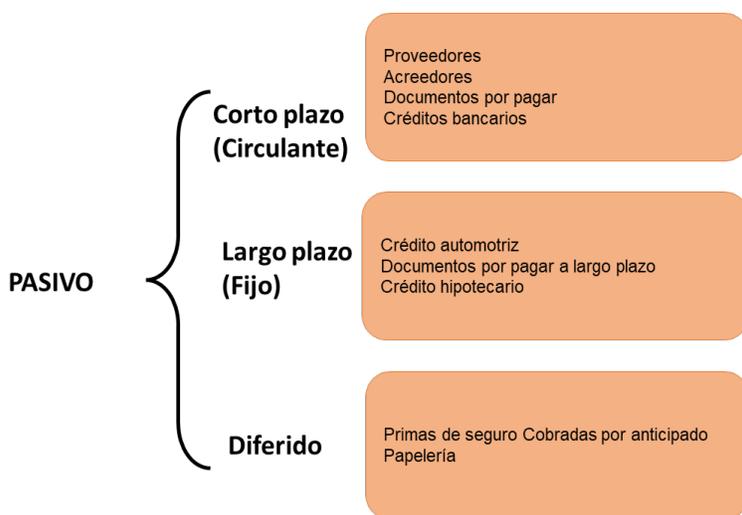
Figura 1. Principales cuentas del activo



Fuente: Elaboración propia con base en: Gitman y Zutter (2012), CNIF (2023).

- b. *Concepto de pasivo.* Moreno (2014) también explica que el pasivo es una obligación presente de transferir recursos económicos como resultado de eventos pasados. Al respecto, la obligación presente se refiere a una obligación de hacer o dar, ya sea porque se debe dinero y se debe pagar o porque se anticipa un pago y debe prestarse el servicio.
- Pasivo a corto plazo (circulante): Son deudas de la operación diaria de la empresa y es menor de un año, por ejemplo: proveedores, acreedores, impuestos, etcétera.
 - Pasivo a largo plazo (fijo): Es deuda pactada a más de un año, se usa para inversiones de montos altos, por ejemplo: un crédito automotriz, refaccionario o hipotecario.
 - Pasivo diferido: Son partidas que son cobradas por anticipado y que se irán devengando con el tiempo, por ejemplo: rentas cobradas por anticipado.
- c. *Concepto de capital.* Son las propiedades que poseen accionistas o propietarios. También se le conoce como la diferencia entre los activos y pasivos de la empresa (figura 2).

Figura 2. Principales cuentas del pasivo



Fuente: Elaboración propia con base en: Gitman y Zutter (2012), CNIF (2023).

1.2. La partida doble

A Luca Pacioli se le atribuye la primera descripción de la teneduría de libros de partida doble: A todo cargo corresponde un abono, en su misma proporción.

Una definición más formal la proporciona Díaz (2020), la cual es uno de los principios fundamentales que rige el sistema contable moderno y se utiliza en el ámbito de la contaduría para llevar un registro preciso y equilibrado de las transacciones financieras, sirviendo como herramienta para el cálculo de impuestos y base para la toma de decisiones.

En la figura 3 se representa la estructura financiera de la empresa. A manera de ecuación se expresa: Activo = pasivo + capital ($A = P + C$).

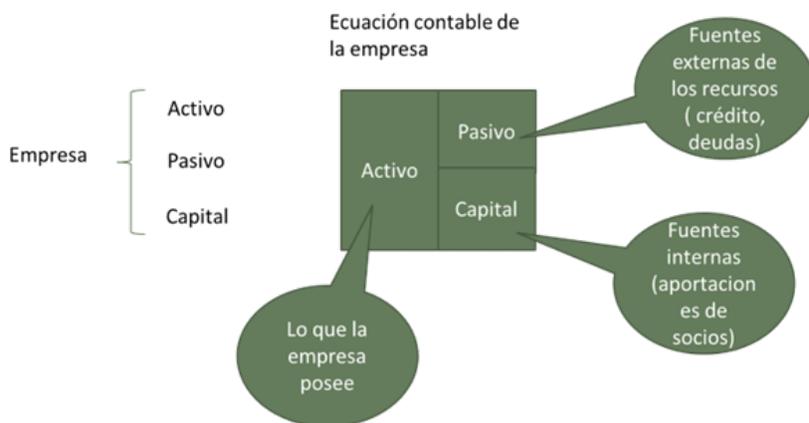
Seguidamente, se mencionan tres aspectos claves en el registro de operaciones:

- a. Analiza la operación antes de registrarla. Para ello existen cuatro formas de hacerlo:
 - Entender que no se registran CFDI (Comprobantes Fiscales Digitales por Internet) sino operaciones.
 - Darle peso siempre a la sustancia económica por encima de la forma legal.
 - Entender a la empresa y lo que cada uno de sus movimientos representa.
 - Determinar correctamente las cuentas para el registro de las operaciones.
- b. Hacer el registro con consistencia.
 - Aplicar la misma normatividad contable: Las NIF 2023.
 - Que exista relación entre operaciones similares, con igual trato contable en el tiempo, en tanto no cambien la esencia económica de las operaciones. A continuación, tres criterios de consistencia:
 - Trabajar con base en NIF, no por corazonadas o imitaciones.
 - Establecer manuales y guías contabilizadoras para que todo el equipo de trabajo lo haga igual.
 - Validar que el tratamiento siga vigente y reflejando razonablemente la operación.

- c. Darles sentido a los números. En este caso se refiere a que la contabilidad no solo es para pagar impuestos sino también para tomar decisiones. En este sentido, la contabilidad es útil para:
 - Evaluar el desempeño de las empresas.
 - Confrontar sus resultados y poder crecer.
 - Planear sus operaciones para el futuro.
 - Cuidar todos los recursos del negocio.
- d. Concepto de cuenta.

Para Gitman y Zutter (2012) y Ehrhardt y Brigham (2018), la cuenta es un registro claro, ordenado, que registra aumentos y disminuciones del valor de un activo, pasivo o capital contable, como producto de las operaciones de la empresa (figura 3).

Figura 3. La cuenta en la empresa



Fuente: Elaboración propia con base en: Gitman y Zutter (2012) y Ehrhardt y Brigham (2018).

Gitman y Zutter (2012) y Ehrhardt y Brigham (2018) también explican que la cuenta representada por una T, a la que también se le conoce como esquema de mayor o libro mayor, agrupa las cuentas contables de una empresa.

En este sentido, el estudio de la cuenta es elemental para obtener la balanza de comprobación, la cual es un resumen de los saldos de

las cuentas contables, las empresas están obligadas a enviar al Sistema de Administración Tributaria (SAT) las balanzas de comprobación. Es decir, la balanza de comprobación como documento contable que lista todas las cuentas del libro mayor con sus respectivos saldos deudores y acreedores, debe permitir verificar que los registros están cuadrados (total débitos = total créditos). Asimismo, exhibe si existe o no equilibrio en las cuentas y que la contabilidad está matemáticamente correcta

Con este instrumento, el SAT puede detectar con esto si:

- La empresa evade impuestos, si pagó correctamente auditorías.
- Cada renglón de la balanza de comprobación es un esquema que tiene movimientos. Saldos iniciales, deudores y acreedores y saldo final

Izquierda	NOMBRE DE LA CUENTA		Derecha
	DEBE	HABER	
Cargos	\$ 350,000.00 400,000.00 70,000.00	\$ 160,000.00 40,000.00 210,000.00 10,000.00	Abonos
Movimiento Deudor	\$ 820,000.00	\$ 420,000.00	Movimiento Acreedor
Saldo Deudor	\$ 400,000.00		

A. SALDO ACREEDOR

Se dice que el saldo es acreedor si la sumatoria del Haber es mayor que la sumatoria del Debe. Por ejemplo, en el siguiente caso la empresa tiene un saldo acreedor de \$3,461.0.

Nombre de la cuenta	
2560.0	4200
1790	3790
467	538
345	275
5162.0	8803
	3641.0

B. SALDO CERO

En el caso del saldo cero, implica que la sumatoria del Haber es la misma que la del Debe. Por ejemplo, en el siguiente caso la empresa tiene un saldo cero.

Nombre de la cuenta	
2560.0	4223
1790	126
467	538
345	275
5162.0	5162
	0.0

C. SALDO DEUDOR

En el caso del saldo deudor, implica que la sumatoria del Haber es menor que la del Debe. Por ejemplo, en el siguiente caso la empresa tiene un saldo deudor de \$3,663.0.

Nombre de la cuenta	
2560.0	560
1790	126
467	538
345	275
5162.0	1499
	-3663.0

1.3. Tipos de cuentas

Según las NIF (2023), estas son las clasificaciones de las cuentas: Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingreso, Gasto y Costo.

- a. *La cuenta de activo.* Para las NIF (2023), se divide en bienes tangibles e intangibles.
 - *Bienes tangibles:* Tienen la característica de que son materiales, palpables, físicos, etc. Ejemplos de estos son:
 - Caja: Monedas y billetes.
 - Banco: Resguarda el dinero, puede salir el efectivo.
 - Inventario: Materia prima, productos en procesos y terminados.
 - Propiedad planta y equipo: Locales, edificios, vehículos, maquinaria, equipos de cómputo.
 - *Bienes intangibles:* Derechos de bienes para la empresa, que brindan un beneficio al futuro para la entidad. Por ejemplo:
 - Cuenta por cobrar.
 - Pagaré.
 - Bonos, acciones.
 - *Gastos pagados por anticipado o prepagados:* son un derecho hasta en tanto el gasto no se cause, en la medida en que el gasto se va causando este activo pasa a formar parte del estado de resultado.

Ejemplos:

- Pólizas de seguro.
- Intereses.
- Impuestos (IVA) o crédito fiscal. Cuando aparece en la factura es un derecho que tiene la entidad con el SAT.
- *Cuentas de estimaciones contables*: si bien son activos, son de saldo acreedor.
 - Inversiones.
 - Inventarios (provisiones por obsolescencia), se estima que no se va a vender.

El saldo normal de la cuenta de activos es DEUDOR.

b. Amortizaciones en el rubro planta y equipo.

La amortización de activos implica la depreciación del valor que experimentan a lo largo de su vida útil este tipo de bienes (NIF, 2023). Los elementos para tomarse en cuenta para hacer la amortización son: valor de adquisición, vida útil, valor residual y depreciable. Para mayor conocimiento, revisar: SAT (2024).

c. Cuenta de pasivos.

También las NIF (2023) especifican que los pasivos son deudas de la empresa con otras empresas o particulares.

- *Pasivo corriente*: Son operaciones a corto plazo, tales como: compras de mercancías, préstamos a corto plazo, gastos e impuestos acumulados por pagar, entre otros. Algunos ejemplos son: documentos a pagar a bancos, proveedores; cuentas por pagar a proveedores, a otros; deudas con vencimiento a un año, anticipos a clientes, gastos acumulados por pagar e impuestos acumulados por pagar.
- *Pasivo no corriente*: Se refiere al de largo plazo, utilizado para hacer inversiones de carácter permanente. Dentro de este concepto se encuentran: hipotecas, emisión de obligaciones, préstamos recibidos de instituciones financieras.
- *Créditos diferidos*: Son partidas acreedoras que deben ser acreditadas a resultados de ejercicios futuros y que, por tanto, se convertirán en obligaciones o utilidades.

d. Cuenta de patrimonio.

Se refiere a la diferencia entre el activo y el pasivo de una entidad. Refleja la inversión de los propietarios. Normalmente, el capital social es el número de títulos por el valor nominal de cada título, es decir, el valor plasmado en cada título (NIF, 2023).

El patrimonio se compone de: capital social: ganancias del ejercicio; superávit operacional: bienes o derechos recibidos por la entidad; superávit por donaciones: bienes o derechos recibidos en donación por la entidad; superávit por revaluación: es un ajuste por inflación; y pérdidas acumuladas: sumatoria de las pérdidas.

<u>PATRIMONIO</u>	
Capital Social _____	XXX
Superávit Operacional _____	XXX
Superávit por Donacios _____	XXX
Superávit por Revaluación _____	XXX
Pérdidas Acumuladas _____	(XXX)

Nota: Los paréntesis se utilizan en contabilidad para mostrar cifras negativas o que restan

e. Cuenta de ingresos o nominales.

Se expresan en los beneficios económicos, es decir, incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones, que se manifiestan como aumentos del patrimonio. Dichos ingresos también son conocidos como: ventas, comisiones, intereses, dividendos, regalías y alquileres, donde su naturaleza es ACREEDOR (NIF, 2023).

f. Cuenta de gastos.

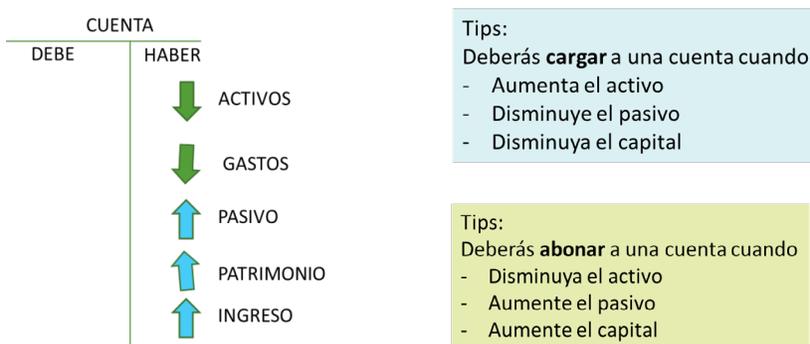
Por su parte, NIF (2023) expresa que los gastos son las disminuciones en utilidades, las cuales se asumen como salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos, los cuales se reflejan en un decremento del patrimonio. Algunos de estos son: costo de ventas, salarios, depreciaciones. Usualmente son salidas o disminuciones del valor de los activos tales como: efectivo, equivalentes de efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo Los gastos disminuyen el activo o se

produce un aumento en el pasivo, disminuyendo así las ganancias de las empresas. Las pérdidas, por su parte, son otras partidas que normalmente se presentan por separado.

g. Formas de registro Debe y Haber.

