

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TESIS:

**EL IMPACTO DEL NIVEL DE CONTROL DE COSTOS EN LA RENTABILIDAD DE
LAS MIPYMES DE SERVICIOS VETERINARIOS**

PRESENTA

C.P. MARIA DEL SOCORRO VILLAVICENCIO MACHORRO

**PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

**DIRECTOR DE TESIS:
DRA. LORETO MARIA BRAVO ZANOQUERA**

MEXICALI, BAJA CALIFORNIA

MARZO 2019

INDICE

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

1.2. Planteamiento del problema

1.3. Justificación

1.4 Objetivo General

1.5 Objetivos Específicos

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Las Empresas

2.1.1 Concepto de las empresas

2.1.1.1 Clasificación de las empresas

2.1.1.2 Las Micro empresas y su situación en México

2.2. La rentabilidad

2.2.1 Conceptos

2.2.2 Calculo de la rentabilidad

2.3 Teoría de la Ingeniería de Métodos

2.4.El Costo

2.4.1 Concepto

2.4.2 Tipos de Sistemas de Costos

2.4.3 Ventajas competitivas de los costos

2.5 Teoría de la Administración científica

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. Método de investigación aplicado

3.2. Contextualización teórica del objeto

3.3. Descripción de la muestra

3.4. Descripción del instrumento de acopio de información

CAPÍTULO IV. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1. Análisis de resultados

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

5.2. Recomendaciones

REFERENCIAS

CAPITULO I INTRODUCCIÓN

1. 1 Antecedentes

De acuerdo a los criterios del Banco Mundial las empresas se estratifican de acuerdo al número de empleados que tienen, de esta forma se define a las Pequeñas empresas como aquellas que tienen de 10 a 49 empleados y como Medianas empresas aquellas que cuentan con más de 50 pero menos de 500 empleados. En promedio el 66% de los empleos generados en economías emergentes provienen de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) jugando un papel de gran importancia en desarrollo económico de dichas economías (IFC,2013).

Debido a la diversidad de opiniones que existen en los países y las organizaciones referente a los criterios para la clasificación de las empresas, el gobierno mexicano decidió emitir normatividad al respecto, publicando en el 2002 la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES) en la que estableció la clasificación en función del número de empleados y de acuerdo al sector al que pertenezca. En 2009 se realizó una modificación a la clasificación, considerando número de trabajadores y monto de ventas anuales con un factor denominado tope máximo combinado, quedando la clasificación de las empresas tal como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1: Clasificación de empresas por tamaño

Estratificación				
Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	9.3
	Industria y servicio	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Fuente: Diario oficial de la Federación 25 de Junio 2009.

En México las MIPYMES son consideradas el principal motor de la economía del país. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de acuerdo al censo económico 2014, las MIPYMES constituyen el 99% de las 4 millones 15 mil unidades empresariales, generando el 52% del producto interno bruto y el 72% del empleo en el país, siendo la participación del personal ocupado por actividades económicas de la siguiente forma:

- 1) 49.5% Servicios
- 2) 24.3% Comercio
- 3) 18.1% Manufactura
- 4) 8.1% Otras actividades

Esto demuestra la importancia del sector servicios en la economía del país como generadora de empleo, además este sector ocupa el primer lugar con el 49.5% de la participación económica y según datos de los censos económicos de 2004 y 2009, este porcentaje tiene una tendencia a incrementarse en los últimos años tomando así mayor importancia este sector con el paso del tiempo.

Así mismo, en relación al tamaño de las unidades económicas encuestadas, el porcentaje más alto los representan las Microempresas es decir, aquellas que se conforman de 0 a 10 personas, ocupando un 94.5 % del total de los establecimientos encuestados.

De acuerdo con este censo también se detectó un incremento en el uso de financiamientos por parte de los establecimientos yendo de 11.9 % en 2008 al 14.2% en 2013, sin embargo quienes reportan más participación en el uso de dichos financiamientos son principalmente las medianas y grandes empresas, quedando las Micro y pequeñas empresas (MIPES) con una participación escasa en la obtención de financiamiento.

A pesar de que las MIPYMES son esenciales en el desarrollo y crecimiento económico de México, estas tienen problemas para mantenerse en el mercado y tienen una alta tasa de mortalidad, de acuerdo al último censo económico, la esperanza de vida para este tipo de empresas es de 7.8 años al nacer.

En este mismo sentido Vásquez (2007) señala que la corta vida de las empresas en el mercado, la longevidad de las pequeñas empresas y la falta de consolidación, se da en una gran medida porque carecen de programas de control y seguimiento. De ahí que el correcto manejo de los recursos de la empresa, tenga una incidencia directa en la marcha del negocio pues representa un peso significativo en el desenvolvimiento en la gestión empresarial.

