

*Revista de investigación interdisciplinaria en métodos experimentales* Año 8-Vol.1 (2019)

## **SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS MIPYMES DE ABARROTES EN XALOZTOC, TLAXCALA MÉXICO Y SU CAPITALIZACIÓN**

*Bertina Romero Sánchez; Kathy Laura Vargas Matamoros; Karla González Hidalgo; Jorge Luis Castañeda Gutiérrez; Miguel Ángel Rodríguez Lozada*

Tecnológico Nacional de México Instituto Tecnológico de Apizaco

[rsbertina@hotmail.com](mailto:rsbertina@hotmail.com); [kathy.vm@apizaco.tecnm.mx](mailto:kathy.vm@apizaco.tecnm.mx);  
[karla.gh@apizaco.tecnm.mx](mailto:karla.gh@apizaco.tecnm.mx); [jorge.cg@apizaco.tecnm.mx](mailto:jorge.cg@apizaco.tecnm.mx);  
[miguel.rl@apizaco.tecnm.mx](mailto:miguel.rl@apizaco.tecnm.mx)

### **Resumen**

En este artículo se describe la realización de un análisis situacional de la cultura financiera y las fuentes de financiamiento utilizadas en la actualidad por las MiPymes del sector de abarrotes en el Municipio de Xaloztoc Tlaxcala y se presenta una propuesta con las alternativas a las que pueden tener acceso con mejores condiciones, el financiamiento que tiene altos costos de interés y una serie de requisitos a cumplir y al mismo tiempo se identifica la parte de cultura financiera de la que carecen las MiPymes del sector de abarrotes planteado desde el paradigma endógeno y de descentralización de cada MiPyme, donde lo local (territorial) emerge como alternativa para el crecimiento económico y el bienestar social. Dicho análisis se llevó a cabo a través de la aplicación de cuestionarios, entrevistas, métodos de observación a detalle con el objetivo de obtener datos veraces y fiables que posteriormente se analizaron mediante correlaciones utilizando el programa estadístico SPSS, lo cual nos arroja resultados que sirven de base para otorgar una propuesta adecuada a las condiciones del sector de abarrotes, que les ayude a obtener resultados que les genere un impacto como empresa positivo y un mayor aprovechamiento de los recursos monetarios con el fin de generar una ventaja competitiva.

**Palabras clave:** MiPyme, Tienda de abarrotes, Financiamiento, Cultura financiera, Alternativas de financiamiento, Interés, San Cosme Xaloztoc, Tlaxcala.

### **Abstract**

This article describes the realization of a situational analysis of the financial culture and the financing's sources currently used by MiPyme from the grocery stores sector in the municipality of Xaloztoc, Tlaxcala and a proposal is presented with the alternatives to which they can have access with better conditions, the financing that has high interest costs and a series of requirements to be fulfilled and at the same time the part of the financial culture that the MiPyme of the grocery sector raised since the endogenous and decentralization paradigm of each MiPyme, where the local (territorial) emerges as an alternative for economic growth and social welfare. This analysis was carried out through the application of questionnaires, interviews, detail observation methods in order to obtain truthful and reliable data, which were subsequently analyzed through correlations using the SPSS statistical program which give us results that serve as the basis for granting a proposal appropriate to the conditions of the grocery sector, to help them obtain results that generate a positive impact as a company and a greater use of a monetary resources in order to generate a competitive advantages.

**Keywords:** MiPyme, grocery store, Financing, Financial culture, Alternatives of financing, Interest, San Cosme Xaloztoc, Tlaxcala.

## **Introducción**

La aplicación de estrategias ha mantenido a las pequeñas y medianas empresas<sup>1</sup> positivas sobre su futuro, aun así, hay barreras que impiden que lleguen a sus metas, por ejemplo, en la encuesta "Global SME Pulse 2017", el cincuenta y uno por ciento afirmó tener dificultades para acceder a los financiamientos necesarios para invertir y hacer crecer el negocio, ya que el flujo de efectivo afecta su capacidad de pagar a los proveedores en tiempo y forma. Aun al día de hoy, estas Pymes dependen del capital existente y del acceso a los fondos, así como de los préstamos bancarios para financiar su inversión, buscar proveedores locales para favorecer el flujo de efectivo y negociaciones que les beneficien a ambas partes (Laureano, 2017).

Las situaciones impuestas por la globalización establecieron una serie de vínculos con un efecto casi simultáneo entre los mercados, los sistemas políticos y la sociedad en general, para el caso de América Latina, los Estados debieron adecuar sus procesos internos y hacer frente a crisis económicas apoyados con los Bancos y programas gubernamentales. Sin embargo, el reto también involucraba ajustes estructurales que permitieran una participación en una dinámica global, en donde, por un lado, se hicieron evidentes los desequilibrios económicos; pero por otro, se hizo necesaria su participación e integración a esas nuevas fuentes de financiamiento. No obstante, en la mayoría de los países Latinoamericanos se observa como común denominador que el modelo capitalista neoliberal, ha venido profundizando la brecha de la desigualdad económica y social.