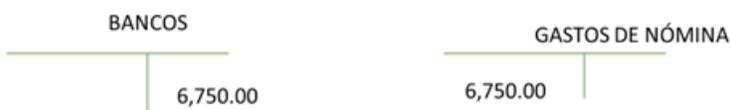
A continuación se detallan las formas de registro del Debe y el Haber, según Valdés (2019):

1. El registro en el haber. Los créditos o abonos en el lado derecho de una cuenta contable tendrán un significado diferente, dependiendo de la cuenta que se está analizando.



A continuación, algunos ejemplos:

- I. Disminución de activo. Se paga nómina por 6,750.00 UM mediante transferencia bancaria.



Detalle	Debe	Haber
Gastos de nómina	6,750.0	
Banco		6,750.0
Pago de nómina mediante transferencia bancaria		

- II. Aumento de pasivo. Se toma préstamo bancario por 850,000.00 UM.

BANCOS	GASTOS DE NÓMINA
6,750.00	6,750.00

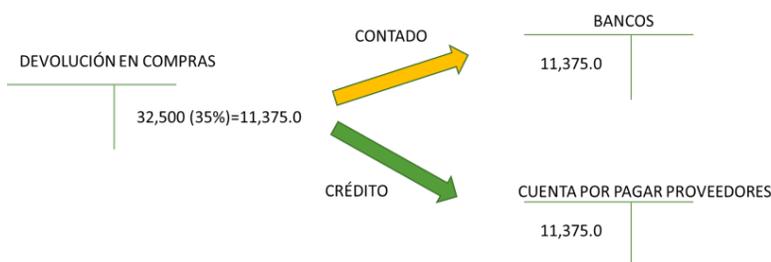
Detalle	Debe	Haber
Gastos de nómina	6,750.0	
Banco		6,750.0
Pago de nómina mediante transferencia bancaria		

- III.** Aumento de patrimonio. Se constituyó la empresa XYZ S. A. mediante el pago en efectivo de 120,000.00 UM, a 15 UM/acción.

CAPITAL SOCIAL	BANCOS
1,800,000.00	1,800,000.0

Detalle	Debe	Haber
Banco	1, 800,000.0	
Capital Social		1, 800,000.0
Se constituye la empresa ABC SA, mediante emisión y pago en efectivo		

- IV.** Disminución de gastos. Devolución en compras por el 35 % al proveedor C. El monto fue de 32,500.00 UM.



Detalle	Debe	Haber
Banco	11,375.0	
Devolución de compras		11,375.0

Se realizó una devolución al contado en compras por el 35% de la mercancía comprada al proveedor C, por no corresponder a las órdenes de compra realizadas.

Detalle	Debe	Haber
Banco	11,375.0	
Cuentas por pagar a proveedores		11,375.0

Se realizó una devolución a crédito en compras por el 35% de la mercancía comprada al proveedor C, por no corresponder a las órdenes de compra realizadas.

- V. Aumento de ingresos (lo más común es por venta de mercancías), en esta ocasión se da el siguiente ejemplo: La empresa YZ C. v. vendió en efectivo el 20 % de su mobiliario; el total del mobiliario tenía un Valor Según Libros (el valor registrado en balance menos amortización) de 25,000 UM. El precio de venta fue de 27,600.00 UM.

GANANCIA EN VENTA DE MOBILIARIO
(EN PLANTA Y EQUIPO)

2,600

VSL = 25,000.0
PV = 27,600
Si PV > VSL ---- Ganancia
Ganancia = 27600 - 25000
= 2600

Detalle	Debe	Haber
Ganancia	2,600	
Planta y Equipo		2,600

La empresa YZ CV vendió el 20% del mobiliario

1.4. Estados financieros: estados de resultados y balance

El *estado de resultados* es como un “video” del negocio, que muestra el dinero que entra y sale durante un periodo específico. Esto permite saber si el negocio genera pérdidas y/o ganancias.

De acuerdo con Zamora (2021), los datos que se requieren se pueden visualizar en la tabla 11:

- Ventas totales, es decir, todo el dinero que entra al negocio por vender los productos o servicios.
- Costo de ventas: lo que te cuesta comprar o producir lo que se vende.
- Utilidad bruta, el primer resultado del negocio: lo que queda después de restar el costo de lo que vendes.
- Gastos operativos: son los gastos necesarios para mantener el negocio funcionando, por ejemplo: renta, luz, agua, sueldos, etcétera.
- Utilidad antes de impuestos: lo que queda después de pagar todos los gastos, pero antes de pagar impuestos.
- Utilidad neta: la ganancia final después de pagar todo.

Tabla 11. Ejemplo de estado de resultados

Conceptos	31 de agosto de 2023
(+) Ventas totales	\$115,258
(-) Costo de ventas	\$40,000
= Utilidad bruta	\$75,258
(-) Gastos operativos	\$50,632
= Utilidad antes de impuestos	\$24,626
(-) Impuestos	\$341
= Utilidad neta	\$24,285

Fuente: Elaboración propia.

El *balance general*, por su parte, es una fotografía financiera que muestra lo que la empresa tiene (activos), lo que debe (pasivos) y lo que realmente pertenece a los dueños (capital) en un momento específico.

De acuerdo con Zamora (2021), los conceptos que lo componen son:

Activos: Todo lo que tiene el negocio.

- Dinero en efectivo
- Mercancía disponible para vender
- Muebles y equipos del negocio

Pasivos: Las deudas del negocio.

- Lo que se debe a proveedores
- Préstamos por pagar

Capital: Lo que realmente es del dueño.

- El dinero que invirtió inicialmente
- Las ganancias que ha dejado en el negocio

Como ya se vio en el capítulo anterior, la regla básica es que el total de activos siempre debe ser igual a la suma de pasivos más capital.

A continuación, la tabla 12 muestra una estructura básica de un balance.

Tabla 12. Ejemplo de balance

Balance general al 31 de agosto de 2023	
ACTIVOS	
Efectivo en caja	\$25,000
Inventario	\$35,000
Equipo y mobiliario	\$15,000
Total activos	\$75,000
PASIVOS	
Proveedores	\$20,000
Préstamos bancarios	\$25,000
Total pasivos	\$45,000
CAPITAL	
Capital inicial	\$20,000
Utilidades retenidas	\$10,000

CAPITAL	
Total capital	\$30,000
Total pasivo + capital	\$75,000

Fuente: Elaboración propia.

2. Impuestos y contribuciones de las mipymes

La tributación de las mipymes

La legislación tributaria en México requiere que las empresas presenten declaraciones en su mayoría mensuales, bimestrales y anuales, además de efectuar pagos de impuestos como el impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto al valor agregado (IVA), por mencionar algunos. En la tabla 13 se muestran los montos impositivos aplicables.

El Servicio de Administración Tributaria (SAT), encargado de regular las actividades fiscales en México, ha establecido un conjunto de normativas que, aunque buscan una mayor formalización y transparencia, resultan complejas y difíciles de gestionar para las mipymes, lo que puede llevarlas a enfrentar sanciones por incumplimiento, lo cual genera incertidumbre y aumenta el riesgo de su operación.

En respuesta a esta problemática, el Gobierno mexicano ha implementado varias medidas para aliviar parte de la carga tributaria de las mipymes, como la generación de regímenes tributarios adecuados a las actividades particulares de este tipo de empresas que ofrecen tasas impositivas reducidas y simplificación de las declaraciones fiscales.

Para las mipymes es importante conocer los detalles sobre la actividad que planean realizar y contar con una estimación, lo más cercana a la realidad, de los ingresos que puedan tener en un mes y en un año, a fin de identificar el régimen fiscal en que deben tributar.

Para contextualizar dichas medidas es importante mencionar a las personas físicas y a las personas morales, cada una con características, obligaciones y regímenes fiscales específicos. Las personas físicas son individuos que realizan cualquier actividad económica, tienen obliga-

ciones y derechos que cumplir; se caracterizan por ser identificadas exclusivamente por el nombre, por ejemplo; mientras que las personas morales son entidades jurídicas con personalidad propia, que reúnen a dos o más personas que se unen para conseguir un fin lícito, conocido también como objeto social, y pueden ser de tipo públicas, privadas o sociales.

Las mipymes que contribuyen como personas físicas cuentan con varios regímenes aplicables según su actividad, como el Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales, el Régimen de Actividades Empresariales con Ingresos a través de Plataformas Tecnológicas, o el Régimen Simplificado de Confianza, destacando este último por ofrecer tasas impositivas reducidas.

El Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) representa una oportunidad para las mipymes ya que permite a las empresas tributar de manera más sencilla y con menores costos de cumplimiento, gracias a una tasa impositiva más baja y una reducción significativa en las obligaciones de contabilidad.

Este régimen es aplicable a personas físicas que realicen únicamente actividades empresariales, profesionales, u otorguen el uso o goce temporal de bienes, siempre que la totalidad de sus ingresos propios de la actividad o las actividades, obtenidos en el ejercicio inmediato anterior, no excedan la cantidad de tres millones quinientos mil pesos.

Quienes optan por este régimen disfrutan de una tasa del 1 % al 2.5 %, dependiendo de sus ingresos, lo que representa una carga fiscal más baja en comparación con otros regímenes como el Régimen General de Ley de Personas Morales (Ley del Impuesto sobre la Renta, 2023), como se muestra en las tablas 13 y 14.

Tabla 13. Monto de los ingresos amparados por los comprobantes fiscales efectivamente cobrados, sin incluir el IVA (pesos mensuales)

Montos	Tasa aplicable
Hasta 25,000.00	1.00 %
Hasta 50,000.00	1.10 %
Hasta 83,333.33	1.50 %
Hasta 208,333.33	2.00 %
Hasta 3,500,000.00	2.50 %

Fuente: Elaboración propia con base en la LISR 2024.

Tabla 14. Monto de los ingresos amparados por los comprobantes fiscales efectivamente cobrados, sin incluir el IVA (pesos mensuales)

Montos	Tasa aplicable
Hasta 250,000.00	1.00 %
Hasta 600,000.00	1.10 %
Hasta 1,000,000.00	1.50 %
Hasta 2,500,000.00	2.00 %
Hasta 3,500,000.00	2.50 %

Fuente: Elaboración propia con base en la LISR 2024.

El régimen del RESICO permite concentrarse en su crecimiento y desarrollo, ofreciéndoles una oportunidad para que se formalicen y mejoren su competitividad (SAT, 2024).

Por otra parte, para el caso de contribuyentes como personas morales se establecen dos regímenes principales: el Régimen General y Régimen con Fines no Lucrativos. Dentro del Régimen General se clasifican todas las sociedades que tienen fines lucrativos, por ejemplo: las sociedades mercantiles, que pueden ser anónimas o de responsabilidad limitada; las del Régimen no Lucrativo, como su nombre lo indica, no buscan obtener una ganancia sino, más bien, recibir aportaciones voluntarias de terceros que emplearán a obras de beneficencia, como la atención de servicios básicos de grupos vulnerables (tabla 15).

Es importante señalar que para las personas morales dentro del Régimen General se puede tributar como RESICO siempre y cuando seas micro y pequeño empresario residente en México, únicamente constituido por personas físicas y cuyos ingresos totales en el año no excedan los 35 millones de pesos (SAT, 2024).

En ambos tipos de contribuyentes, las autoridades fiscales les asignan un registro único que los identifica, llamado Registro Federal de Contribuyentes, o RFC por sus siglas, el cual es una clave compuesta alfanumérica de trece dígitos para las personas físicas y de doce para las personas morales.

Tabla 15. Diferencias entre la persona física y la persona moral

Persona física	Persona moral
Una persona.	Dos o más personas llamadas socios o accionistas.
Gozan de derechos desde el nacimiento hasta la muerte.	Cada socio debe aportar cuando menos \$50,000.
Solo pueden contraer obligaciones a la mayoría de edad y tienen estado civil (soltero, casado, viudo).	Tienen capacidad de ejercer derechos y contraer obligaciones desde su creación.
Su situación legal les permite elegir entre una variedad de actividades a desarrollar.	Están limitadas según el fin para lo que fueron creadas.
Son de nacionalidad mexicana al nacer y pueden tener más de una nacionalidad.	Son consideradas de nacionalidad mexicana cuando se constituyen en nuestro país.
RFC de trece caracteres.	RFC de doce caracteres.

Fuente: Elaboración propia.

3. Gestión financiera de las mipymes

Una vez que se cuenta con el conocimiento, al menos básico, de aspectos contables e impositivos que las empresas están obligadas a llevar a cabo, es hora de desplegar algunas herramientas y técnicas financieras

elementales, con el fin de contar con indicadores para evaluar y planificar el desempeño del negocio.

Según Flores *et al.* (2023), los elementos esenciales incluyen: control de flujo de efectivo, administración de cuentas por cobrar y pagar, manejo de inventarios, presupuestos operativos, planificación estratégica.