Existen factores externos e institucionales que complican la supervivencia de este tipo de empresas, como lo menciona Leucona (2009) en su análisis de los financiamientos disponibles para las PYMES en México, solo se destinan 2 puntos del PIB para este fin lo que contrasta con los financiamientos disponibles para empresas de mayor tamaño. El sistema financiero justifica esta situación a varias características entre las que se destacan la alta tasa de mortalidad de las PYMES y la ausente o deficiente información contable de las empresas.

En contraste tenemos que existen ciertas prácticas que afectan positivamente el desarrollo y rendimientos de las PYMES ayudándolas en algunos casos, a incrementar su tamaño de pequeñas a medianas o de PYMES a empresas grandes. Prácticas como la visión emprendedora, capacidad de innovar, la investigación y retroalimentación organizacional son una constante de las PYMES con desempeño excepcional (Sidik,2012).

Toda empresa independientemente de su dimensión, requiere un sistema de información financiera que le proporcione las herramientas adecuadas para una toma de decisiones consciente y fundamentada. Poseer información financiera oportuna y relevante brinda una ventaja competitiva a las PYMES (Ríos, 2014). La implantación de un adecuado sistema de costos y contabilidad administrativa forman parte de la estrategia utilizada para obtener ventajas competitivas en aquellas empresas que han alcanzado el éxito y logro de sus misiones organizacionales (Blocher, 2008).

En México la mayoría de PYMES utilizan los sistemas tradicionales de costeo como el directo y el estándar, debido al poco conocimiento de métodos más sofisticados o

a la falta de especialistas en el interior de la empresa además de que la implementación de nuevos sistemas, en el caso de que ya se contara con uno, se percibe como una carga extra de trabajo para el personal (López & Marín, 2010)

Dentro del sector servicios se encuentran las empresas que prestan servicios médicos veterinarios, siendo el mercado principal de estos negocios las mascotas domésticas. Este tipo de empresas muestra un comportamiento similar de crecimiento que el sector servicios, el promedio de servicios médicos veterinarios brindados en la ciudad de Mexicali ha tenido un incremento de 5.9 a 7.3, de acuerdo a Inegi 2013.

Las empresas de servicios médicos veterinarios se ubican en el estrato de microempresas por el número de empleados, siendo sus propietarios médicos veterinarios que establecen la clínica veterinaria por el crecimiento del mercado, teniendo los conocimientos especializados en atención de animales, pero carecen de preparación financiera y administrativa para la gestión de la empresa.

Esta investigación se enfocará en las micro empresas dedicadas a la prestación de servicios médicos veterinarios establecidas en la ciudad de Mexicali, por petición de un grupo de médicos veterinarios integrantes del Colegio de Médicos Veterinarios de Pequeñas Especies de la ciudad de Mexicali, Baja California.

1. 2 Planteamiento del Problema

A pesar del gran número de MIPYMES que integran al sector empresarial en México, las cuales dan empleo a una parte importante de la población y tienen una importante participación en el PIB, gran parte de ellas fracasan teniendo una alta tasa de mortalidad, una de las causas de fracaso es debido a su mala administración y a la informalidad en los sistemas de información que incluye a los sistemas de costos.

Como se mencionó las microempresas representan el 94% de las unidades económicas en México de acuerdo al censo económico 2014, creadas por personas emprendedoras muchas de ellas profesionistas que ponen a prueba sus conocimientos y capacidades al iniciar su negocio, con el objetivo de generar ganancias e incrementar su patrimonio.

El entorno está obligando a visualizar a la MIPYME no solo como una forma de obtener ingresos para sobrevivir, sino una manera de crecer y generar mayores beneficios, lo cual requiere que los empresarios cambien su perspectiva del negocio, es necesario pensar en ello con el afán de obtener éxito y un crecimiento sostenido en el mercado en el que se desempeñan.

Así, tanto la operación financiera como su administración son factores muy importantes para el trabajo diario de la toma de decisiones del pequeño empresario, que garantizan que una empresa tenga éxito en una economía de crecimiento y desarrollo continuo. (Mercado: 2004).

La implementación de un sistema de costos que controle adecuadamente los inventarios y proporcione información oportuna para la toma de decisiones, es un elemento que permite optimizar los recursos y proporciona reducción de costos, con lo cual la empresa puede ser más rentable.

Una ventaja competitiva de la empresa puede ser el bajo costo de sus productos, si la empresa es líder en su segmento por su bajo costo tendrá una ventaja y alcanzara mayores márgenes de utilidad logrando el retorno de la inversión de una manera más rápida y eficiente (Porter, 1998).

Las microempresas de servicios médicos veterinarios deben generar utilidades y tener una rentabilidad adecuada, que les permita crecer para sobresalir en un mercado competitivo y en expansión.

Ante la problemática antes descrita y la necesidad de mantener finanzas sanas y obtener una rentabilidad adecuada, para la permanencia y crecimiento, se requiere estudiar y analizar cómo controlan los costos las microempresas de servicios médicos veterinarios en Mexicali, para así contar con elementos que permitan apoyar su desarrollo.