---

<sup>1</sup> Las Pymes aportan el mayor número de unidades económicas y personal ocupado. Las pymes, en todo el mundo son reconocidas por el beneficio que representa que un país desarrolle prácticas que incentiven su creación y desarrollo. De ahí la importancia y relevancia de este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, ya que contribuyen de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales (INEGI, 2014). El Banco Mundial, la Comisión Europea de la Unión Europea, la *Small Business Administration* de Estados Unidos, la CEPAL para América Latina, la Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas en Japón y muchas otras a nivel mundial, todos reconocen su importancia (Guerra & Jordan, 2019).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), realizó un análisis donde sitúa los casos de México y Argentina en un contexto del desarrollo económico comparando así experiencia y buenas prácticas, centrado en la juventud, las competencias y el emprendimiento para un crecimiento más inclusivo y sostenible en la región. El objetivo consistió en analizar los Programas de Desarrollo Económico, la integración social y política a través de la educación financiera y las oportunidades de emprendimiento y las barreras a las que se enfrentan en estos ámbitos (OCDE/CEPAL/CAF, 2016).

Si bien, los programas sociales de las últimas dos décadas en México han tenido como foco de atención el tema de financiamiento, revisar los resultados y cobertura de los programas, así como analizar el contexto del sector del que forman parte. Lo cierto es que no se han reflejado en una transformación de las condiciones de vida y el desarrollo de las MiPymes como lo revela el informe del PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, 2018). Lo preocupante es la poca atención que se le da al tema de los microempresarios que enfrentan un problema de acceso a créditos y a herramientas de desarrollo de una cultura financiera al capital humano, lo que limita su potencial y dificulta el incremento y diversificación de productos y por ende sus ventas.

La presente investigación se desarrolló bajo lo siguiente; Sistema Financiero Mexicano; Financiamiento y las MiPymes del sector de abarrotes, quienes enfrentan grandes barreras y una de ellas es cuando requieren un aumento de capital para continuar con su crecimiento, desarrollo y consolidación.

En este artículo se buscan definiciones de financiamiento de fuentes teóricas para utilizarlas como aportación a esta investigación y también se tomarán como herramientas para el desarrollo y la interpretación de la investigación. Se describe la realización de un análisis situacional de la cultura financiera y las fuentes de financiamiento utilizadas en la actualidad por las MiPymes del sector de abarrotes en el Municipio de Xaloztoc Tlaxcala y se presenta una propuesta con las alternativas a las que pueden tener acceso con mejores condiciones, el financiamiento que tiene altos costos de interés y una serie de requisitos a cumplir y al mismo tiempo se identifica la parte de cultura financiera de la que carecen las MiPymes del sector de abarrotes planteado desde el paradigma endógeno

y de descentralización de cada MiPyme, donde lo local (territorial) emerge como alternativa para el crecimiento económico y el bienestar social. Dicho análisis se llevó a cabo a través de la aplicación de cuestionarios, entrevistas, métodos de observación a detalle con el objetivo de obtener datos veraces y fiables que posteriormente se analizaron mediante correlaciones utilizando el programa estadístico SPSS, lo cual nos arroja resultados que sirven de base para otorgar una propuesta adecuada a las condiciones del sector de abarrotes, que les ayude a obtener resultados que les genere un impacto como empresa positivo y un mayor aprovechamiento de los recursos monetarios con el fin de generar una ventaja competitiva.

## **1. El acceso al financiamiento en las MiPyMEs**

De acuerdo con Gitman (1996: p.175) "El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan a los recursos propios"<sup>2</sup>. Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Ucha, 2009)<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Financiamiento es la acción y efecto de financiar (aportar dinero en una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios (Perez & Garday, 2013). Considero que financiamiento es colocar dinero en manos de seres humanos a un plazo, un interés de común acuerdo entre ambas partes, para logro de objetivos de forma personal, como empresa privada, pública, social o negocio, dicho recurso permite cubrir gastos, comprar bienes (producto tangible), pagar servicios, llevar a cabo una inversión o un proyecto.

<sup>3</sup> Modigliani y Miller (1958), con su teoría de financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento de una empresa o un sector económico que puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible (Sanz, 2018).

En la interpretación económica existen causas teóricas y empíricas que explican las restricciones que tienen las MiPymes y Pymes en comparación con las grandes empresas, para acceder al financiamiento externo, como la teoría de la jerarquía financiera (Myers, 1984).

De acuerdo con Conde Bonfil, un micronegocio cuenta con 3 alternativas para el financiamiento (Conde, 2003).

- 1) Solicitar el préstamo con familiares y amigos
- 2) Hacer uso de los propios ahorros
- 3) Recurrir al sistema informal, tandas o créditos prendarios.