Se entiende que, para los empresarios o emprendedores de una micro, pequeña e incluso mediana empresa, puede resultar abrumador manejar todos los aspectos financieros, sobre todo por las cargas diarias de trabajo. Por ello, a continuación se explica de manera sencilla cómo se pueden controlar las finanzas de este tipo de negocios paso a paso.

a. Control de flujo de efectivo

El flujo de efectivo es, simplemente, el dinero que entra y sale del negocio. Para controlarlo es necesario que se realicen los siguientes pasos:

- Anote todos los ingresos que recibe (ventas, préstamos, etcétera).
- Registre todos los gastos que tiene (pagos a proveedores, salarios, alquiler, etcétera).
- Reste los gastos de los ingresos para ver cuánto dinero queda.

Es importante hacer esto regularmente, por ejemplo, cada semana o mes. Así se sabe si se tiene suficiente dinero para cubrir sus gastos y podrá planificar mejor. Como señala Scotiabank (2024), “Contar con una planeación anual en tu empresa es vital para prevenir que las operaciones sufran las consecuencias” (párr. 5).

b. Administración de cuentas por cobrar y pagar

Las cuentas por cobrar son el dinero que los clientes deben, mientras que las cuentas por pagar es lo que se debe a los proveedores.

Para manejarlas eficientemente es importante:

- Establecer políticas claras de cobro y comunicarlas a los clientes.
- Llevar un registro de quién debe, cuánto y cuándo deben pagar.

- Enviar recordatorios de pago a tiempo.
- Negociar plazos de pago favorables con los proveedores.

Scotiabank (2024) recomienda: “Acelerar su rotación es clave para optimizarlos. Esto puede lograrse ofreciendo a los clientes diversos métodos de pago y descuentos por pago anticipado”.

c. Manejo de inventarios

El inventario es todo lo que tiene en *stock* para vender. Para manejarlo bien es imprescindible:

- Llevar un registro de lo que se tiene en almacén.
- Identificar qué productos se venden más rápido y cuáles más lento.

Haga pedidos de productos cuando su *stock* esté bajo, pero no tan pronto que acumule demasiado inventario.

Según Scotiabank (2024): “La gestión de inventarios es un aspecto crítico para cualquier empresa, especialmente para las pymes que tienen recursos limitados, ya que pueden ser más vulnerables a los riesgos asociados a una mala gestión del inventario” (párr. 2).

d. Presupuestos operativos

Un presupuesto operativo es un plan que muestra cuánto dinero se espera ganar y gastar en un periodo determinado. A continuación, un conjunto de elementos a tomar en cuenta:

- Estimar sus ventas para el próximo periodo (mes, trimestre o año).
- Calcular todos los gastos que tendrá (salarios, materiales, alquiler, etcétera).
- Restar los gastos de las ventas estimadas para ver si tendrá ganancias o pérdidas.

El presupuesto operativo lo conforman tres actividades vitales dentro de toda organización: el servicio administrativo, la producción y las ventas en sí. En él se muestran todos los datos financieros de la parte

operativa de una empresa y hace posible determinar el crecimiento de gastos variables con base en ventas presupuestadas (párr. 3).

e. Planificación estratégica

La planificación estratégica es pertinente que se enfoque en objetivos alcanzables. González Chávez (2023) señala que debe incluir: objetivos financieros claros, metas de crecimiento realistas, estrategias de mercado, indicadores de desempeño.

La planificación estratégica es pensar en el futuro de su negocio y cómo llegar allí. Se recomienda tener en cuenta lo siguiente:

- Definir qué se quiere lograr con el negocio en los próximos años.
- Identificar las fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas del mercado.
- Establecer metas claras y realistas.
- Desarrollar un plan de acción para alcanzar esas metas.

Help I Mentoring (2024) destaca que la planeación estratégica para las pymes emerge como un factor determinante para construir un futuro sólido y próspero. “[...] se trata de un proceso sistemático que permite a las empresas definir sus objetivos a largo plazo y trazar un plan de acción detallado para alcanzarlos” (párr. 2).

Es importante destacar que no se necesita ser un experto financiero para manejar bien el negocio. Lo importante es ser constante, llevar registros claros y revisar regularmente estos aspectos. Con el tiempo, se tendrá un mejor control de las finanzas y se podrán tomar decisiones más informadas para hacer crecer la empresa.

3.1. Indicadores financieros básicos de la mipyme

De acuerdo con Fathom (2024), González Chávez (2023), DocuSign (2023), HubSpot (2023) y Harahap (2015), los principales indicadores financieros para mipymes son: margen de utilidad, margen de utilidad neta, retorno sobre la inversión, retorno sobre el patrimonio, retorno

sobre los activos, punto de equilibrio, rentabilidad financiera e impacto de autonomía financiera.

Seguidamente, se describen los indicadores de rentabilidad de una manera sencilla para su entendimiento y aplicación al negocio (tabla 16):

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = (\text{Precio de Venta} - \text{Costo}) / \text{Precio de Venta} * 100$$

Supóngase que se vende un producto por \$100 y que este costó \$50 fabricarlo. Entonces, el margen de utilidad bruta sería del 50 %. Esto significa que de cada \$100 que se venden, quedan \$50 para cubrir otros gastos y, con suerte, obtener ganancias. Un margen del 50 % o más se considera muy bueno en muchos negocios.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales}) * 100$$

Este es el porcentaje que queda después de pagar todos los gastos, incluyendo impuestos. Si de cada \$100 que se venden quedan \$10 de ganancia final, el margen de utilidad neta es del 10 %. Generalmente, un 10 % o más se considera un buen margen, aunque esto puede variar según el tipo de negocio.

RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN (ROI POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

$$\text{ROI} = (\text{Ganancia} / \text{Inversión}) * 100$$

El ROI expresa cuánto se gana por el dinero que se ha invertido en el negocio. Por ejemplo, si se invierten \$1,000 en el negocio y se ganan \$150, el ROI sería del 15 %. Un ROI del 15 % o más generalmente se

considera bueno, pues significa que se está ganando más de lo que se podría ganar en muchas otras inversiones.

RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) * 100$$

Este indicador es similar al ROI, pero se enfoca en el dinero que el empresario (y sus socios, si se tienen) han puesto en el negocio. Si se invirtieron \$10,000 en total y la ganancia del negocio fue de \$2,000, el ROE sería del 20 %. Un ROE entre 15 % y 20 % o más suele considerarse muy atractivo.

RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)

$$\text{ROA} = (\text{Activos Totales} / \text{Utilidad Neta}) \times 100$$

El ROA mide qué tan eficientemente estás usando todos los recursos de tu negocio, también conocidos como “activos” (como equipos, inventario, etcétera) para generar ganancias. Si tu negocio tiene activos por valor de \$20,000 y genera una ganancia de \$1,000, tu ROA sería del 5 %. Un ROA del 5 % o más generalmente se considera aceptable.

Tabla 16. Rangos aceptables para cada uno de los indicadores financieros

Indicador	Porcentaje/dato aceptable	Descripción corta
Margen de utilidad bruta	50 % o superior	Mide la ganancia después de cubrir costos directos de producción.
Margen de utilidad neta	10 % o más	Estima la ganancia final después de todos los gastos e impuestos.
Retorno sobre la inversión (ROI)	15 % o más	Cuantifica la eficacia de una inversión comparando beneficio con costo.
Retorno sobre el patrimonio (ROE)	15 %-20 % o superior	Determina la rentabilidad generada con el capital propio invertido.
Retorno sobre los activos (ROA)	5 % o más	Calcula la eficiencia en el uso de activos para generar beneficios.

Fuente: BBVA (2019), HubSpot (2023), Oberlo (2023), Santander Asset Management (2024).

Nota: Es importante aclarar que los porcentajes mencionados en la tabla son indicadores generales considerados como “aceptables” o “buenos” en muchas industrias, pero no son reglas absolutas. Estos valores pueden variar significativamente dependiendo de varios factores:

- En el sector industrial: Cada industria tiene sus propios estándares y márgenes típicos. Por ejemplo, las empresas de tecnología pueden tener márgenes de utilidad bruta más altos que las tiendas de comestibles.
- Tamaño de la empresa: Las grandes corporaciones pueden tener diferentes expectativas de rentabilidad en comparación con las pequeñas empresas.
- Etapa de crecimiento: Una empresa en fase de expansión puede tener temporalmente indicadores más bajos mientras invierte en crecimiento.
- Condiciones económicas: Los indicadores pueden fluctuar según el estado general de la economía.
- Estrategia empresarial: Algunas empresas pueden optar por márgenes más bajos para ganar cuota de mercado.

Por tanto, estos porcentajes deben considerarse como puntos de referencia generales. Lo más importante es comparar estos indicadores con los promedios específicos de la industria y con el desempeño histórico de la propia empresa para obtener una evaluación más precisa de la salud financiera y el rendimiento del negocio.

f. El punto de equilibrio

Este representa el nivel de ventas donde los ingresos totales igualan a los costos totales, punto en el cual la empresa no genera ni ganancias ni pérdidas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2024).

Como señala Entrepreneur (2021), conocer el punto de equilibrio del negocio permite saber cuánto se debe vender para no perder dinero y a partir de qué momento se empieza a generar utilidades (párr. 3).

Entender el punto de equilibrio es crucial para cualquier emprendedor o microempresario. A continuación se explica de manera sencilla y práctica:

El punto de equilibrio es el momento en el negocio donde no se pierde, pero tampoco se gana dinero. Es decir, los ingresos totales (el dinero que entra por ventas) son exactamente iguales a los costos totales (todo el dinero que se gasta para operar el negocio).

Conocer el punto de equilibrio es útil para:

- Saber cuánto se requiere vender para cubrir todos los gastos.
- Fijar metas de ventas realistas.
- Tomar decisiones sobre precios y costos.

Para calcularlo, se necesita conocer tres cosas:

- Costos fijos: Los gastos que se tienen que pagar sin importar cuánto se venda (por ejemplo, alquiler, salarios fijos).
- Costos variables: Los gastos que aumentan o disminuyen según cuánto se venda (por ejemplo, materias primas).
- Precio de venta: Cuánto se cobra por el producto o servicio.

La fórmula básica es:

$$\text{Punto de Equilibrio (en unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

Aquí un ejemplo práctico:

- Para una pequeña panadería con tres empleados: panadero, ayudante y vendedor, que realiza actividades de: producción de pan, atención al cliente, limpieza y mantenimiento.

Estructura de costos:

- Costos fijos mensuales: \$5,000 (alquiler, luz, etcétera)
- Costo variable por pan: \$2 (ingredientes)
- Precio de venta por pan: \$5
- Punto de Equilibrio = $\$5,000 / (\$5 - \$2) = 1,667$ panes

Esto significa que se requiere vender 1,667 panes al mes para cubrir todos tus gastos. A partir del pan número 1,668 es que se empieza a ganar dinero.

Uso de esta información:

- Establece metas: Si se quiere ganar dinero, claramente, el objetivo de venta debe estar por encima del punto de equilibrio.
- Ajusta precios: Si no se puede vender suficiente para alcanzar el punto de equilibrio, considerar aumentar el precio.
- Reducir costos: Buscar formas de bajar los costos fijos o variables para disminuir tu punto de equilibrio.
- Planifica: Usar el punto de equilibrio para hacer proyecciones financieras y planear el crecimiento del negocio.

Para Entrepreneur (2021), “Conocer el punto de equilibrio de tu negocio te permitirá saber cuánto debes vender para no perder dinero y a partir de qué momento empiezas a generar utilidades” (párr. 3). Es así que el punto de equilibrio no es una meta, sino un punto de partida. Tu objetivo debe ser superarlo para generar ganancias y hacer crecer tu negocio.

g. La rentabilidad financiera

Este indicador mide la capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de sus fondos propios, relacionando las ganancias con la inversión y costos operativos (Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], 2023).

A continuación se explica de manera sencilla y práctica para emprendedores y microempresarios:

La rentabilidad financiera es como el “termómetro” del negocio. Mide qué tan bien se está usando el dinero invertido para generar ganancias. En otras palabras, dice cuánto dinero se gana por cada peso que se ha puesto en el negocio.

Su importancia:

- Muestra si el negocio es rentable.
- Ayuda a decidir si vale la pena seguir invirtiendo en la empresa.
- Permite comparar el negocio con otras opciones de inversión.

Fórmula para calcular la rentabilidad financiera:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = (\text{Beneficio Neto} / \text{Fondos Propios}) \times 100$$

Donde:

- Beneficio Neto: Es la ganancia después de pagar todos los gastos e impuestos.
- Fondos Propios: Es el dinero que el empresario o sus socios han invertido en el negocio.

Ejemplo práctico:

Para el caso de una pequeña tienda de ropa:

- Se invierte \$100,000 para iniciar el negocio.
- Al final del año, después de pagar todos los gastos e impuestos, la ganancia fue de \$20,000.

Aplicando la fórmula se tiene que:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = (\$20,000 / \$100,000) \times 100 = 20 \%$$

Esto significa que por cada \$100 que se invirtió, se ganan \$20. Una rentabilidad del 20 % es generalmente considerada buena para un pequeño negocio.

Cómo interpretar y usar este indicador:

1. **Compara con el mercado:** Investiga cuál es la rentabilidad promedio en tu industria para saber si estás por encima o por debajo.
2. **Analiza la tendencia:** Calcula tu rentabilidad financiera regularmente (por ejemplo, cada año) para ver si está mejorando o empeorando.
3. **Toma decisiones:** Si la rentabilidad es baja, considera formas de aumentar tus ganancias o reducir costos.
4. **Planifica el crecimiento:** Una buena rentabilidad puede indicar que es momento de expandir tu negocio.