Debido a lo anterior se formula la siguiente pregunta de investigación:

¿De qué manera impacta la ausencia o deficiencia del control de costos con respecto a la rentabilidad de las Microempresas de servicios médicos veterinarios en la ciudad de Mexicali?

1. 3 Justificación

Si bien se reconoce en algunas investigaciones que la rentabilidad de las PYMES no solo está afectada por factores internos y controlados por la empresa sino también por factores externos como las políticas fiscales y económicas que afectan su sector (Saavedra, 2014) el mantener bajo control, en medida de sus capacidades, aquellos factores que afectan su rentabilidad es tarea primordial de la administración de las PYMES y principalmente el control de la información financiera debido a que esta es una herramienta de acceso a planes de financiamiento y desarrollo tanto de la banca privada como del Gobierno. De esta manera las PYMES pueden echar mano de ventajas que a nivel macroeconómico están diseñadas para apoyarlas en su desarrollo.

Partiendo de que la competitividad es un concepto que se estudia a nivel macroeconómico en un entorno globalizado las que compiten son las empresas no las naciones y que la base de la competitividad de un país reside en la competitividad de las empresas que hay en él (Saavedra citando a Porter, 2014). Lograr la competitividad en las PYMES tiene ventajas internas, pero a nivel macroeconómico también refleja un beneficio para la sociedad y la economía de su país.

1. 4. Objetivo general

Determinar cuál es el adecuado nivel de costos para las Micro y pequeñas empresas de servicios médicos veterinarios en la ciudad de Mexicali, Baja California para obtener un impacto positivo en la rentabilidad.

1. 5. Objetivos específicos

1. Elaborar un diagnóstico de la situación los sistemas de costos que se están utilizando
2. Elaborar un diagnóstico de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas
3. Medir la relación entre la rentabilidad y el sistema de costos utilizado
4. Proponer un manual de buenas prácticas para la operación del sistema de costos.

II. Marco teórico

2.1 Las Empresas

El interés de realizar un intercambio de mercancías y bienes con fin de lucro ha existido desde de los tiempos antiguos. Casi de manera natural fueron floreciendo figuras derivadas de esta actividad como la moneda, la banca y las empresas. Así mismo fue que parecieron las primeras teorías económicas que analizaron las conductas del mercado y quienes participaban en él; fue gracias a pioneros del pensamiento económico- administrativos como Adam Smith que se establecieron los conceptos que aún son vigentes en nuestros tiempos y que marcaron la pauta para el desarrollo la teoría y estudio de la administración de empresas (Hernandez,2012).

Con el paso de los años las empresas y la forma de comercio han evolucionado dejando atrás los tiempos en que el fin de lucro era lo único objetivo perseguido por los empresarios (Chan,2013)Hoy gracias al comercio de bienes y servicios que realizan estas entidades no solo se logran satisfacer las necesidades de un mercado (o población desde el punto de vista social), sino que su existencia tiene efectos que repercuten más allá de lo económico con el simple intercambio de productos y servicios; En el presente las empresas también son objeto de análisis debido a sus función social como generadores de empleo o por su imagen social en algunos casos.(Benavides,2014)

Debido a lo anterior es complejo conceptualizar una empresa hoy en día sin considerar los diferentes escenarios en los que participa esta entidad y a las regulaciones que se somete. Ya sea como unidad económica, como persona jurídica en el aspecto legal, o como contribuyente para las autoridades fiscales, la empresa es una entidad que está expuesta a diversos análisis y conceptualizaciones, a continuación se presentan algunos de estos conceptos.

2.1.1 Concepto de las empresas

La definición de empresa en el sentido estricto de la palabra se encuentra definido por el diccionario de la lengua Española como “Una acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza”. En este sentido se entiende que un empresario o emprendedor idealmente debe poseer el conjunto de características y habilidades necesarias para hacer frente al reto de crear una empresa.(Sanromáan & Cruz, 2015)

Desde el punto de vista económico administrativo las empresas son un concepto complejo que se ha sufrido transformaciones e innovaciones. En la antigüedad una empresa se concebía como un espacio físico con bienes materiales tangibles y con una variedad de recursos material con los cuales llevar a cabo sus actividades de comercio o prestación de servicios. Hoy en día la forma de hacer negocios no requiere de un espacio físico o de poseer mercancías almacenadas. La comercialización digital ha venido a impactar a las empresas transformándolas en entidades más eficientes en sus procesos (Sanabria et al, 2016)

Desde un punto de vista administrativo moderno la empresa se define como una organización en la que las personas trabajan en conjunto con la meta de crear valor agregado (Koontz et al, 2012). Benavides (2014) por otra parte refiere que la empresa no solo es una entidad económica sino también social dentro de la cual se coordinan los recursos disponibles en función de un objetivo específico, sea éste con de lucro o no. En este concepto se retoma el sentido social que una empresa puede tener, al reconocer que existen empresas que no persiguen preponderantemente el fin de lucro sino que también existen las que buscan la satisfacción de una necesidad en la sociedad como las asociaciones e instituciones dedicadas a la asistencia social o la educación por ejemplo.