Una fuente de financiamiento por lo general se trata de apoyos de familiares, ahorros personales, del gobierno, de un banco, financieras o de otro tipo de institución<sup>4</sup>, es decir, las fuentes de financiación serán las alternativas que utilicen las personas físicas o empresa para obtener los fondos.

### **Ventajas de las Mipymes**

- Son más flexibles y ágiles para la toma de decisiones, no requieren tanto papeleo y es más fácil modificar aspectos importantes de su estructura.
- Se orientan a conocer más las necesidades y deseos de su cliente por tales razones pueden atender mejor sus demandas de productos son

---

<sup>4</sup> El sistema financiero desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de la economía del país, integrado primordialmente por diferentes intermediarios y mercados financieros, por medio de ellos una variedad de instrumentos movilizan el ahorro hacia sus usos más productivos, en los diferentes sectores de la economía. Los bancos son los intermediarios financieros más conocidos, puesto que ofrecen directamente sus servicios al público y forman parte fundamental del sistema de pagos, tienen la capacidad de otorgar crédito sin necesidad de que dicho financiamiento esté directamente vinculado a un ahorrador o inversionista. Esta característica distingue a los bancos de otro tipo de intermediarios financieros, por su parte establecen regulaciones y adoptan medidas preventivas para reducir los riesgos que podrían amenazar las operaciones del sistema financiero, pues un sistema financiero estable, eficiente, competitivo e innovador contribuye a elevar el crecimiento económico sostenido y el bienestar de la población.

- más cercanas al él, ya que se enfocan en otorgar una atención más personalizada.
- Se les facilita detectar mejor oportunidad de mercado porque conocen mejor al cliente, pues este tipo de empresas pueden ocupar nichos de mercado poco o nada rentables para las grandes empresas.
  - Ante cualquier situación son más flexibles y versátiles.
  - Estas empresas tienen la oportunidad de crear redes de negocios con socios estratégicos y crear nuevas estrategias de cara al cliente.

### **Desventajas de las Mipymes**

- Una menor capacidad económica y por consecuencia muy poca capacidad para competir.
- Escasas posibilidades de acceso a financiación, las mejores condiciones y posibilidades son para las grandes empresas.
- Las capacidades que tiene las tiendas de abarrotes son más limitadas, tanto a nivel tecnológico, publicitario, financiero, así como para la atracción de talentos, que les apoyen en nuevas estrategias competitivas.
- No tienen oportunidad de aprovechar las economías de escala, pues no pueden competir con empresas más grandes ya que ellas ofrecen a sus clientes mejores precios en la mayor parte del año y fuertes temporadas de venta.
- Un mayor retraso tecnológico, por falta de dinero para lograr llevar a cabo las inversiones necesarias en innovación y desarrollo, personal calificado y mejores herramientas de trabajo.
- Limitadas alternativas de expansión.

Para las MiPymes les es muy complicado acceder a la capitalización de recursos monetarios, por lo que en muchas ocasiones y en tiempos difíciles se tienen que cerrar por falta de dinero para mantenerla adelante. Las ventajas que tienen día con día es la mayor cercanía con los clientes, la generación de empleo de gente de la zona y el que pueden permitirse un trato más personal y ofrecer productos más adecuados a las necesidades de los consumidores.

## **2. Las PYMES y MiPYMES en México: el sector de tiendas de abarrotes.**

Las Pymes en México de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) se definen como la "micro, pequeña o mediana empresa; a la unidad económica que es operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial y desarrolla actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios" (Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI, 2014).

En México la clasificación para una Pyme está dada únicamente por la cantidad de trabajadores según el sector de la economía al que pertenezcan, la clasificación según la Ley para el desarrollo de la competitividad de la Pyme es la que figura en la Tabla 1.

Las Pymes han tenido un crecimiento y son consideradas como el motor de la economía, debido a que contribuyen a la generación de empleos, y se pueden ver como la columna vertebral de la economía mexicana.

Tabla 1 Clasificación de las Pyme por sector de acuerdo al número de empleados.

<b>Tamaño</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicio</b>
Microempresa	Hasta 10 empleados	Hasta 10 empleados	Hasta 10 empleados
Pequeña empresa	Entre 11 y 50 Empleados	Entre 11 y 50 Empleados	Entre 11 y 50 Empleados
Mediana empresa	Entre 51 y 250 Empleados	Entre 51 y 250 Empleados	Entre 51 y 250 Empleados

Elaboración propia. Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía (Inegi) 2014

### **Abarrotes**

Las tiendas de abarrotes en México tienen origen en la época de la conquista, el concepto de la palabra "abarrotes" empezó a utilizarse en las colonias españolas de América, donde los establecimientos de venta



quedaban “abarrotados” de víveres y otros productos tras la llegada de un buque al puerto procedente de España o de otras colonias. Además, se dice que la palabra es de origen gallego y durante el Virreinato se daba a los bultos con mercancía que transportaban las embarcaciones comerciales. Después de esto, las mercancías se conocieron como abarrotes, en lugar de los envoltorios (Campos, 2013).