De acuerdo con Entrepreneur (2022), la rentabilidad financiera es uno de los indicadores más importantes para los dueños o accionistas de una empresa, ya que les permite saber qué tan eficientemente se está utilizando su capital invertido para generar ganancias (párr. 4).

Es importante recordar que una buena rentabilidad financiera no solo significa que estás ganando dinero, sino que también estás haciendo un buen uso de tu inversión. Sin embargo, no te enfoques solo en este número. Considera también otros factores, como el crecimiento de tu negocio y tu satisfacción personal como emprendedor.

h. El impacto de autonomía financiera

La razón de autonomía financiera evalúa la independencia financiera respecto a acreedores, estableciendo la relación entre fondos propios y pasivo total (Banco de México [Banxico], 2024). El fondo de maniobra se calcula como la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente, representando los recursos disponibles para la operación después de cubrir deudas urgentes (CNBV, 2023). El periodo medio de cobro indica el tiempo promedio que tarda una empresa en recibir el pago por sus ventas (INEGI, 2024).

Importancia:

- Es crucial porque te dice qué tan vulnerable eres a las deudas. Una razón alta significa que tienes más control sobre tu negocio y menos riesgo financiero.

Cómo calcular (fórmula):

$$\text{Ratio de Autonomía Financiera} = (\text{Fondos Propios} / \text{Pasivo Total}) \times 100$$

Ejemplo práctico:

- Supongamos que tu negocio tiene:
 - Fondos Propios (tu dinero invertido): \$50,000
 - Pasivo Total (deudas totales): \$100,000
 - Ratio de Autonomía Financiera = $(\$50,000 / \$100,000) \times 100 = 50\%$

Interpretación:

- Un 50 % significa que la mitad de tu negocio está financiado con tu propio dinero. Cuanto más cerca esté este número al 100 %, más fuerte es tu posición financiera.
- Fondo de maniobra

Definición:

- El fondo de maniobra es el dinero que te queda para operar después de pagar tus deudas a corto plazo.

Importancia:

- Te indica si tienes suficiente dinero para manejar tus operaciones diarias sin problemas de liquidez.

Cómo calcular (fórmula):

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Ejemplo práctico:

- Activo Corriente (efectivo, inventario, cuentas por cobrar): \$30,000

- Pasivo Corriente (deudas a corto plazo): \$20,000
- Fondo de Maniobra = \$30,000 - \$20,000 = \$10,000

Interpretación:

- Un fondo de maniobra positivo (\$10,000 en este caso) significa que tienes suficiente dinero para operar y cubrir tus deudas a corto plazo. Si fuera negativo, podrías tener problemas para pagar tus deudas inmediatas.

i. Periodo medio de cobro

El periodo medio de cobro es el tiempo promedio que tus clientes tardan en pagarte.

Importancia:

- Afecta directamente a tu flujo de efectivo. Cuanto más corto sea este periodo, más rápido tendrás dinero disponible para tu negocio.

Cómo calcular (fórmula):

$$\text{Periodo Medio de Cobro} = (\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas Anuales}) \times 365 \text{ días}$$

Ejemplo práctico:

- Cuentas por Cobrar: \$10,000
- Ventas Anuales: \$100,000
- Periodo Medio de Cobro = $(\$10,000 / \$100,000) \times 365 = 36.5$ días

Interpretación:

- En este ejemplo, tus clientes tardan en promedio 36.5 días en pagarte. Si este número es muy alto, podrías tener problemas de flujo de efectivo. Intenta reducirlo ofreciendo incentivos por pago rápido o mejorando tus políticas de cobro.
- Estos indicadores ayudarán a tener una visión más clara de la salud financiera de tu negocio. Recuerda revisarlos regularmente

y compararlos con los promedios de tu industria para tener una mejor perspectiva.

j. Tecnología y sistemas

Una de las principales limitaciones es la falta de acceso a tecnologías modernas debido a altos costos y falta de capacitación técnica. Esta brecha tecnológica no solo afecta la eficiencia operativa de las empresas, sino que también limita su capacidad para competir en mercados cada vez más digitalizados y globalizados (Seclen-Luna *et al.*, 2021).

Además, existe una resistencia notable entre los gerentes de mipymes hacia la implementación de tecnologías digitales. Esta resistencia al cambio puede atribuirse a varios factores, incluyendo la falta de conocimiento sobre los beneficios potenciales de la tecnología, temores sobre la complejidad de su implementación, y preocupaciones sobre los costos asociados (Rodríguez-Gutiérrez *et al.*, 2020).

IMPACTO DE LAS TECNOLOGÍAS ACCESIBLES EN LA GESTIÓN FINANCIERA

La adopción de tecnologías accesibles puede transformar significativamente la gestión financiera de las mipymes, ofreciendo beneficios tangibles en términos de eficiencia operativa y competitividad.

EFICIENCIA OPERATIVA

Las tecnologías basadas en la nube y el uso de herramientas digitales permiten una gestión más eficiente de recursos y procesos internos. Estas soluciones facilitan la automatización de tareas rutinarias, reducen errores humanos, y proporcionan acceso en tiempo real a información financiera crucial. Por ejemplo, los sistemas de gestión empresarial (ERP) pueden integrar diferentes aspectos del negocio, desde la contabilidad hasta la gestión de inventarios, mejorando la toma de decisiones y la planificación financiera (Correa-Quezada *et al.*, 2020).

CONECTIVIDAD Y EXPANSIÓN DE MERCADOS

Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) permiten a las mipymes acceder a mercados globales a través del comercio electrónico y las redes sociales. Esta expansión de mercado no solo aumenta las oportunidades de ingresos, sino que también diversifica los riesgos asociados con la dependencia de mercados locales limitados (Ortiz-Villajos y Sotoca, 2022).

BARRERAS PARA LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS ACCESIBLES

A pesar de los beneficios evidentes, las mipymes enfrentan obstáculos significativos en la adopción de tecnologías accesibles:

FALTA DE INFRAESTRUCTURA

Las mipymes en zonas rurales o con limitaciones económicas a menudo carecen de acceso adecuado a infraestructuras tecnológicas básicas, como conexiones a Internet confiables o *hardware* actualizado. Esta brecha digital geográfica puede exacerbar las desigualdades existentes y limitar el potencial de crecimiento de estas empresas (Seclen-Luna *et al.*, 2021).

CAPACITACIÓN INSUFICIENTE

Muchos empresarios y empleados de mipymes carecen de los conocimientos técnicos necesarios para aprovechar plenamente las herramientas tecnológicas disponibles. Esta falta de capacitación no solo dificulta la implementación inicial de nuevas tecnologías, sino que también limita su uso efectivo a largo plazo (Rodríguez-Gutiérrez *et al.*, 2020).

SOLUCIONES PROPUESTAS

Para superar estas barreras y facilitar la adopción de tecnologías accesibles en la gestión financiera de las mipymes, se proponen las siguientes soluciones:

ACCESO A FINANCIAMIENTO

Es crucial proporcionar líneas de crédito especializadas para la adquisición de tecnologías accesibles. Estos programas de financiamiento deben diseñarse teniendo en cuenta las necesidades específicas y las limitaciones de las mipymes, ofreciendo términos favorables y procesos de solicitud simplificados (Heredia Zurita y Dini, 2021).

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

La implementación de iniciativas educativas para formar a empresarios y empleados en el uso efectivo de las TIC es fundamental. Estos programas deben ser prácticos, accesibles y adaptados a las necesidades específicas de las mipymes en diferentes sectores y regiones (Correa-Quezada *et al.*, 2020).

POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO

Los gobiernos deben desempeñar un rol activo en la promoción de la adopción tecnológica entre las mipymes. Esto puede incluir la creación de incentivos fiscales para la inversión en tecnología, el desarrollo de infraestructuras digitales en áreas desatendidas y la implementación de programas de mentoría tecnológica (Seclen-Luna *et al.*, 2021).

La adopción de herramientas tecnológicas es fundamental para la gestión eficiente. A continuación se analiza cada componente clave:

- **Software contable básico:** Esta es una herramienta esencial que ayuda a los contadores a registrar y reportar las transacciones financieras de una empresa. Según *CONTPAQi* (2024), permite capturar movimientos contables, como pólizas, controlar el IVA a partir de los CFDI (Comprobante Fiscal Digital por Internet), asociar facturas y pagos a las pólizas para su contabilización.
- **Sistemas de facturación:** La facturación es crucial para el flujo de caja de la empresa. Las herramientas tecnológicas actuales permiten emitir todo tipo de factura electrónica y comprobante fiscal en línea, facilitando que las mipymes cumplan con sus obligaciones fiscales y mantengan un control adecuado de sus ingresos.
- **Control de inventarios:** La gestión de inventario es vital para mantener la salud financiera de las mipymes. Las herramientas

de control de inventario permiten: mantener niveles óptimos de inventarios, visualizar el avance de pedidos, monitorear procesos de manufactura, evitar excesos o faltantes de mercancía.

Capítulo 4

Ejemplos de análisis financieros para mypes



En este apartado se examinan tres casos de empresas representativas de las pequeñas y medianas empresas, las cuales ilustran diferentes niveles de madurez en su gestión financiera y administrativa: el caso de una empresa moral con actividad empresarial, otra empresa de persona física, y otra más con actividad empresarial de menor capacidad que la primera. Estos casos sirven como ejemplos prácticos de cómo enfocar los análisis financieros y la estimación de sus impuestos, adaptados a la información disponible de cada empresa.

Es de hacer notar que cada uno de los ejemplos tiene un nombre ficticio, pero los datos son reales; fueron recabados para fines académicos, con base en entrevistas con los propietarios o administradores del negocio, bajo el proyecto de servicio social de la Universidad de Sonora: Observatorio de las mipymes en Hermosillo, Sonora. En dicho proyecto se cuenta con las cartas de autorización de uso de información con fines estrictamente académicos.

El análisis de estos casos ofrece una perspectiva valiosa sobre las diferentes etapas de desarrollo empresarial y los tipos de análisis financieros que pueden realizarse en cada situación.

1. Análisis financiero de la empresa del sector servicios, correspondiente a la clase económica: comercio al por menor de papelería, útiles escolares, de oficina y dibujo

Descripción de la empresa: Es una empresa moral con más de 20 años de operación, cuyo giro es la venta de artículos escolares, papelería y regalos en punto de venta al público en general.

Información disponible: Estados de resultados y balances de los años 2021 y 2022, con cierre al 31 de diciembre de cada año (tablas 17 y 18).

a. Estado de resultados

Tabla 17. Estado de resultados de la empresa: papelería La Regla y el Compás S. A. de C. V.

Concepto	2022/31/12	2021/31/12
Ventas	\$22,650,720.00	\$21,603,605.00
Costo de venta	\$16,865,115.00	\$13,650,282.00
Utilidad bruta	\$7,461,085.00	\$7,953,323.00
Gastos de operación (nómina)	\$2,000,000.00	\$1,600,000.00
Gastos de operación	\$5,461,085.00	\$635,323.00
Servicios públicos	\$780,000.00	\$720,000.00
Arrendamiento local	\$340,000.00	\$320,000.00
Gastos financieros	\$1,120,000.00	\$1,040,000.00
Utilidad bruta	\$4,341,085.00	\$5,313,323.00
UTILIDAD NETA	-\$2,240,000.00	\$3,638,000.00

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

b. Balance general

Tabla 18. Balance general de la empresa: papelería La Regla y el Compás S. A. de C. v.

Concepto	2022	2021
ACTIVO		
Efectivo en caja	\$5,830,600.00	\$4,960,120.00
Cuentas por cobrar	\$538,000.00	\$410,000.00
Inventario	\$6,989,000.00	\$7,453,100.00
Total activo circulante	\$13,357,600.00	\$12,823,220.00
Activos fijos	\$6,500,000.00	\$6,500,000.00
No circulante	\$6,500,000.00	\$6,500,000.00
Total activos	\$19,857,600.00	\$19,323,220.00
PASIVO		
Cuentas por pagar	\$4,156,280.00	\$6,226,000.00
Pasivo a largo plazo	\$12,750,900.00	\$11,731,020.00
Total pasivo	\$16,907,180.00	\$17,957,020.00
Capital	\$2,950,420.00	\$1,366,200.00
PASIVO + CAPITAL	\$19,857,600.00	\$19,323,220.00

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DE LA EMPRESA

Interpretación de resultados

- En las tablas 19 y 20 se pueden observar los resultados los análisis vertical y horizontal, tanto del estado de resultados como del balance.

Estado de resultados:

- Se observa un deterioro significativo en la estructura de costos, con el costo de venta aumentando de 63.19 % a 74.46 % de las ventas.

- Los gastos de operación tuvieron un incremento dramático, pasando de 2.94 % a 24.11 % de las ventas.
- La utilidad neta se deterioró severamente, pasando de representar 16.84 % a -9.89 % de las ventas.

Balance general:

- Mejoró la posición de efectivo, aumentando de 25.67 % a 29.36 % del total de activos.
- Se redujo el nivel de inventarios de 38.57 % a 35.20 %.
- La estructura de capital mejoró, con una reducción del pasivo total y un aumento significativo del capital.

Principales variaciones:

- El aumento más significativo fue en los gastos de operación (+759.58 %).
- El capital se incrementó en 115.96 %.
- La utilidad neta tuvo una caída de 161.57 %.
- Los pasivos totales se redujeron en 5.85 %.