Esta diversificación del objetivo primordial de la empresa también se ha analizado en otros escenarios como el jurídico y el fiscal, desde donde se han creado reglas particulares que definen a las empresas.

Si bien es cierto que el concepto de “empresa” como tal proviene de un ámbito económico por lo que su definición como tal no existe en las leyes de carácter mercantil , sin embargo el concepto si aparece en otras ramas del derecho. Por

ejemplo el Código Fiscal de la Federación define a las empresas como todas :
daquellas personas físicas y morales que lleven a cabo actividades empresariales
las cuales se detallan en su Artículo 16. Así mismo la Ley federal del trabajo define
a la empresa como “la unidad económica de producción y distribución de bienes y
servicios” En el ámbito legal la definición de empresa también esta estudiada y
definida desde el punto de vista mercantil (Fernandez,2010)

Una vez definida y analizada la empresa desde algunos de los diferentes enfoques
mas importantes desde los que ha sido estudiada se prosigue a clasificarla de
acuerdo ciertas características que se detallan a continuación:

2.1.1.1 Clasificación de las empresas

Los criterios para la clasificación de las empresas pueden variar dependiendo de la
finalidad con la que quieran ser analizadas, unos de los mas comunes son

1. Por su finalidad: lucro, sin lucro.
2. Por su actividad o giro: Comercio, industrial, servicios, agropecuarias.
3. Por su estructura legal: Físicas y morales
4. Por su tamaño: Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Este último tipo de clasificación ha sido el eje para de análisis de la empresas,
principalmente las Mipymes, por parte de organismos como el Instituto Nacional de
la estadística y Geografía, la Secretaria de Económica, en México y en extranjero
EL Banco mundial, la Banca Interamericana de desarrollo, La Comisión económica
para América Latina y el Caribe entre otros.(Saavedra,2014)

De acuerdo con organismos internacionales la clasificación de las empresas por su
tamaño no contempla la existencia de Micro empresas, sin embargo en México si se
reconoce su existencia y se estratifican según la Ley para el Desarrollo de la
Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en su Artículo 3ro. de
acuerdo a su tamaño tomando en cuenta para ello dos factores: el número de
empleados y el sector al que pertenecen como se muestra en la siguiente imagen



LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN
Secretaría General
Secretaría de Servicios Parlamentarios

Última Reforma DOF 19-05-2017

Artículo 3.- Para los efectos de esta Ley, se entiende por:

I. Ley: La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

II. Secretaría: La Secretaría de Economía;

III. MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el **Diario Oficial de la Federación**, partiendo de la siguiente:

Estratificación por Número de Trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

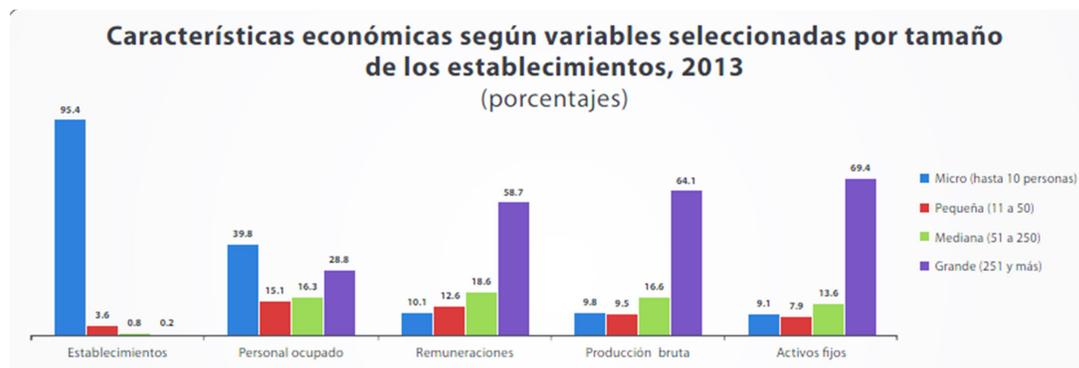
Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales;

Párrafo reformado DOF 06-06-2006

La importancia que tienen las Mipymes a nivel global es reconocida a través de estudios que revelan que este tipo de empresas son el mayor generador de empleos en economías emergentes principalmente (Saavedra,2014)

2.1.1.2 Las Micro empresas y su situación en México

De acuerdo al INEGI, la participación de las microempresas son las que tienen una actividad económica más alta en el país : representan el porcentaje más alto de las unidades económicas de México y también son las mayores generadoras de empleo.