En el vocabulario popular de México, Bolivia, Colombia, República Dominicana y América Central, “abarrotes” es el término con el que se le conoce a las tiendas en las que se comercializan productos comestibles, así como otros insumos de primera necesidad<sup>5</sup>.

Este tipo de comercios en México, se han convertido en negocios de primera necesidad y, por lo tanto, redituables. De tal manera que los analistas aseguran que las tiendas se están yendo a poblaciones donde tradicionalmente no tenían presencia. Las tiendas de abarrotes han adquirido notable importancia en cualquier rincón del país, ya que tienen una importante participación, conformando un fuerte esquema en el comercio mexicano, dentro del esquema detallista, que marcó la pauta para que en México los tenderos se transformaran en abarroteros, y sus negocios en las tiendas de abarrotes. Sin lugar a dudas, este tipo de negocios marcan una diferencia al otorgar un mejor formato y llevar a cabo ventas adicionales de productos lo que representa mayores ingresos para los dueños de las mismas, pues se centran en la calidad de servicio y un trato más directo con sus clientes, lo que también las hace más rentables.

## **Las Mipymes en Tlaxcala**

Como se puede ver en la figura 1.1 el Estado de Tlaxcala se localiza en la región centro oriental de la República Mexicana, es el estado mejor comunicado del país; el primero que contó con vías férreas, y el que más

---

<sup>5</sup> Abarrotes: artículos alimenticios que se venden frijol, arroz, lentejas, cereales en general granos y semillas, enlatados o envasados como conservas y encurtidos, salsas, mayonesas, chiles, pastas, papel higiénico, etc. Estos productos pueden comprarse al menudeo en las típicas y pequeñas tiendas de abarrotes ubicadas en los barrios, colonias y pueblos (Muñoz Zurita, 2019).

kilómetros de caminos tiene por unidad de área, estas condiciones favorecen el comercio de los Municipios dentro de los cuales se encuentra el Municipio de San Cosme Xaloztoc como se muestra en la figura 1.2.



Figura 1.1 Mapa del Estado de Tlaxcala. Fuente: INEGI 2018



Figura 1. 2 Mapa de San Cosme Xaloztoc Tlaxcala. Fuente: INEGI 2018

Como municipio y localidad se ve beneficiado por su posición geográfica, al encontrarse ubicado en la microrregión de Apizaco. La población con base a los datos estadísticos del año 2018, del Instituto Nacional de

Estadística Geografía e Informática (INEGI), el número de habitantes en la zona centro del municipio es de 5,084 habitantes.

### **3. Diseño de la investigación**

De acuerdo con estas condiciones (posición geográfica) se realizó la presente investigación la cual se aplicó en la zona centro del Municipio, tomando como base la información proporcionada por la coordinación de industria y comercio del Municipio de Xaloztoc, que tienen un registro por trámite para la licencia de funcionamiento de treinta y siete tiendas.

Apoyándose en el método de observación en la zona, se encontraron diez y ocho tiendas más funcionando ahí. Se detectó que no todas se registran en tiempo y forma, lo que hace un total de cincuenta y cinco tiendas de abarrotes, las cuales se visitaron de manera presencial.

Es decir, la población que se investigó fue el número total de tiendas ubicadas y que se dedican al giro de los abarrotes específicamente en la zona centro del Municipio, para la aplicación del instrumento de la encuesta fue por el método de conveniencia de los dueños que estuvieran dispuestos a responder, sólo se aplicó a quienes mostraron disponibilidad y apertura a dar sus respuestas.

Las técnicas para recolección y análisis de datos son:

- 1) Cuestionario estructurado: recolección de información mediante la aplicación de cuestionarios de forma directa a dueños de tiendas de abarrotes.
- 2) Observación directa: uso sistemático de los sentidos con el fin de recopilar datos, a través de visita personalizada
- 3) a las tiendas de abarrotes, la observación de sus procesos de venta, productos que ofrecen, método de control de sus ingresos y egresos etc.
- 4) Entrevista: recolección de datos por medio del entrevistador a ejecutivos de atención y ventas de diferentes instituciones bancarias y financiera ubicada en el municipio con el objetivo de conocer minuciosamente los productos de crédito que están actualmente disponibles para el público en general y para las Pymes.

Es relevante para las MiPymes tener, pero, sobre todo, conocer las alternativas de financiamiento adecuadas a las necesidades de cada una de estas, de acuerdo a las condiciones existentes en el mercado financiero; sin embargo, con la aplicación del instrumento de investigación (cuestionario), se consigue conocer el estado de la información sobre las alternativas utilizadas al momento de capitalizarse, ¿Cuál es la fuente a la que más recurren?, ¿Las tasas promedio que pagan, así como los plazos? y en general las condiciones de los créditos que utilizan los dueños de tiendas de abarrotes, al mismo tiempo obtener un panorama de la cultura de ahorro y manejo de créditos.