Tabla 19. Análisis vertical del estado de resultados (% sobre ventas) de la empresa: papelería La Regla y el Compás S. A. de C. V.

Concepto	2021 (%)	2022 (%)	Variación (puntos %)
Ventas	100	100	0.00
Costo de venta	63.19	74.46	+11.27
Utilidad bruta	36.81	32.94	-3.87
Gastos de operación	2.94	24.11	+21.17
Gastos financieros	4.81	4.94	+0.13
Utilidad neta	16.84	-9.89	-26.73

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

Tabla 20. Análisis vertical del balance general (% sobre total de activos) de la empresa: papelería La Regla y el Compás S. A. de C. V.

Concepto	2021 (%)	2022 (%)	Variación (puntos %)
Efectivo en caja	25.67	29.36	+3.69
Inventario	38.57	35.20	-3.37
Activos fijos	33.64	32.73	-0.91
Pasivo total	92.93	85.14	-7.79
Capital	7.07	14.86	+7.79

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

Tabla 21. Análisis horizontal del estado de resultados de la empresa: papelería La Regla y el Compás S. A. de C. V. (Variación porcentual 2021-2022)

Concepto	Variación (%)
Ventas	+4.85
Costo de venta	+23.55
Gastos de operación	+759.58
Utilidad neta	-161.57
Efectivo en caja	+17.55
Inventario	-6.23
Pasivo total	-5.85
Capital	+115.96

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

c. Análisis financiero para 2021

Basado en los estados financieros de 2021, se expone un análisis detallado, incluyendo fórmulas y cálculos de los siguientes indicadores: margen de utilidad, margen de utilidad neta, retorno sobre la inver-

sión, retorno sobre el patrimonio, retorno sobre los activos, punto de equilibrio, rentabilidad financiera e impacto de autonomía financiera.

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Fórmula: $(\text{Ventas} - \text{Costo de Venta}) / \text{Ventas} \times 100$

Cálculo 2021: $(\$21,603,605 - \$13,650,282) / \$21,603,605 \times 100 = 36.81 \%$

Este margen indica que la empresa retuvo 36.81 centavos de cada peso de venta después de cubrir los costos directos.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales}) \times 100$

Cálculo 2021: $(\$3,638,000 / \$21,603,605) \times 100 = 16.84 \%$

El margen positivo indica que la empresa generó 16.84 centavos de utilidad por cada peso vendido.

RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN (ROI)

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión Total}) \times 100$

Cálculo 2021: $(\$3,638,000 / \$19,323,220) \times 100 = 18.83 \%$

Este ROI positivo indica un buen rendimiento sobre la inversión total.

RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital}) \times 100$

Cálculo 2021: $(\$3,638,000 / \$1,366,200) \times 100 = 266.28 \%$

Este valor indica un excelente rendimiento para los accionistas.

RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}) \times 100$

Cálculo 2021: $(\$3,638,000 / \$19,323,220) \times 100 = 18.83 \%$

Indica una eficiente utilización de los activos para generar utilidades.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Fórmula: $\text{Costos Fijos} / (1 - (\text{Costo de Venta} / \text{Ventas}))$

Costos Fijos 2021 = \$4,315,323 (suma de gastos operativos y financieros)

Cálculo 2021: $\$4,315,323 / (1 - (\$13,650,282 / \$21,603,605)) = \$11,718,170.89$

Las ventas (\$21,603,605) superaron ampliamente el punto de equilibrio.

IMPACTO DE AUTONOMÍA FINANCIERA

Fórmula: $(\text{Capital Propio} / \text{Total Activos}) \times 100$

Cálculo 2021: $(\$1,366,200 / \$19,323,220) \times 100 = 7.07 \%$

Este bajo porcentaje indica una fuerte dependencia de financiamiento externo, ya que solo el 7.07 % de los activos están financiados con capital propio.

d. Conclusiones

1. La empresa mostró un desempeño financiero sólido en 2021.
2. Altos márgenes de rentabilidad.
3. Excelente retorno sobre el patrimonio.
4. Punto de equilibrio bien cubierto por las ventas.
5. Sin embargo, existe una alta dependencia de financiamiento externo.
6. La empresa mostró indicadores muy positivos en 2021, aunque con una estructura de capital altamente apalancada.

e. Análisis financiero para 2022

Basado en los estados financieros de 2022, se realiza un análisis detallado, incluyendo fórmulas y cálculos:

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Fórmula: $(\text{Ventas} - \text{Costo de Venta}) / \text{Ventas} \times 100$

Cálculo 2022: $(\$22,650,720 - \$16,865,115) / \$22,650,720 \times 100 = 25.54 \%$

Este margen indica que la empresa retiene 25.54 centavos de cada peso de venta después de cubrir los costos directos.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales}) \times 100$

Cálculo 2022: $(-\$2,240,000 / \$22,650,720) \times 100 = -9.89 \%$

El margen negativo indica que la empresa está perdiendo casi diez centavos por cada peso vendido.

RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN (ROI)

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión Total}) \times 100$

Cálculo 2022: $(-\$2,240,000 / \$19,857,600) \times 100 = -11.28 \%$

Este ROI negativo indica que la empresa está perdiendo valor sobre su inversión total.

RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital}) \times 100$

Cálculo 2022: $(-\$2,240,000 / \$2,950,420) \times 100 = -75.92 \%$

Este valor alarmantemente negativo indica una pérdida significativa para los accionistas.

RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)

Fórmula: $(\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}) \times 100$

Cálculo 2022: $(-\$2,240,000 / \$19,857,600) \times 100 = -11.28 \%$

Indica una ineficiente utilización de los activos para generar utilidades.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Fórmula: $\text{Costos Fijos} / (1 - (\text{Costo de Venta} / \text{Ventas}))$

Cálculo 2022: $\$5,461,085 / (1 - (\$16,865,115 / \$22,650,720)) = \$21,380,219.91$

Las ventas actuales (\$22,650,720) superan el punto de equilibrio, pero los gastos operativos afectan la rentabilidad final.

IMPACTO DE AUTONOMÍA FINANCIERA

Fórmula: $(\text{Capital Propio} / \text{Total Activos}) \times 100$

Cálculo 2022: $(\$2,950,420 / \$19,857,600) \times 100 = 14.86 \%$

Este bajo porcentaje indica una fuerte dependencia de financiamiento externo, ya que solo el 14.86 % de los activos están financiados con capital propio.

f. Análisis de resultados y recomendaciones generales

- La empresa muestra pérdidas significativas en 2022.
- Alta dependencia de financiamiento externo.
- Necesidad urgente de:
 - Reducir gastos operativos.
 - Mejorar gestión de costos.
 - Fortalecer el capital propio.

- Optimizar uso de activos.
- Revisar estructura de financiamiento.

2. Empresa del sector servicios: distribuidora de productos de belleza Afrodita

Descripción: venta de productos de belleza como tintes para el cabello, maquillaje, todo lo que tiene que ver con el cuidado del cabello, también todo lo que tiene que ver con la aplicación de uñas, entre otras cosas, cuenta con mucha variedad de productos a precios accesibles, lo que es atractivo para los clientes. Esta empresa tiene poco tiempo en el mercado, es un local pequeño que se ubica en la colonia Arcoiris, es una empresa familiar, no cuenta con ningún empleado, hasta ahorita no se necesita el contratar a alguien porque la dueña del negocio y su hija son las que están atendiendo la empresa.

Información: Estados de resultados de 2021 y 2022 (tabla 22).

Tabla 22. Análisis vertical del estado de resultados de la empresa: distribuidora de productos de belleza Afrodita

Concepto	Importe	Porcentaje
Ventas netas	\$115,258.00	100 %
(-) Costo de ventas	\$40,000.00	34.7 %
Utilidad bruta	\$75,258.00	65.3 %
(-) Gastos de administración	\$50,632.00	43.9 %
(-) Gastos de venta	\$0.00	0 %
Utilidad antes de impuestos	\$24,626.00	21.4 %
(-) Impuestos	\$341.00	0.3 %
Utilidad neta	\$24,285.00	21.1 %

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

Margen de utilidad bruta

$$MUB = (\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$$

Donde:

Utilidad Bruta = Ventas Netas - Costo de Ventas

Cálculo: $(\$75,258.00 / \$115,258.00) \times 100 = 65.30 \%$

Margen de utilidad neta

$$MUN = (\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$$

Donde:

Utilidad Neta = Utilidad después de impuestos

Cálculo: $(\$24,285.00 / \$115,258.00) \times 100 = 21.07 \%$

Margen operacional

$$MO = (\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas Netas}) \times 100$$

Donde:

Utilidad Operacional = Utilidad Bruta - Gastos Operacionales

Cálculo: $(\$24,626.00 / \$115,258.00) \times 100 = 21.37 \%$

Interpretación

MUB (65.30 %): Por cada peso vendido, 65.30 centavos corresponden a utilidad bruta.

MUN (21.07 %): Por cada peso de venta, 21.07 centavos son utilidad neta final.

MO (21.37 %): Por cada peso vendido, 21.37 centavos son utilidad operativa.

Análisis de los resultados

La empresa muestra un desempeño financiero con las siguientes características:

- Un margen bruto saludable del 65.3 %, lo que indica una buena gestión de los costos directos.
- Los gastos administrativos representan una porción significativa (43.9 %) de las ventas.
- El margen neto del 21.1 % sugiere una operación rentable.
- La carga impositiva es relativamente baja, representando solo el 0.3 % de las ventas.

Los indicadores financieros de esta distribuidora de productos de belleza muestran una operación rentable con márgenes saludables. La empresa mantiene una buena eficiencia en el control de costos directos, reflejado en su alto margen bruto. La similitud entre el margen operacional y el margen neto indica una gestión fiscal eficiente, aunque los gastos administrativos representan una porción significativa que podría optimizarse para mejorar la rentabilidad general del negocio.

Análisis de impuestos

- Estructura fiscal: La empresa está operando bajo un régimen que busca simplificar las obligaciones fiscales para las pequeñas y medianas empresas (mipymes), lo que se traduce en tasas impositivas más bajas y un proceso menos complicado para cumplir con sus obligaciones fiscales.
- Impacto financiero: El ISR a pagar representa aproximadamente el 1 % de las ventas totales, lo que indica una carga fiscal manejable en comparación con otros regímenes donde las tasas pueden ser significativamente más altas (tabla 23).
- Planificación fiscal: Conociendo estos números, la empresa puede planificar mejor su flujo de efectivo y asegurarse de que tiene suficientes recursos disponibles para cumplir con sus obligaciones fiscales al final del año.

Tabla 23. Estimación de impuestos considerando el régimen RESICO de la empresa: distribuidora de productos de belleza Afrodita

Monto de los ingresos	2022/31/12
Ventas	\$115,258.00
Tasa aplicable	1.00 %
ISR a pagar anual	\$1,152.58

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

3. Empresa del sector servicios, tapicería y fabricación de muebles: tapicería A Todo Color

La empresa ofrece un servicio de calidad y excelencia en la fabricación y remodelación de muebles del hogar, oficina, autos e industrial. Brinda servicios de:

- Tapizado de interiores de auto; esto conlleva cielo, piso, tapas de puertas, asientos, coderas, tablero, alfombra, cabeceras, tapasol.
- Fabricación o tapizado de muebles para recámara, entre ellos: cabeceras, bases para colchón, almohadas, alfombras, pie de cama, cortinas, forros para almohada y muchos más.
- Servicio de tapizado o fabricación de muebles a la medida o prediseñados para el hogar; entre ellos están: sofá, sofá-cama, sillones individuales, cojines, reposit, taburete, entre otros.
- Restauración, fabricación o tapizado de sillas para comedor o decorativas.
- Información: Estados de resultado y balances para 2022 y 2023 (tablas 24 y 25).

Tabla 24. Estado de resultados con análisis vertical, periodo 2022 y 2023, de la empresa: tapicería A Todo Color

Concepto	2022	%	2023	%
Ventas	\$322,145.00	100	\$351,269.00	100
(-) Gastos de administración	\$165,423.00	51.35	\$178,052.00	50.69
(-) Gastos generales	\$76,509.00	23.75	\$85,252.00	24.27
(-) Gastos financieros	\$2,000.00	0.62	\$2,000.00	0.57
Utilidad neta	\$78,213.00	24.28	\$85,965.00	24.47

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

Análisis e interpretaciones

ANÁLISIS VERTICAL 2022

- Los gastos de administración representan el mayor porcentaje (51.35 %).
- Los gastos generales constituyen casi un cuarto de las ventas (23.75 %).
- La utilidad neta representa un saludable 24.28 % de las ventas.

ANÁLISIS VERTICAL 2023

- Los gastos administrativos mantienen una proporción similar (50.69 %).
- Los gastos generales aumentaron ligeramente su participación (24.27 %).
- La utilidad neta mejoró levemente hasta 24.47 %.

VARIACIONES PRINCIPALES

- Las ventas incrementaron en 9.04 %.
- Los gastos administrativos crecieron proporcionalmente menos que las ventas.
- La utilidad neta mejoró en términos absolutos y relativos.

- Los gastos financieros se mantuvieron constantes, reduciendo su impacto porcentual.