Fuente: INEGI

Dada su importancia se han establecido una serie de estímulos gubernamentales para fomentar la formalidad de los micro negocios. En 2014, por ejemplo, a través de una reforma fiscal se estableció el Régimen de Incorporación Fiscal que está dirigido a personas con actividad empresarial cuyos ingresos no excedan de dos millones de pesos anuales y por medio de decreto se otorgaron beneficios fiscales como reducción de tasas de impuestos. En su exposición de motivos, esta nueva ley del Impuesto Sobre la Renta estableció que se pretende impulsar la competitividad y crecimiento de todos los sectores de la población, así como simplificar y promover la formalidad de los negocios.

2.2 La Rentabilidad

Los propietarios de los negocios siempre buscan un crecimiento de la inversión realizada. En una economía global donde ya es posible realizar inversiones en diversos negocios y países gracias la tecnología es importante para el inversionista conocer cuáles son sus alternativas de inversión y los costos de oportunidad y por lo tanto la utilidad deseable al pactar un negocio. La medida de crecimiento de esta inversión es conocida como rentabilidad. Existen diversas formas de medir la rentabilidad de una empresa: rentabilidad financiera, rentabilidad económica, margen de utilidad, etc. Cada una mide el rendimiento obtenido al realizar una inversión pero desde enfoques diferentes.(Morillo ,2001)

2.2.1 Conceptos

Según Altuve (2014) en su análisis sobre la rentabilidad de los activos circulantes, la rentabilidad de una empresa no solo debe de estar relacionada a las inversiones a largo plazo, como tradicionalmente se piensa, sino que las cuentas de activo circulante y principalmente las que integran el Capital de trabajo son generadoras de rentabilidad.

También de acuerdo a las Normas de Información Financiera, la rentabilidad se encuentra íntimamente relacionada como la existencia y supervivencia de la

empresa, ya que en el postulado de Negocio en marcha contenido en el Boletín 2-A así lo expresa “cuando la entidad tenga un historial de rentabilidad, así como facilidades de acceso a fuentes de recursos financieros, puede concluirse que la base del negocio en marcha es adecuada” (CINIF,2016). De acuerdo a este postulado , una entidad o negocio, sin importar el tamaño que tenga debería de generar una proporción favorable de rentabilidad ejercicio tras ejercicio que le permitiese obtener de una manera mas fácil el acceso a financiamiento y así continuar existiendo y creciendo.

2.2.2 Cálculo de la rentabilidad

Una definición explícita de lo que representa la rentabilidad de un negocio se encuentra en el Boletín A-3 de las Normas de Información Financiera el cual determina que la rentabilidad es la proporción que guarda la utilidad del ejercicio con respecto a sus ingresos (CINIF,2016); lo cual también se puede representar con la siguiente fórmula :

$$(\text{Ganancia/ inversión}) \times 100$$

También existen otros indicadores de rendimiento conocidos como razones financieras que están enfocados a rubros específicos de la actividad de la empresa y revelan el impacto de estas actividades en el incremento (eficiencia) de las ganancias (Ortega,2008). Las razones financieras relacionadas con la rentabilidad son :

1. Margen de utilidad

Es la proporción que guarda la utilidad respecto de las ventas, cuando representa la utilidad sobre lo vendido.

$$\text{Utilidad neta / ventas}$$

2. Rentabilidad del activo

Permite conocer la relación que existe entre las ganancias obtenidas y la inversión en activos o recursos de la empresa

Utilidad Neta/ Activo

2.3 Teoría de la ingeniería de Métodos

H.B. Maynard propone en su teoría de Ingeniería de métodos, también conocida como análisis de operaciones, una mejora en los procesos de producción (o de servicio) que atienden directamente a economizar y minimizar los costos a través de la medición y análisis de los procesos productivos para obtener una mayor producción en un menor tiempo posible. Aunque en su origen es una teoría encaminada a los procesos productivos, hoy en día también es utilizada como herramienta de reducción de costos en las empresas de servicios (Martínez, 2009). De acuerdo a esta teoría el mejoramiento de la productividad conduce a una reducción de costos lo que está directamente ligado en términos financieros al margen de utilidad y la rentabilidad del negocio.

Desarrollo sistemático de la Ingeniería de Métodos:

- Obtención de los hechos/información del proyecto a mejorar
- Presentación de los hechos/ información que se va a estudiar
- Análisis y selección de la alternativa de mejora
- Desarrollo del método ideal para cada operación
- Presentación del método
- Implantación del método
- Análisis del trabajo
- Establecer estándares de tiempo
- Revisión del método implantado a intervalos regulares

2.4 EL Costo

2.4.1 Concepto de Costo

Desde un punto de vista administrativo el costo se define como el recurso utilizado para un propósito específico. Estos a menudo se concentran en *grupos de costos*, los cuales representan la concentración de recursos que se invierten ya sea por departamentos, tipos de costo, origen, etc.