De acuerdo al estudio de observación general en las tiendas de abarrotes, nos permite observar diferentes situaciones en las que se encuentran inmersas actualmente, como la forma de llevar a cabo su control de las ventas, la variedad de productos que tienen a la venta, la negociación con sus proveedores en algunos casos. Son empresas pequeñas en oportunidad de crecimiento con promedio de 6 años de experiencia en el sector de abarrotes.

Desarrollo de la metodología:

*Etapa I. Análisis*

*Etapa II. Diagnóstico*

#### **4. Resultados**

De acuerdo a los resultados obtenidos, de la aplicación del instrumento de investigación a los dueños de tiendas de abarrotes se presentan los siguientes datos, donde se puede observar el comportamiento al momento de capitalizarse, como es que la edad de ellos se relaciona con el lugar donde solicitan el financiamiento, por lo tanto, observamos cuales son las alternativas que más utilizan.

Con respecto a lo registrado, el sector tiene falta de conocimiento de las instituciones y dependencias que cuentan con diferentes alternativas de financiamiento, de acuerdo a las condiciones de cada una de ellas.

En la Tabla 1 de correlación aplicada entre, la edad y lugar donde ha solicitado el préstamo el dueño de la MiPyme del sector de abarrotes del municipio de San Cosme Xaloztoc Tlaxcala, se obtuvieron los siguientes resultados; los dueños entre los cuarenta y uno y cincuenta años de edad recurrieron a las financieras, en general se observa que del cien por ciento la tendencia fue con un veintinueve punto dos por ciento, es recurrir a las financieras como fuente de financiamiento, un veinticinco por ciento de la participación la tienen los bancos y el cuarenta y cinco punto ocho por ciento nunca ha realizado un trámite de préstamo. Se anexa grafica de barras con los resultados de la correlación edad del dueño y el lugar donde solicita prestado.

Tabla 1. Muestra la correlación entre la Edad del dueño y el lugar donde más solicitan préstamos

¿Edad del dueño?		¿En dónde ha solicitado el préstamo?			
		Financiera	Banco <sup>6</sup>	Ninguno	Total
18 a 30 años	Recuento	2	1	1	4
	% dentro del rango	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
31 a 40 años	Recuento	0	2	6	8
	% dentro del rango	0%	25.0%	75.0%	100.0%
41 a 50 años	Recuento	5	1	1	7
	% dentro del rango	71.4%	14.3%	14.3%	100.0%
51 a 65 años	Recuento	0	1	2	3
	% dentro del rango	0%	33.3%	66.7%	100.0%
más de 65 años	Recuento	0	1	1	2
	% dentro del rango	0%	50.0%	50.0%	100.0%
Total	Recuento	7	6	11	24
	% dentro del rango	29.2%	25.0%	45.8%	100.0%

Fuente: Elaboración propia, 2019.

<sup>6</sup> El Banco de México tiene como una de sus finalidades promover el sano desarrollo del sistema financiero, teniendo como principal función intermediar entre quienes tienen y quienes necesitan dinero (Banco de México, 2019).

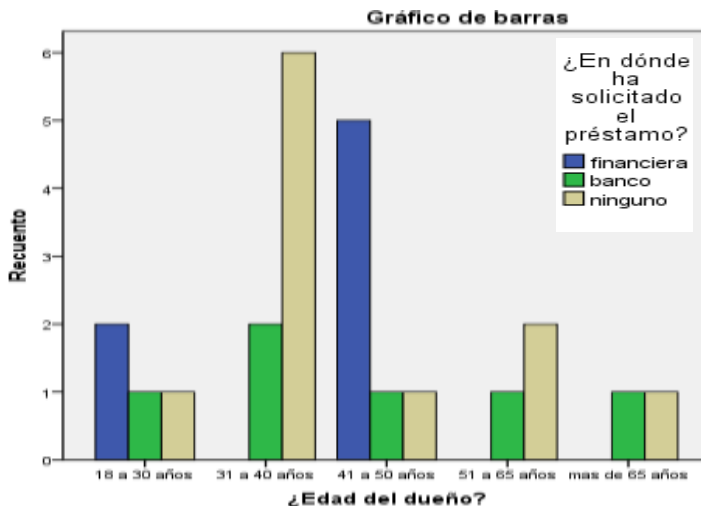


Figura 1. Fuentes de financiamiento. Fuente: elaboración propia 2019.