Tabla 25. Balances con análisis vertical, periodo 2022 y 2023, de la empresa: tapicería A Todo Color

Concepto	2022	% Vertical 2022	2023	% Vertical 2023	Variación %
ACTIVO CIRCULANTE					
Caja	\$3,567	0.92 %	\$5,000	1.12 %	40.17 %
Bancos	\$18,945	4.88 %	\$20,526	4.60 %	8.35 %
Clientes	\$10,225	2.63 %	\$15,242	3.41 %	49.07 %
IVA acreditable	\$17,386	4.48 %	\$20,529	4.60 %	18.08 %
Función y empleados	\$2,700	0.70 %	\$3,000	0.67 %	11.11 %
Deudores diversos	\$27,914	7.19 %	\$32,625	7.31 %	16.88 %
Total activo circulante	\$80,737	20.79 %	\$96,922	21.71 %	20.05 %
ACTIVO FIJO					
Mobiliario y equipo	\$79,000	20.34 %	\$85,000	19.04 %	7.59 %
Equipo de transporte	\$126,344	32.54 %	\$154,156	34.52 %	22.01 %
Equipo de trabajo	\$98,999	25.49 %	\$105,214	23.56 %	6.28 %
Equipo de cómputo	\$3,247	0.84 %	\$5,241	1.17 %	61.41 %
Total activo fijo	\$307,590	79.21 %	\$349,611	78.29 %	13.66 %
TOTAL ACTIVO	\$388,327	100 %	\$446,533	100 %	15.00 %
PASIVO CIRCULANTE					
Proveedores	\$3,685	0.93 %	\$5,265	1.18 %	42.88 %
Acreedores diversos	\$2,000	0.51 %	\$2,321	0.52 %	16.05 %
Impuestos por pagar	\$977	0.25 %	\$1,529	0.34 %	56.50 %
IVA por pagar	\$573	0.14 %	\$859	0.19 %	49.91 %
Total pasivo circulante	\$7,235	1.83 %	\$9,974	2.23 %	37.86 %
PASIVO FIJO					
Cuentas por pagar	\$3,568	0.90 %	\$5,262	1.18 %	47.48 %
Total pasivo fijo	\$3,568	0.90 %	\$5,262	1.18 %	47.48 %

Concepto	2022	% Vertical 2022	2023	% Vertical 2023	Variación %
CAPITAL					
Capital patrimonio	\$307,193	77.73 %	\$345,332	77.34 %	12.42 %
Utilidad del ejercicio	\$77,186	19.53 %	\$85,965	19.25 %	11.37 %
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$395,182	100 %	\$446,533	100 %	13.00 %

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y datos de la empresa.

ANÁLISIS VERTICAL

Estructura de activos 2022-2023

- El activo fijo representa la mayor parte del total (79.21 % en 2022 y 78.29 % en 2023).
- El activo circulante aumentó su participación de 20.79 % a 21.71 %.
- El equipo de transporte es el activo más significativo (32.54 % a 34.52 %).
- El mobiliario y equipo disminuyó su participación de 20.34 % a 19.04 %.

Estructura de pasivos y capital

- El capital representa la principal fuente de financiamiento (77.73 % en 2022 y 77.34 % en 2023).
- Los pasivos totales son muy bajos (2.73 % en 2022 y 3.41 % en 2023).
- La utilidad mantiene una participación estable (19.53 % a 19.25 %).

ANÁLISIS HORIZONTAL

Activos

- Incremento significativo en equipo de cómputo (61.41 %).
- Crecimiento importante en clientes (49.07 %).
- Aumento moderado en equipo de transporte (22.01 %).
- El activo total creció 15 %.

Pasivos

- Impuestos por pagar aumentó 56.50 %.
- Cuentas por pagar incrementó 47.48 %.
- Proveedores creció 42.88 %.
- Total pasivo circulante aumentó 37.86 %.

Capital

- Capital patrimonio creció 12.42 %.
- Utilidad del ejercicio aumentó 11.37 %.

La empresa muestra un crecimiento sólido con inversiones significativas en activos fijos, manteniendo una estructura financiera conservadora con bajo apalancamiento y alta capitalización.

Análisis financiero de la empresa de tapicería

A. CONTROL DE FLUJO DE EFECTIVO

Posición de liquidez

- Efectivo total (Caja + Bancos) aumentó de \$22,512 a \$25,526 (13.39 %).
- Representa 5.80 % del activo total en 2022 y 5.72 % en 2023.
- Flujo operativo positivo evidenciado por el incremento en ventas (9.04 %).
- Administración de cuentas.

Cuentas por cobrar

- Incremento significativo de 49.07 % (\$10,225 a \$15,242).
- La proporción respecto a ventas aumentó de 3.17 % a 4.34 %.
- Sugiere necesidad de mejorar políticas de cobranza.

Cuentas por pagar

- Proveedores aumentaron 42.88 % (\$3,685 a \$5,265).
- Cuentas por pagar incrementaron 47.48 % (\$3,568 a \$5,262).
- Mantiene bajo nivel de apalancamiento con proveedores.

Manejo de inventarios

- No se observa cuenta de inventarios en el balance, lo que sugiere:
- Posible manejo de inventario *just-in-time* o registro bajo otro concepto contable.
- Necesidad de implementar control de inventarios.

Presupuestos operativos

- Estructura de gastos
- Gastos administrativos: 50.69 % de ventas.
- Gastos generales: 24.27 % de ventas.
- Gastos financieros: 0.57 % de ventas.

Eficiencia operativa

- Margen operativo mejoró levemente (24.28 % a 24.47 %).
- Control efectivo de gastos administrativos (reducción de 51.35 % a 50.69 %).

Planificación estratégica

Recomendaciones

- Implementar política de crédito más estricta.
- Desarrollar sistema de control de inventarios.
- Optimizar ciclo de conversión de efectivo.
- Mantener nivel bajo de apalancamiento.
- Continuar control eficiente de gastos operativos.

Áreas de mejora

- Gestión de cuentas por cobrar.
- Sistema de control de inventarios.
- Optimización de gastos administrativos.
- Fortalecimiento de capital de trabajo.

La empresa muestra una gestión financiera saludable, pero requiere atención en el manejo de cuentas por cobrar y la implementación de controles más estrictos en inventarios y gastos operativos.

Análisis de impuestos

- Crecimiento sostenido: La empresa muestra un crecimiento sostenido en sus ventas, lo cual es positivo para su salud financiera y su capacidad para cumplir con sus obligaciones fiscales.
- Carga fiscal proporcional: A pesar del aumento en las ventas y el ISR correspondiente, la tasa impositiva se mantiene constante, lo que facilita la planificación fiscal (tabla 26).
- Importancia de la formalización: Este régimen simplificado permite a la empresa beneficiarse de tasas impositivas más bajas y un proceso menos complicado para cumplir con sus obligaciones fiscales.

Tabla 26. Estimación de impuestos considerando el régimen RESICO de la empresa: tapicería A Todo Color

Monto de los ingresos	2023/31/12	2022/31/12
Ventas	\$351,269.00	\$322,145.00
Tasa aplicable	1.10 %	1.10 %
ISR a pagar anual	\$3,863.96	\$3,543.60

4. Ejemplos de microempresas, análisis financiero, impuestos y estrategias para su desarrollo

A continuación se presenta un análisis financiero básico para cada uno de los siguientes ejemplos de microempresas y negocios familiares, es decir, con menor actividad e información que los ejemplos de las secciones anteriores. En estos casos se incluye una sección de costos, empleos generados, estimaciones básicas de utilidad y margen de utilidad, así como la estimación de impuestos según el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) y recomendaciones para su desarrollo.

1. Tienda de abarrotes La Esquina Feliz

Costos mensuales estimados:

- Mercancía: 18,000 MXN
- Renta del local: 3,000 MXN
- Servicios (luz, agua): 800 MXN
- Total: 21,800 MXN

Empleos generados: dos (los propietarios)

Análisis financiero básico:

- Ingresos mensuales: 25,000 MXN
- Costos mensuales: 21,800 MXN
- Utilidad bruta: 3,200 MXN
- Margen de utilidad bruta: 12.8 %

Estimación de impuestos RESICO:

- Ingresos anuales: 300,000 MXN
- Tasa aplicable: 1 %
- Impuesto anual estimado: 3,000 MXN

Recomendaciones:

1. Diversificar la oferta de productos para competir con las tiendas de conveniencia.
2. Implementar un sistema de control de inventarios para optimizar las compras.
3. Considerar la venta de productos preparados o servicios adicionales para aumentar el margen de utilidad.
4. Explorar opciones de *marketing* digital local para atraer más clientes.

2. Taller mecánico Motores García

Costos mensuales estimados:

- Materiales y repuestos: 20,000 MXN
- Renta del local: 5,000 MXN
- Servicios (luz, agua, Internet): 2,000 MXN

- Salario del ayudante: 6,000 MXN
- Total: 33,000 MXN

Empleos generados: tres (el propietario, su hijo y un ayudante)

Análisis financiero básico:

- Ingresos mensuales: 45,000 MXN
- Costos mensuales: 33,000 MXN
- Utilidad bruta: 12,000 MXN
- Margen de utilidad bruta: 26.67 %

Estimación de impuestos RESICO:

- Ingresos anuales: 540,000 MXN
- Tasa aplicable: 1.1 %
- Impuesto anual estimado: 5,940 MXN

Recomendaciones:

1. Formalizar el negocio para acceder a beneficios fiscales y oportunidades de financiamiento.
2. Invertir en capacitación sobre nuevas tecnologías automotrices.
3. Implementar un sistema de citas y seguimiento de clientes para mejorar la eficiencia.
4. Considerar la expansión de servicios para incluir diagnósticos electrónicos.

3. *Tortillería El Maíz Dorado*

Costos mensuales estimados:

- Maíz y otros insumos: 15,000 MXN
- Renta del local: 3,500 MXN
- Gas y electricidad: 2,500 MXN
- Salarios familiares: 8,000 MXN
- Total: 29,000 MXN

Empleos generados: cuatro (la propietaria y tres familiares)

Análisis financiero básico:

- Ingresos mensuales: 35,000 MXN
- Costos mensuales: 29,000 MXN

- Utilidad bruta: 6,000 MXN
- Margen de utilidad bruta: 17.14 %

Estimación de impuestos RESICO:

- Ingresos anuales: 420,000 MXN
- Tasa aplicable: 1.1 %
- Impuesto anual estimado: 4,620 MXN

Recomendaciones:

1. Explorar opciones de compra de maíz a granel o directamente de productores para reducir costos.
2. Diversificar la oferta con productos complementarios, como salsas o guisados.
3. Implementar un sistema de entrega a domicilio para expandir el alcance del negocio.
4. Considerar la adquisición de maquinaria más eficiente para reducir el consumo de gas y electricidad.

4. *Estética Belleza Natural*

Costos mensuales estimados:

- Productos de belleza: 5,000 MXN
- Renta del local: 6,000 MXN
- Servicios (luz, agua, Internet): 1,500 MXN
- Salario de la asistente: 4,000 MXN
- Total: 16,500 MXN

Empleos generados: dos (la propietaria y una asistente)

Análisis financiero básico:

- Ingresos mensuales: 20,000 MXN
- Costos mensuales: 16,500 MXN
- Utilidad bruta: 3,500 MXN
- Margen de utilidad bruta: 17.5 %

Estimación de impuestos RESICO:

- Ingresos anuales: 240,000 MXN
- Tasa aplicable: 1 %

- Impuesto anual estimado: 2,400 MXN

Recomendaciones:

1. Implementar un sistema de citas en línea para optimizar el tiempo y reducir tiempos muertos.
2. Ofrecer servicios especializados o tratamientos *premium* para aumentar el margen de utilidad.
3. Desarrollar una estrategia de *marketing* en redes sociales para atraer nuevos clientes.
4. Considerar la venta de productos de belleza para generar ingresos adicionales.

5. Taller de costura Diseños Únicos

Costos mensuales estimados:

- Telas y materiales: 12,000 MXN
- Servicios (luz, Internet): 1,500 MXN
- Mantenimiento de máquinas: 1,000 MXN
- Total: 14,500 MXN

Empleos generados: tres (los propietarios)

Análisis financiero básico:

- Ingresos mensuales: 30,000 MXN
- Costos mensuales: 14,500 MXN
- Utilidad bruta: 15,500 MXN
- Margen de utilidad bruta: 51.67 %

Estimación de impuestos RESICO:

- Ingresos anuales: 360,000 MXN
- Tasa aplicable: 1.1 %
- Impuesto anual estimado: 3,960 MXN

Recomendaciones:

1. Desarrollar una línea de productos propia para aumentar el margen de utilidad.
2. Explorar plataformas de comercio electrónico para expandir el alcance de ventas.

3. Invertir en maquinaria más eficiente para aumentar la productividad.
4. Considerar la colaboración con diseñadores locales para diversificar la oferta de productos.

Estos análisis y recomendaciones proporcionan una base para que estas microempresas y negocios familiares mejoren su gestión financiera y exploren oportunidades de crecimiento. Es importante que cada negocio adapte estas sugerencias a su contexto específico y considere buscar asesoría profesional para implementar cambios significativos en su operación.

Capítulo 5

Conclusiones



El análisis exhaustivo de las micro, pequeñas y medianas empresas en México revela un panorama complejo y dinámico, caracterizado por desafíos significativos, pero también por oportunidades de crecimiento y desarrollo. A continuación se presentan las principales conclusiones derivadas de este estudio:

Las mipymes continúan siendo un pilar fundamental de la economía mexicana, representando más del 99 % de las unidades económicas y contribuyendo significativamente al empleo. Sin embargo, su aportación al PIB ha mostrado una tendencia decreciente, lo que sugiere problemas de productividad y disminución del valor agregado.