Existen factores llamados *generadores del costo* que tienen un efecto directo en el nivel del costo total. Cuando alguna empresa ejerce un liderazgo con base en sus costos, estos generadores del costo son controlados rigurosamente. En el caso específico de las empresas comerciales un generador del costo muy importante es la pérdida y merma de las mercancías. Este tipo de empresas deben invertir el tiempo necesario en diseñar estrategias de manejo, exhibición y almacenamiento de sus productos, y más aun si estas manejan perecederos. (Blocher, 2008)

De acuerdo al boletín C-4 de las Comisión Internacional de Normas de Información Financiera el costo de adquisición es "El importe pagado en efectivo o equivalente por un activo o servicio al momento de su adquisición".

De igual manera el costo debe ser revelado y cuantificado financieramente en el Estados de Resultados Integral bajo ciertos lineamientos específicos.

2.4.2 Tipos de sistemas de Costos

2.4.2.1 Costos directos e indirectos

El costo directo es aquel que está directamente relacionado con el producto de tal manera que esta aumenta o disminuye en función del volumen de artículos producidos o vendidos o servicios prestados. Para las empresas minoristas el costo directo es el costo de adquisición de las mercancías.

Por otro lado existe costos que no son tan fáciles de asignar, sobre todo en los casos en que la empresa fabrica o vende una amplia gama de artículos. Este tipo de

costos se denominan indirectos. Para asignar estos costos a los grupos u objetos del costo se realiza una *distribución de costos*. (Blocher,2008)

2.4.2.2 Sistema de costos reales

El sistema de costos reales se considera un sistema muy estricto debido a que acumula los costos reales de materia prima, mano de obra directa, y costos indirectos para determinar el costo unitario. Este sistema es recomendable para aquellas empresas que no cuentan con un historial ni la experiencia para utilizar un sistema de costos más sofisticado. Una vez que la empresa adquiere la suficiente madurez operativa es recomendable analizar la migración hacia un sistema de costos que le sea mas satisfactorio. En este sistema de costos los costos indirectos son distribuidos al final del periodo, pues es hasta entonces que se conocen las bases para llevar a cabo la distribución (Calleja, 2013)

2.4.2.3 Metodología del Costeo Absorbente

En el método de costeo por absorción todos los elementos tradicionales del costo como son la materia prima, mano de obra y gastos indirectos son contemplados para cuantificar los costos sin hacer distinción si estos son variables o fijos. En este método el concepto de costo unitario juega un papel importante, su variación es constante debido a que se contemplan tanto gastos fijos como variables para integrar el costo de producción. Por lo tanto, una parte del costo es susceptible de ser inventariada y posteriormente seria reflejada en resultados, en el momento en que suceda la venta del producto (Calleja,2013).

Este método se utiliza principalmente con fines financieros debido a que principalmente monitorea los costos unitarios y los márgenes de utilidad, así también tiene efectos directos sobre el valor de los activos al permitir inventariar la parte del costo que no se ha vendido.

2.4.2.4 Metodología del Costeo Variable

El método de costeo variable reconoce únicamente tres elementos de integración del costo:

- Materia prima directa
- Mano de Obra Directa
- Gastos indirectos variables

Para efectos de este método es importante diferenciar los gastos variables y los gastos fijos, de tal manera que los gastos que se incurren en función del volumen de producción es decir, a mayor producción mayor gasto, se denominan gastos variables, pues como su nombre lo dice varían en función del volumen de producción. En este método únicamente los gastos indirectos variables son integrados al costo de producción.

Los costos indirectos fijos, que son aquellos que no varían en función de la producción como por ejemplo la renta de la planta o los sueldos de supervisores; en la metodología del costeo variable este tipo de gastos se van directamente a los gastos del periodo afectando inmediatamente el resultado (Horngren,2012)

2.4.2.5 Metodología del costeo por órdenes de producción

Este sistema de costos es comúnmente utilizada tanto en empresas de producción como de servicios debido a que su característica principal es que acumula los costos incurridos en alguna orden de trabajo o lote de producción, ejemplos de estos casos pueden ser las empresas farmacéuticas que venden medicamento controlado o un despacho de auditores que realiza el servicio de auditoria a alguna empresa (Horngren et al, 2012). La materia prima y mano de obra directa que se utiliza en un lote, orden o proyecto puede ser fácilmente identificada pero los gastos indirectos deben de ser distribuidos, preferentemente al final del ejercicio debido a que pueden existir variaciones temporales en algunos de los meses que comprenden el periodo de producción. Para efectos prácticos y como estrategia para generar información de manera oportuna, se utiliza una tasa presupuestada de costos indirectos. De esta manera se obtiene un costeo estimado que al final del

periodo es susceptible de ajustes con la finalidad de conocer el costo real del lote u orden.