En la Tabla 2 de correlación se muestran los resultados de la variable edad del dueño y el hábito que tienen al momento de llevar el control de las operaciones de la tienda y se observa lo siguiente: los dueños entre dieciocho y treinta años, el control de las operaciones solo utilizan una libreta para el registro; entre los treinta y uno y cuarenta años, el cincuenta por ciento lo lleva en libreta, el veinticinco por ciento recurre a los servicios de un contador y el otro veinticinco por ciento no lleva un registro de las operaciones que realiza en su negocio, lo que hace más complicado, la administración de sus recursos monetarios, la comprobación de los ingresos y por último los dueños de más de cincuenta y un años están muy diversificados, en las alternativas que se presentaron. Se muestra la gráfica de barras con los resultados de la correlación edad del dueño y la manera en cómo lleva el control de las operaciones de su negocio.

Tabla 2. Muestra la edad del dueño y la manera en cómo llevan los dueños el control de las operaciones de las tiendas contenidas en este estudio.

¿Edad del dueño?		¿Cómo lleva el control de las operaciones de su negocio?			
		Solo una libreta	Servicios de contador	No lleva contabilidad	Total
18 a 30 años	Recuento	4	0	0	4
	% dentro del rango	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
31 a 40 años	Recuento	4	2	2	8
	% dentro del rango	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
41 a 50 años	Recuento	2	4	1	7
	% dentro del rango	28.6%	57.1%	14.3%	100.0%
51 a 65 años	Recuento	1	1	1	3
	% dentro del rango	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
más de 65 años	Recuento	0	1	1	2
	% dentro del rango	0.0%	50.0%	50.0%	100.0%
Total	Recuento	11	8	5	24
	% dentro del rango	45.8%	33.3%	20.8%	100.0%

Fuente: Elaboración propia, 2019

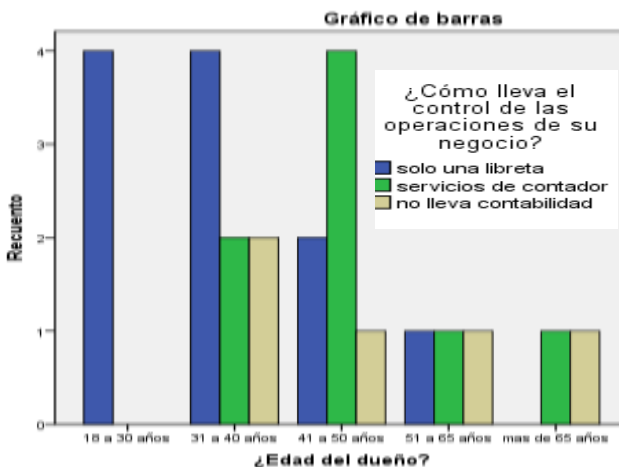


Figura 2. Control de las operaciones. Fuente: elaboración propia 2019.

En la Tabla 3 de correlación aplicada entre la edad del dueño y la variable cuentan con algún tipo de ahorro o inversión, los dueños de las tiendas, se obtuvieron los siguientes resultados, en el rango de cuarenta y uno a cincuenta años el cien por ciento no cuenta con esa cultura de ahorro y en general del total de los encuestados un sesenta y seis, punto siete por ciento no tienen un ahorro mientras solo el treinta y tres punto tres por ciento si tienen ese hábito. Se muestra la gráfica de barras con los resultados de la correlación edad del dueño y el hábito que tienen del ahorrar o inversión.

Tabla 3. Muestra la edad del dueño y la cultura financiera que tienen los dueños de tiendas de abarrotes en el manejo del ahorro o inversión.

¿Edad del dueño?		¿Cuenta con algún tipo de ahorro o inversión?		
		No	Si	Total
18 a 30 años	Recuento	3	1	4
	% dentro del rango	75.0%	25.0%	100.0%
31 a 40 años	Recuento	4	4	8
	% dentro del rango	50.0%	50.0%	100.0%
41 a 50 años	Recuento	7	0	7
	% dentro del rango	100.0%	0.0%	100.0%
51 a 65 años	Recuento	2	1	3
	% dentro del rango	66.7%	33.3%	100.0%
más de 65 años	Recuento	0	2	2
	% dentro del rango	0%	100.0%	100.0%
Total	Recuento	16	8	24
	% dentro del rango	66.7%	33.3%	100.0%

Fuente: Elaboración propia 2019.



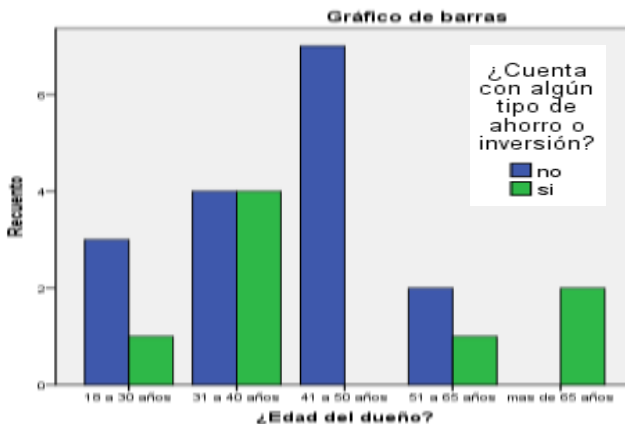


Figura 3. Hábito de ahorro inversión. Fuente: elaboración propia 2019.