La distribución geográfica de estas empresas muestra una concentración significativa en ciertas regiones, principalmente en el estado

de México, la Ciudad de México y Jalisco. Esta aglomeración tiene implicaciones importantes para el desarrollo económico regional y plantea la necesidad de políticas de apoyo empresarial diferenciadas.

Por su parte, la informalidad emerge como uno de los retos más significativos para el sector, con una tasa promedio de 43.27 %. Esta situación tiene implicaciones profundas en términos de recaudación fiscal, competencia desleal y precarización del empleo.

La gestión financiera eficiente se revela como un factor crítico para el éxito y la sostenibilidad de dichas empresas. Aspectos como la planeación financiera, el acceso a fuentes de financiamiento adecuadas y la administración eficiente del capital de trabajo son fundamentales para su crecimiento y adaptabilidad en un mercado cambiante.

La adopción de tecnologías digitales y la transformación digital representan tanto un desafío como una oportunidad para las mipymes. La evidencia sugiere que aquellas empresas que han invertido en digitalización han experimentado mejoras significativas en su productividad y competitividad.

El marco regulatorio y fiscal, particularmente el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO), ofrece oportunidades para la formalización y simplificación administrativa. Sin embargo, persisten barreras significativas, como: cargas fiscales y regulatorias elevadas, complejidad administrativa, dificultades con el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO), limitado acceso al financiamiento formal, incremento en precios de insumos y complejidad en trámites administrativos. Todas ellas dificultan la transición hacia la formalidad.

Un hecho significativo fue la pandemia de COVID-19, que ha tenido un impacto profundo en el sector, acelerando tendencias preexistentes y forzando a muchas empresas a adaptarse rápidamente a nuevas realidades de mercado o a aumentar las cifras de cierre. Sin embargo, la resiliencia y la capacidad de adaptación han emergido como cualidades cruciales para la supervivencia empresarial.

La brecha de género en la gestión y propiedad de las mipymes persiste como un desafío importante, con una representación femenina significativamente menor en puestos directivos y en la iniciación de nuevos negocios.

Hallazgos clave

Recomendaciones para futuros estudios

- Investigar en profundidad las causas de la disminución en la contribución al PIB de las mipymes, a pesar del aumento en su número, para desarrollar estrategias que mejoren su productividad y valor agregado.
- Realizar estudios longitudinales sobre el impacto de la digitalización en la productividad y competitividad de las mipymes, identificando las mejores prácticas y barreras para su adopción.
- Analizar el efecto a largo plazo del RESICO en la formalización de las mipymes, evaluando su eficacia y proponiendo ajustes para mejorar su implementación.
- Explorar estrategias innovadoras para reducir la informalidad, considerando enfoques multidimensionales que aborden tanto los aspectos económicos como los sociales y psicológicos del fenómeno.
- Investigar las barreras específicas que enfrentan las mujeres en la gestión y propiedad de mipymes, desarrollando recomendaciones para políticas que promuevan la equidad de género en el sector empresarial.
- Estudiar el impacto de las políticas de desarrollo regional en la distribución geográfica de las mipymes, identificando estrategias efectivas para fomentar un crecimiento más equilibrado a escala nacional.
- Analizar en detalle los factores que contribuyen a la resiliencia de las mipymes frente a crisis como la pandemia de COVID-19, para desarrollar modelos de preparación y adaptación ante futuras disrupciones.

Estas líneas de investigación contribuirán a una comprensión más profunda de los desafíos y oportunidades que enfrentan las mipymes en México, proporcionando una base sólida para el desarrollo de políticas y estrategias que fortalezcan este sector clave de la economía de las regiones de México.

Glosario

- **Activo:** Recursos económicos que posee una empresa.
- **Balance general:** Estado financiero que muestra activos, pasivos y capital.
- **Capital:** Recursos propios aportados por socios.
- **Costo de ventas:** Gastos directos de producción o adquisición.
- **Estado de resultados:** Reporte de ingresos y gastos.
- **Flujo de efectivo:** Movimiento de dinero en entradas y salidas.
- **Gastos operativos:** Costos necesarios para operación.
- **Inventario:** Mercancías disponibles para venta.
- **Margen bruto:** Diferencia entre ventas y costo de ventas.
- **Mipyme:** Micro, pequeña y mediana empresa.
- **Pasivo:** Obligaciones y deudas empresariales.
- **Patrimonio:** Diferencia entre activos y pasivos.
- **Punto de equilibrio:** Nivel donde ingresos igualan gastos.
- **ROI:** Retorno sobre inversión.
- **ROE:** Retorno sobre capital.
- **ROA:** Retorno sobre activos.
- **Utilidad bruta:** Ventas menos costo de ventas.
- **Utilidad neta:** Ganancia final después de gastos.
- **Valor agregado:** Incremento en valor durante proceso.
- **Capital de trabajo:** Recursos para operación diaria.
- **Apalancamiento:** Uso de deuda para financiamiento.
- **Liquidez:** Capacidad de convertir activos en efectivo.
- **Solvencia:** Capacidad de pago a largo plazo.
- **Rentabilidad:** Capacidad de generar beneficios.
- **Ciclo operativo:** Tiempo entre compra y cobro.

Referencias

- Al-Fadly, A. (2020). Impact of COVID-19 on SMEs and employment. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(2), 629-648.
- Alves, J., Lok, T. C., Luo, Y., y Hao, W. (2022). Crisis management for small and medium-sized enterprises: Evidence from China. *International Small Business Journal*, 40(1), 60-87.
- Banco de México (2024). Reporte de Estabilidad Financiera. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero>
- Barrena-Martínez, J., y Garrido-Moreno, A. (2020). Sustainable development and resilience of companies in times of crisis. *Sustainability*, 12(21), 8881.
- BBVA (2019). Análisis financiero: ¿Qué es el ROE? <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/que-es-el-roe/>
- Brouthers, K. D., Andriessen, F., y Nicolaes, I. (1998). Driving blind: Strategic decision-making in small companies. *Long Range Planning*, 31(1), 130-138.
- CIEP (2023). Determinantes del cumplimiento fiscal en mipymes mexicanas. Centro de Investigación Económica y Presupuestaria.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2020). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2020: principales condicionantes de las políticas fiscal y monetaria en la era pospandemia de COVID-19* (LC/PUB.2020/12-P). Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2023, 15 de diciembre). Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2023. <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%202023.pdf>
- CONTPAQi (2024). 5 herramientas financieras para pymes. <https://www.contpaqi.com/publicaciones/gestion-empresarial/5-herramientas-financieras-para-pymes>

- Correa-Quezada, R., García-Vélez, D., De la Cruz Guerrero, M., y Álvarez-García, J. (2020). Impacto del uso de las TIC en la productividad de las mipymes en Ecuador. *Revista Espacios*, 41(10), 16.
- Coviello, N. E., y McAuley, A. (1999). Internationalization and the smaller firm: A review of contemporary empirical research. *Management International Review*, 39(3), 223-256.
- De la Rosa, A. (2007). La micro, pequeña y mediana organización en la perspectiva de los estudios organizacionales. Una mirada al caso de una microorganización desde la óptica del poder. [Tesis doctoral, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa].
- Díaz Fonseca, José Bulmaro (2020). *Contabilidad financiera*. Editorial Trillas.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper & Row.
- Duitama Castro, G. N. (2019). El liderazgo transformacional como una opción de crecimiento para los empresarios. En S. R. M. Arévalo, M. Avendaño, y J. A. Pacheco (Eds.), *Perspectivas y desafíos para la competitividad: Una mirada global desde los territorios* (pp. 179-190). Sello Editorial UNAD. <https://doi.org/10.22490/9789586516389.08>
- Ehrhardt, M. C., y Brigham, E. F. (2018). *Finanzas corporativas* (6.ª ed.). Cengage Learning.
- Entrepreneur (2021, 11 de marzo). ¿Qué es el punto de equilibrio y cómo se calcula? Aprende a conocer esta métrica fundamental para tu negocio. <https://www.entrepreneur.com/es/dinero-y-finanzas/que-es-el-punto-de-equilibrio-y-como-se-calcula-aprende-a/366592>
- Expansión Mujeres (2024, 4 de julio). Desafíos y oportunidades de las mujeres emprendedoras de México. <https://mujeres.expansion.mx/actualidad/2024/07/04/dia-de-las-pymes-lo-que-las-mujeres-emprendedoras-enfrentan-en-mexico-hoy>
- Fathom Holdings Inc. (2024). Fathom Holdings, Inc. Q1 2024 Earnings Overview: Progress and Strategic Growth. <https://fathomcareers.com/fathom-holdings-inc-q1-2024-earnings-overview-progress-and-strategic-growth/>
- Feindt, S., Jeffcoate, J., y Chappell, C. (2002). Identifying success factors for rapid growth in SME e-commerce. *Small Business Economics*, 19(1), 51-62.
- Fillis, I. (2001). Small firm internationalization: An investigative survey and future research directions. *Management Decision*, 39(9), 767-783.
- Flores, M., Flores, R., y Reyes, C. (2023). La administración financiera en las mipymes mexicanas. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 18(2), 165-186.
- García, M. (2022). *La factura electrónica y su impacto en las mipymes mexicanas*. Editorial Financiera.
- Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012). *Principios de administración financiera* (12.ª ed.). México: Pearson Educación. ISBN: 978-607-32-0983-

0. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- González Chávez, G. (2023). *Innovación, empleo, salarios y prestaciones en las mipymes en México*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- (Coord.) (2019). *Mipymes, cadenas de valor y la reestructuración internacional del capital y el trabajo*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- (Coord.) (2020). *Importancia de las mipymes en el desarrollo económico de México*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- (Coord.) (2023). *Innovación, empleo, salarios y prestaciones en las mipymes en México*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Griffith, D. A., Cavusgil, S. T., y Xu, S. (2008). Emerging themes in international business research. *Journal of International Business Studies*, 39(7), 1220-1235.
- Harahap, S. S. (2015). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada.
- Help I Mentoring (2024). Construyendo el futuro: la importancia de la planeación estratégica para las pymes. <https://helpimentoring.com/2024/02/07/planeacion-estrategica-para-las-pymes/>
- Heredia Zurita, A., y Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/29). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Higgins, R. C. (2014). *Analysis for financial management* (11.ª ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- HubSpot (2023, 18 de mayo). 10 indicadores clave de rentabilidad y cómo interpretarlos. <https://blog.hubspot.es/sales/indicadores-rentabilidad>
- IDC (2020). *Worldwide Digital Transformation Spending Guide*. International Data Corporation.
- IMCO (2009). *La importancia de las pymes en la economía mexicana*. Instituto Mexicano para la Competitividad.
- INEGI (2021). Censos Económicos 2019. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2024, 7 de octubre). Mujeres en las empresas 2024. <https://imco.org.mx/mujeres-en-las-empresas-2024/>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2019). Censos Económicos (2019). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos: Censos Económicos*. Recuperado el 09/05/2024,

- de: https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf
- (2020). Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (27 de junio). Datos nacionales. Comunicado de prensa n.º 285/20, 25 de junio de 2020, página 1/1. Recuperado el 10/05/24, de: <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>
- (2021). La Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2021). Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN). www.gob.mx/cnbv y www.inegi.org.mx
- (2022). Medición de la Economía Informal 2022. <https://www.inegi.org.mx/temas/pibmed/>
- (2023). Estadísticas sobre las mipymes en México. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx>
- (2024a). Estadísticas a propósito del Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas [Comunicado de prensa n.º 383/24]. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2024/EAP_MIPYMES24.pdf
- (2024b). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), población de 15 años y más de edad. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- (2024c). Medición de la Economía Informal 2023. <https://www.inegi.org.mx/temas/pibmed/>
- Jopen, G., León, J., y Sánchez, M. (2015). Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú. Investigaciones, Consorcio de Investigación Económica y Social. <https://ideas.repec.org/a/bbj/invcie/589.html>
- La Jornada (2024, 25 de junio). En cuatro años nacieron 1.7 millones de mipymes y murieron 1.4 millones. La Jornada. <https://www.jornada.com.mx/2024/06/25/economia/019n2eco>
- Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR) (2023). Reglamento para el régimen fiscal de las personas físicas y morales. Recuperado de: <https://www.dof.gob.mx>
- López-Vega, R., Martínez-Santos, M., y González-Pérez, A. (2024). Barreras en la implementación del Régimen Simplificado de Confianza en México. *Revista de Administración Pública*, 59(1), 45-67.
- Maloney, W. (2007). Determinants of tax evasion in Mexican mipymes. World Bank Policy Research Working Paper.
- Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.