2.4.2.6 Metodología del costo por Actividades (ABC)

Cuando los costos que incurren en varios productos son promediados entre sí puede subsistir una subestimación o sobrestimación de los costos en ciertas actividades o productos, por eso es necesario que en empresas que producen o distribuyen más de un producto o servicio se implemente un sistema que detalle los costos que incurren solo en una actividad. La finalidad de este método es detallar con exactitud los costos inherentes a tal actividad o producto para obtener un monto real de su producción (Horngren et al, 2012)

Para la utilización de este método se deben de tomar en cuenta los siguientes pasos:

1. Identificar las actividades y los recursos que consumen estas actividades.
2. Costear la actividad.
3. Identificar que productos o servicios consumen esta actividad.
4. Se costea el producto.

Una de las principales ventajas de la utilización de este método es la detección de los costos por no producir, costos por defectos de calidad , costos por descomposiciones en la maquinaria, entre otros, los cuales pueden significar un porcentaje importante y mermar los márgenes de utilidad del producto o servicio (Calleja,2013).

2.4.3 Ventajas competitivas en costos

Porter pues, ha analizado la competitividad desde el enfoque macroeconómico pero también desde el enfoque empresarial, la competitividad desde el punto de vista empresarial es un determinante del éxito o fracaso de una empresa, establece la conveniencia de actividades que favorecen el desempeño de la empresa y su

finalidad es lograr una posición rentable y sustentable en la industria que es el escenario en donde se lleva a cabo la competencia.

Las empresas poseen diferentes características que les dan y proporcionan debilidades y fortalezas, sin embargo existen dos tipos de ventajas competitivas que están a su alcance:

1. Liderazgo en costos
2. Diferenciación del producto.

Ambas ventajas no son limitativas sino que se complementan compartiendo resultados que ayudan a las organizaciones a lograr en el liderazgo de su sector industrial.

El liderazgo en costos tiene un objetivo muy claro: la organización se propone convertirse en el fabricante de costo más bajo en la industria. Una compañía que logra el liderazgo en costos se considera un participante por arriba del promedio en su sector, dicha posición le otorga ventajas como el control de precios en el promedio de la industria y rendimientos mayores con precios equivalentes o menores que los de sus competidores.

2.5 Teoría de la Administración Científica

Dentro de las Teorías de la Administración, la administración Científica es la que se define por su enfoque en las tareas y la racionalización del trabajo a nivel operacional, surge a través de las visiones del pensamiento capitalista con un enfoque hacia el lado interno de la organización. Esta teoría tuvo como principal exponente a F.W. Taylor quien en esta etapa de la evolución de la administración desarrolló su idea de la Organización Racional del Trabajo proponiendo cuatro Principios:

1. Estudio Científico del Trabajo
2. Selección científica y preparación del obrero

3. Colaboración Cordial entre dirigentes y obreros
4. División del trabajo y la responsabilidad.

Taylor con su enfoque hacia la productividad y eficiencia hace énfasis en el análisis científico del trabajo , el diseño de las tareas y movimientos, y diseño de herramientas con la finalidad de maximizar la productividad.

Como antecedente de esta idea ya existía un postulado de Charles Babbage atendiendo a la idea de que la reducción de costos de producción es una herramienta para poder vender de manera más rentable. En concordancia con Adam Smith afirma que la competencia ejerce una presión en la baja de los precios por lo que es importante obtener una producción con un costo mínimo (Martínez,2005).

De esta manera se sientan antecedentes históricos de la importancia del monitoreo de los costos y las buenas prácticas en la administración de los costos para obtener un resultado favorable y participar en el mercado de manera competitiva. De acuerdo a esta teoría el precio del producto no esta completamente controlado por el productor sino que tiene influencia de la competencia en el mercado en que participa la organización por lo que el control del costo de producción es pieza clave para la su subsistencia y la generación de riqueza.

CAPITULO III METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación aplicado

El método utilizado en esta investigación fue de tipo cuantitativo debido a la naturaleza del fenómeno que se pretende demostrar con esta investigación: relacionar el impacto del sistema de costos con la rentabilidad a través de los indicadores que las entidades entrevistadas proporcionen de tal manera que se pueda fundamentar un diagnóstico.

El diseño de estudio fue descriptivo transversal pues los datos se recolectaron por medio de cuestionarios aplicados en un solo momento a médicos veterinarios propietarios de micro empresas con el objetivo de obtener datos que describan el nivel de control de costos así como el nivel de rentabilidad de sus empresas.

3.2. Contextualización teórica del objeto

Con Información del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Denue) se encuentran registradas 89 clínicas veterinarias en la ciudad de Mexicali, las cuales pertenecen al sector servicios

3.3. Descripción de la muestra

Esta investigación fue aplicada a una muestra por conveniencia, debido al interés de algunos médicos veterinarios pertenecientes al Colegio de Médicos Veterinarios de Pequeñas Especies de Mexicali, organismo a través del cual se lanzó la invitación a participar en la aplicación del cuestionario diseñado para esta investigación. Se logró recabar información de 20 Empresarios de la ciudad de Mexicali, Baja California.