En la Tabla 4 de correlación aplicada entre género del dueño y por qué no pide prestado se obtuvieron los siguientes resultados. Las mujeres su respuesta con un veintinueve como dos por ciento fue, otra causa que de acuerdo a los comentarios es que tienen que platicarlo antes con su pareja, el ocho punto tres por ciento de los hombres respondió que no pide prestado por los intereses altos. En general del total de los encuestados el cuarenta y uno punto siete por ciento respondieron que son diversas causas las que los limitan a realizar el trámite del crédito. Entre las cuales hicieron mención, no poder comprobar ingresos, no tener un historial crediticio y que las ventas no son fijas sino que poco a poco disminuyen y una de las causas que ellos ya están conscientes es la de no contar con terminal punto de venta para cobrar con tarjetas ya sea de débito o crédito. Se muestra la gráfica de barras con los resultados de la correlación genero del dueño y la razón o causa del porqué no pide prestado.

En la Tabla 5 de correlación aplicada entre, la edad y el régimen fiscal al que pertenecen las tiendas del sector de abarrotes del municipio de San Cosme Xaloztoc Tlaxcala, se obtuvieron los siguientes resultados del cien por ciento el sesenta y seis punto siete por ciento no está dado de alta con la actividad fiscal correspondiente al giro de los abarrotes, los dueños entre cuarenta y uno y cincuenta años, representan un cincuenta y siete

punto diez por ciento, en general del total de las tiendas encuestadas el treinta y tres por ciento tienen su registro de persona física con actividad empresarial pero de ese porcentaje no es el régimen de los abarrotados, como lo establece la ley. Se anexa gráfica de barras con los resultados de la correlación edad del dueño y si cuenta con un régimen fiscal activo de acuerdo al giro del negocio.

Tabla 4. Muestra el género del dueño y las razones del porque no pide prestado.

¿Género del propietario?		¿Por qué no pide prestado?				
		Miedo a la deuda	Por los requisitos	Intereses altos	Otra causa	Total
Mujer	Recuento	3	1	4	7	15
	% del total	12.5%	4.2%	16.7%	29.2%	62.5%
Hombre	Recuento	1	1	2	2	6
	% del total	4.2%	4.2%	8.3%	8.3%	25.0%
Ambos	Recuento	1	0	1	1	3
	% del total	4.2%	.0%	4.2%	4.2%	12.5%
Total	Recuento	5	2	7	10	24
	% del total	20.8%	8.3%	29.2%	41.7%	100.0%

Fuente: elaboración propia 2019.

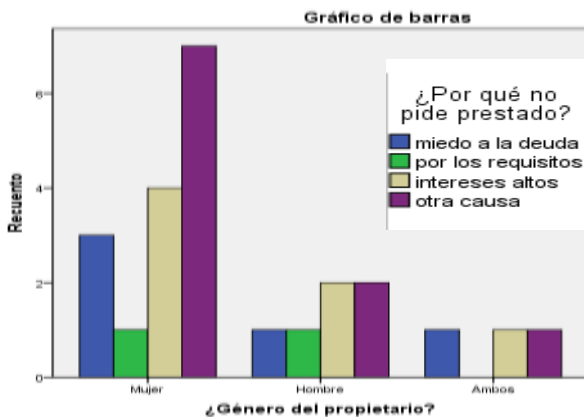


Figura 4. Fuente: elaboración propia 2019.

Tabla 5. Muestra la edad del dueño y la condición actual del régimen fiscal al que pertenecen cada una de las tiendas de abarrotes.

¿Edad del dueño?		¿Cuál es el régimen fiscal al que pertenece esta tienda de abarrotes?		
		Persona física con actividad empresarial (PFAE)	No se encuentra dado de alta	Total
18 a 30 años	Recuento	0	4	4
	% dentro del rango	0%	100.0%	100.0%
31 a 40 años	Recuento	2	6	8
	% dentro del rango	25.0%	75.0%	100.0%
41 a 50 años	Recuento	4	3	7
	% dentro del rango	57.1%	42.9%	100.0%
51 a 65 años	Recuento	1	2	3
	% dentro del rango	33.3%	66.7%	100.0%
más de 65 años	Recuento	1	1	2
	% dentro del rango	50.0%	50.0%	100.0%
Total	Recuento	8	16	24
	% dentro del rango	33.3%	66.7%	100.0%

Fuente: elaboración propia 2019.