- Martínez Guerra, J. (2024). Avances en la transformación digital de las mipymes impulsadas por la pandemia COVID-19. *Journal of Technology Management & Innovation*, 19(1), 52-65.
- McGinnis, M. A., y Verney, T. P. (1987). Innovation management and intrapreneurship. *SAM Advanced Management Journal*, 52(3), 19-23.
- Merton, R. C. (1973). Theory of Rational Option Pricing. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 4(1), 141-183.
- (1990). *Continuous-Time Finance*. Cambridge, MA: Blackwell Publishing.
- Mexico Industry (2024). Gestión financiera y digital, clave para superar retos económicos de las microempresas. <https://mexicoindustry.com/noticia/gestion-financiera-y-digital-clave-para-superar-retos-economicos-de-las-microempresas>
- Miller, M. H. (1997). Debt and Taxes. *Journal of Finance*, 32(2), 261-275.
- Moreno, J. (2014). *Partida Doble. Contabilidad Básica*. Grupo Editorial Patria.
- Normas de Información Financiera [NIF] (2023). https://www.cinif.org.mx/info_libro2023.php
- Oberlo (2023). Margen de utilidad: qué es, cómo se calcula y para qué sirve. <https://www.oberlo.com/es/blog/margen-de-utilidad>
- OECD (2023). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023*. OECD Publishing.
- Ortiz-Villajos, J. M., y Sotoca, S. (2022). Innovation and business survival: A long-term approach. *Research Policy*, 51(1), 104400.
- Palepu, K. G., Healy, P. M., y Peek, E. (2019). *Análisis y valuación de negocios usando estados financieros* (5.ª ed.). Cengage Learning.
- Peraza-Domínguez et al. (2020). Análisis de la evolución de las pymes en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 15(4), 585-601.
- Ramírez-Cedillo, E., y Hernández-Rivera, J. (2023). Impacto de la carga fiscal en la formalización de mipymes mexicanas. *Gestión y Política Pública*, 32(2), 289-318.
- Rodríguez-Gutiérrez, P., Sánchez-Cañizares, S. M., y Fuentes-García, F. J. (2020). The impact of knowledge management on organizational performance and competitive advantage in the hotel sector. *Environmental Research and Public Health*, 17(5), 1673.
- Romero Álvarez, Y., y Ramírez-Montoya, M. S. (2018). El papel de las estrategias innovadoras en educación superior: retos en las sociedades del conocimiento. *Revista de Pedagogía*, 39(104), 147-170.
- Romero Álvarez, Yaneth, y Ramírez Montoya, Javier (2018). Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Suma de Negocios*, 9(19), 36-44. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2018.v9.n19.a5>
- Romero, A., y Vera-Colina, M. A. (2012). La globalización posible: Límites y alternativas. *Cuadernos de Economía*, 31(58), 49-76.

- Romero, I., y Martínez-Román, J. A. (2012). Self-employment and innovation. Exploring the determinants of innovative behavior in small businesses. *Research Policy*, 41(1), 178-189.
- Sánchez-González, M., y Martínez-Pérez, L. (2022). Costos administrativos y su efecto en la informalidad empresarial en México. *Problemas del Desarrollo*, 53(208), 157-182.
- Santander Asset Management (2024, 1 de octubre). Indicadores de rentabilidad financiera: ROA, ROE y ROI. <https://www.santanderassetmanagement.es/aula-virtual/aprende-con-sam/indicadores-de-rentabilidad-financiera-roa-roe-y-roi/>
- Scotiabank (2024). ¿Cómo mejorar los flujos de efectivo en tu pyme? <https://www.scotiabank.com.mx/blog/pymes-como-mejorar-flujos-de-efectivo.aspx>
- Seclen-Luna, J. P., Opazo-Basáez, M., Narvaiza, L., y Moya-Fernández, P. J. (2021). Assessing the effects of human capital composition, innovation portfolio and size on manufacturing firm performance. *Competitiveness Review*, 31(3), 586-606. <https://doi.org/10.1108/CR-11-2020-0135>
- Secretaría de Economía (2009, 30 de junio). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de la Federación. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- Servicio de Administración Tributaria (SAT) (2024). Régimen Simplificado de Confianza (RESICO). Recuperado de: <https://www.sat.gob.mx>
- Sharpe, W. F. (1963). A simplified model for portfolio analysis. *Management Science*, 9(2), 277-293.
- Sistema de Administración Tributaria (SAT) (2024). Porcentajes de deducción de activos fijos. <https://www.sat.gob.mx/articulo/61054/articulo-34>
- Soberanes, M. R. L., Pérez, A. M., y Aguilar, O. C. (2021). La planeación financiera como base de permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 16(2), 101-121.
- Titman, S., Keown, A. J., y Martin, J. D. (2017). *Financial Management: Principles and Applications* (13.ª ed.). Pearson.
- UNAM (2021). *Las mipymes y el desarrollo económico en México*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- UNIR México (2023). El presupuesto de operaciones: ¿qué es y cómo elaborarlo? <https://mexico.unir.net/noticias/economia/presupuesto-operaciones/>
- Valdés, J. A. (2019). *Contabilidad financiera: teoría y práctica*. McGraw-Hill.
- Vázquez Núñez, S., y Vázquez López, S. (2007). Principales enfoques teóricos e investigaciones empíricas generales sobre la internacionalización de

Referencias

- pymes: Un estudio exploratorio de investigaciones entre 1999 y 2004. *Contaduría y Administración*, (222), 41-57.
- Wortev Academy (2024, 9 de octubre). Pymes en México: qué son y cómo se clasifican. <https://academy.wortev.com/arquitectura-empresarial/pymes-mexicanas/>
- Zamora, E. (2021). *Contabilidad para microempresas: Una guía práctica* (3.ª ed.). Editorial Trillas.
- Ligas de Internet para calculadoras de impuestos
- En la determinación del impuesto sobre la renta a pagar de las personas físicas, sin importar el régimen fiscal en el que tributen, se cuenta con herramientas tecnológicas reconocidas, como las calculadoras de impuesto. A continuación se proporcionan algunas de las ligas de Internet más utilizadas.
- Calculadora RESICO (s/f). BMS FACTURA. <https://www.bmsfactura.mx/calculadora-resico/>
- Contaduría CCii (2022, 17 de julio). *Calculadora de Retenciones de ISR e IVA RESICO PPF - Contaduría CCii*. <https://contaduriaccii.com.mx/calculadora-de-retenciones-de-iva-e-isr-resico-ppff/>
- El Contribuyente (2022, 17 de octubre). Calculadora de RESICO - El contribuyente. El Contribuyente. <https://www.elcontribuyente.mx/calculadora/calculadora-de-resico/>

Acerca de los autores

DR. CARLOS GABRIEL BORBÓN-MORALES. Licenciado en Economía con especialidad en Política Económica en la Universidad de Sonora. Maestro en Ciencias Sociales en el área de Estudios Regionales de El Colegio de Sonora. Doctor en Ciencias Económicas en la Universidad de Baja California, Tijuana, México. En la actualidad es profesor investigador titular C en la Coordinación de Desarrollo Regional del CIAD AC. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores CONAHCYT. Profesor de asignatura del Departamento de Administración y miembro de la Academia de Finanzas de la Universidad de Sonora. Actualmente, su línea de investigación es Innovación Social, Sostenibilidad de mipymes y Desarrollo Regional, publicando artículos y libros que pueden ser encontrados en Internet a través de Google Academics. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6073-6672>. Correo electrónico: cborbon@ciad.mx

DRA. ALMA ILIANA GARCÍA CAÑEDO. Maestría en ingeniería Económica y Financiera, Universidad la Salle, Noroeste (2008). Doctorado en Administración Educativa, Instituto Pedagógico de Posgrado de Sonora, A. C. (2014). En la actualidad es profesora investigadora titular en el Departamento de Administración y miembro de la Academia de Finanzas. Coordinadora del posgrado en Finanzas de la Universidad de Sonora. Su línea de investigación es: Finanzas Sustentables. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6290-2331>. Correo electrónico: iliana.garcia@unison.mx

DRA. CYNTHIA ZARAITH OROZCO ATONDO. Licenciada en Contaduría Pública egresada de la Universidad de Sonora. Maestría en Adminis-

tración de Negocios en Finanzas y Maestría en Administración de Negocios en Mercadotecnia en la Universidad Tec Milenio. Doctora en Administración Educativa. En la actualidad se desempeña como asesor financiero de empresas del sector privado, cámaras empresariales y entidades gubernamentales. Profesora de asignatura asociada C del Departamento de Administración y miembro de la Academia de Finanzas de la Universidad de Sonora. ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-3384-5337>. Correo electrónico: cynthia.orozco@unison.mx

**Análisis financiero y principios contables:
herramientas para la toma de decisiones de
estrategia y políticas de las mipymes mexicanas**

se terminó de imprimir en marzo de 2025
en los talleres gráficos de Ediciones de la Noche
Madero #687, Zona Centro, 44100
Guadalajara, Jalisco, México.

www.edicionesdelanoche.com



A *nálisis Financiero y Principios Contables: Herramientas para la toma de decisiones de estrategia y políticas de las MIPYMES mexicanas*, escrito por Carlos Gabriel Borbón Morales, Alma Iliana García Cañedo y Cynthia Zarith Orozco Atondo, es una obra esencial para comprender la situación actual de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en México.

A lo largo del libro, se abordan temas clave como la distribución sectorial y regional de estas empresas, los retos de la informalidad, la gestión financiera y la importancia del acceso a financiamiento. Mediante análisis estadísticos, estudios comparativos y entrevistas a empresarios, los autores ofrecen herramientas prácticas para mejorar la toma de decisiones en las MIPYMES.

La obra también presenta estudios de caso y estrategias contables y financieras, permitiendo a los lectores aplicar conceptos clave en escenarios reales. Es un recurso valioso tanto para empresarios como para académicos e investigadores interesados en la sostenibilidad y crecimiento de las MIPYMES en el contexto económico actual.



Centro de Investigación
en Alimentación y Desarrollo



AMIDI
Academia Mexicana
de Investigación y Docencia
en Innovación

Scientia et Praxis

ISBN 978-607-7900-67-2



9 786077 900672

ISBN 978-607-26875-1-6



9 786072 687516



Zapopan, Jal. a 14 de Diciembre de 2024

Dictamen de Obra AMIDI.DO.20241214

Los miembros del equipo editorial de la Academia Mexicana de Investigación y Docencia en Innovación (**AMIDI**) **RENIECYT-SECIHTI 2200092**, ver:

<https://www.amidibiblioteca.amidi.mx/index.php/AB/about/editorialTeam>

se reunieron para atender la invitación a dictaminar el libro:

Análisis financiero y principios contables: herramientas para la toma de decisiones de estrategia y políticas de las mipymes mexicanas

Cuyos autores de la obra son:

Carlos Gabriel Borbón-Morales

Alma Iliana García-Cañedo

Cinthia Zaraith Orozco-Atondo

Dicho documento fue sometido al proceso de evaluación por pares doble ciego, de acuerdo a la política de la editorial, para su dictaminación de aceptación, ver:

<https://www.amidibiblioteca.amidi.mx/index.php/AB/procesodeevaluacionporparesen ciego>

Los miembros del equipo editorial se reúnen con el curador principal del repositorio digital para convocar:

1. Que el comité científico, de forma colegiada, revise los contenidos y proponga a los pares evaluadores que colaboran dentro del comité de redacción, tomando en cuenta su especialidad, pertinencia, argumentos, enfoque de los capítulos al tema central del libro, entre otros.
2. Se invita a los pares evaluadores a participar, formalizando su colaboración.
3. Se envía así, el formato de evaluación para inicio del proceso de evaluación doble ciego a los evaluadores elegidos de la mencionada obra.
4. El comité científico recibe las evaluaciones de los pares evaluadores e informa a el/la (los/las) autor(es/as), los resultados a fin de que se atiendan las observaciones, el requerimiento de reducción de similitudes, y recomendaciones de mejora a la obra.



5. La obra evaluada, consta de:

Introducción, 3 partes, glosario, referencias y semblanza de autores siendo de aprox. 144 páginas.

6. El desglose de su contenido, de describe a continuación

Contenido
INTRODUCCIÓN
CAPÍTULO 1. Panorama de las mipymes en México.
1.Las mipymes en la economía mexicana.
2.Concentración regional de las mipymes.
3.Distribución de mipymes según giro empresarial.
4.Informalidad, rezagos y cierres de mipymes.
CAPÍTULO 2 Gestión financiera en las mipymes.
1. Enfoques teóricos y conceptuales para la gestión de las mipymes.
CAPÍTULO 3 Técnicas y herramientas para la mejora de la gestión contable y financiera en mipymes.
1.Criterios de contabilidad.
2.Impuestos y contribuciones de las mipymes .
3.Gestión financiera de las mipymes.
CAPÍTULO 4. Ejemplos de análisis financieros para mipymes .
1.Análisis financiero de la empresa del sector servicios, correspondiente a la clase económica: comercio al por menor de papelería, útiles escolares, de oficina y dibujo .
2.Empresa del sector servicios: distribuidora de productos de belleza Afrodita.
3.Empresa del sector servicios, tapicería y fabricación de muebles: tapicería A Todo Color.
4.Ejemplos de microempresas, análisis financiero, impuestos y estrategias para su desarrollo.
CAPÍTULO 5. Conclusiones
Hallazgos clave.
Glosario
Referencias,
Acerca de los autores

7. Una vez emitidas las observaciones, el requerimiento de reducción de similitudes, y recomendaciones de mejora a la obra por los evaluadores y todas ellas resueltas por el/la (los/las) autor(es/as), el resultado resalta que el contenido del libro:

- a. Reúne los elementos teóricos actualizados y prácticos desglosados en cada uno de sus capítulos.
- b. Los capítulos contenidos en la obra, muestran claridad en el dominio del tema, congruencia con el título central del libro, y una estructura consistente
- c. Se concluye finalmente, que la obra dictaminada, puede fungir como libro de texto principal o de apoyo tanto para estudiantes de licenciatura como de posgrado.

8. Por lo que el resultado del dictamen de aceptación de la obra fue:

FAVORABLE PARA SU PUBLICACIÓN



AMIDI
Academia Mexicana
de Investigación y Docencia
en Innovación

Sirva la presente para los fines que a los Interesados convengan.

Atentamente



Dr.(c) Rodrigo Mejía-Mancilla
ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-9573-1448>
Curador AMIDI.Biblioteca
AMIDI