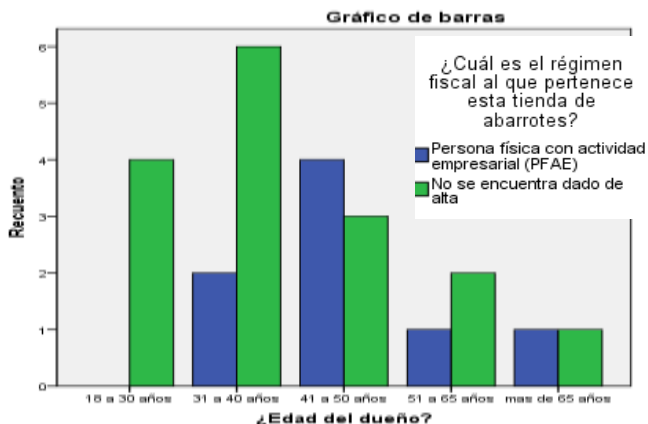


Figura 5. Régimen fiscal. Fuente: elaboración propia 2019.

## **Conclusiones**

Con base en los resultados de la metodología propuesta, observamos que los dueños de las tiendas de abarrotes se capitalizan con las financieras a pesar de que la tasa de interés que pagan es muy cara, el plazo para pagar el préstamo es muy corto ya que el monto que solicitan se debe pagarlo en dieciséis semanas. El control de las operaciones como son los ingresos de las ventas y los egresos solo lo llevan en una libreta lo que dificulta un análisis tangible de la información al momento de comprobar los ingresos mensuales y un veinte uno por ciento no tiene el hábito de llevar un registro de dichas operaciones. Al momento de analizar el tema del ahorro en los dueños de las tiendas encuestadas se obtiene como resultado que el sesenta y siete por ciento no realiza esta práctica y por lo tanto complica más el acceso a mejores condiciones de financiamiento. De igual manera al analizar la causa del por qué no piden financiamiento para continuar creciendo con su negocio, respondieron que es por desconocimiento de las alternativas que tienen diferentes a las tradicionales que son las que tienen las financieras (Sofom).

De las correlaciones aplicadas en este artículo se muestra, que el tema del ahorro no se tiene presente en este sector, como una buena práctica del negocio, ya que puede proporcionar beneficios a los mismo como: el capitalizarse de ellos mismos.

No se tiene un hábito de llevar a cabo un registro mínimo del control de las operaciones que están inmersas en la actividad de la tienda, como son las ventas y los gastos, el realizarlo puede beneficiarlos en cuanto a tener una planeación y organización de la misma y al momento de evidenciar los ingresos no tengan problema para comprobarlos y no sean las financieras la única alternativa de capitalizarse.

Como trabajo posterior se diseñará el modelo para dar a conocer las alternativas y en base a las condiciones que presentan actualmente las MiPymes, presentando cuales son las más factibles para capitalizarse y continuar con su crecimiento y consolidación en el mercado.

## **Referencias bibliográficas**

Banco de México. (23 de 03 de 2019). *banxico.org*. Recuperado el 23 de 03 de 2019, de <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html>

Conde, C. (2003). Fuentes de financiamiento para la microempresa en México. *Portes*, 68-69.

Conducef. (08 de 03 de 2019). *gob.mx*. Obtenido de <https://www.conducef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>

Guerra, M., & Jordan, V. (08 de 03 de 2019). *Cepal.org*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

INEGI. (2014). Recuperado el 21 de 02 de 2019, de [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825077952.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI. (2014). Obtenido de [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825077952.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf)

Laureano, D. (20 de 08 de 2017). *blogspot.com*. Recuperado el 08 de 03 de 2019, de <http://doralaureano2015.blogspot.com/2017/08/s4-actividad-3-delimitacion-del-tema-y.html>

Muñoz Zurita, R. (2019). La gastronomía Mexicana. doi:ISBN 9786072106192

Myers, S. (1984). The Capital Structure Puzzle, *Journal of Finance*.

OCDE/CEPAL/CAF. (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*. París: OCDE Publishing.

Obtenido de [https://www.oecd.org/dev/americas/E-book\\_LEO2017\\_SP.pdf](https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf)

Perez, J., & Garday, A. (2013). *Definición.de*. Recuperado el 23 de 03 de 2019, de <https://definicion.de/financiacion/>

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. (13 de 02 de 2018). Obtenido de Gobierno de México PRONAFIM: <https://www.gob.mx/pronafim/documentos/evaluaciones-pronafim-147421>

Sanz, F. (04 de 06 de 2018). *Scribd*. Recuperado el 21 de 03 de 2019, de <https://es.scribd.com/document/380989404/Autores-como-Modigliani-y-Miller-docx>

Secretaría de economía. (08 de 03 de 2019). *gob.mx*. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas>

Ucha, F. (10 de 2009). *Definición ABC*. Recuperado el 23 de 03 de 2019, de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>