3.4. Descripción del instrumento de acopio de información

3.4.1 Cuestionario

El cuestionario aplicado a los participantes está compuesto de cinco secciones. La primera sección se compone de tres preguntas que comprenden los datos generales: edad, género y número de empleados. Se requirió el número de empleados para medir el tamaño de la empresa y confirmar que cumple con las características necesarias para integrarse a la muestra.

La segunda sección contiene cuatro preguntas que solicitan información sobre la experiencia y antecedentes del participante como empresario. Tres de opción múltiple y una abierta para especificar los años de experiencia como empresario.

El contenido de la tercera sección se compone de cinco acerca del grado de formalidad de la empresa del participante. Cuatro son de opción múltiple y una abierta para que describa el régimen fiscal en el que actualmente tributa.

En la tercera sección se incluyen seis preguntas, todas de opción múltiple, en las que se solicitan datos sobre los antecedentes financieros de la empresa.

La cuarta sección se integra de trece preguntas de opción múltiple que se enfocan en la gestión financiera y administrativa de las empresas participantes. En el mismo sentido en la quinta sección solita información relativa a la gestión de costos y su control. La quinta sección se compone de 16 preguntas de la cuales 13 son de opción múltiple y 3 abiertas. Por la naturaleza de la información requerida en la sección cuarta y quinta fue necesario explicar con detalle la terminología y tecnicismos utilizados, a fin de que el empresario entendiera el lenguaje utilizado y la intención de la pregunta.

La aplicación de los cuestionarios se realizó de manera personalizada mediante vistas a cada uno de los empresarios participantes. Tomando en cuenta el tamaño de las empresas participantes la información solicitada es de carácter operativo, no contable, que solamente el empresario conoce, *no su contador (gestión de costos, realización y valuación de inventarios, otorgamiento de créditos a clientes, etc)*

3.4.2 Matriz de cumplimiento de Control de costos e índice de rentabilidad por empresas

Se solicitó a los participantes que proporcionaran el índice o proporción de la utilidad respecto a las ventas del año anterior, dato que se obtuvo directamente con sus contadores. En algunos casos se obtuvo vía telefónica y en otros de manera personal y el dato fue recabado de las declaraciones anuales o en su caso última declaración bimestral del ejercicio 2017.

Los datos fueron vaciados en una matriz junto con el conjunto de respuestas relacionadas con el cumplimiento de gestión financiera y gestión de costos.

Los datos obtenidos a través del cuestionario fueron capturados y procesados en el programa estadístico SPSS mediante el cual se calcularon frecuencias y reportes estadísticos. La matriz de cumplimiento e índices de rentabilidad fueron capturados en hoja de cálculo de Excel, y así mismo se realizaron gráficas con este mismo software.

CAPÍTULO IV. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS

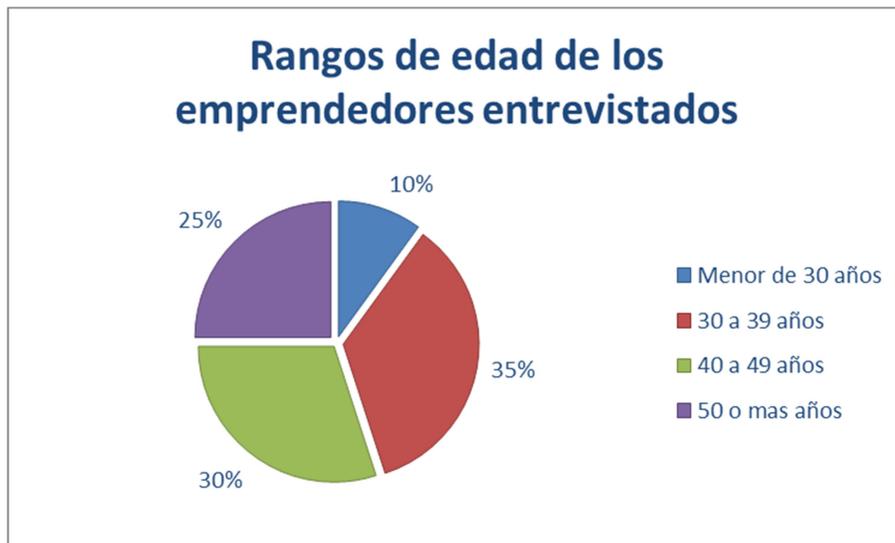
4.1. Análisis de resultados

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de investigación a los 20 empresarios participantes propietarios de

Micro, pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Mexicali, Baja California. Estas empresas pertenecen al Sector Servicios veterinarios (5413): Unidades económicas dedicadas principalmente a proporcionar servicios de medicina veterinaria para mascotas o para la ganadería. .

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos.

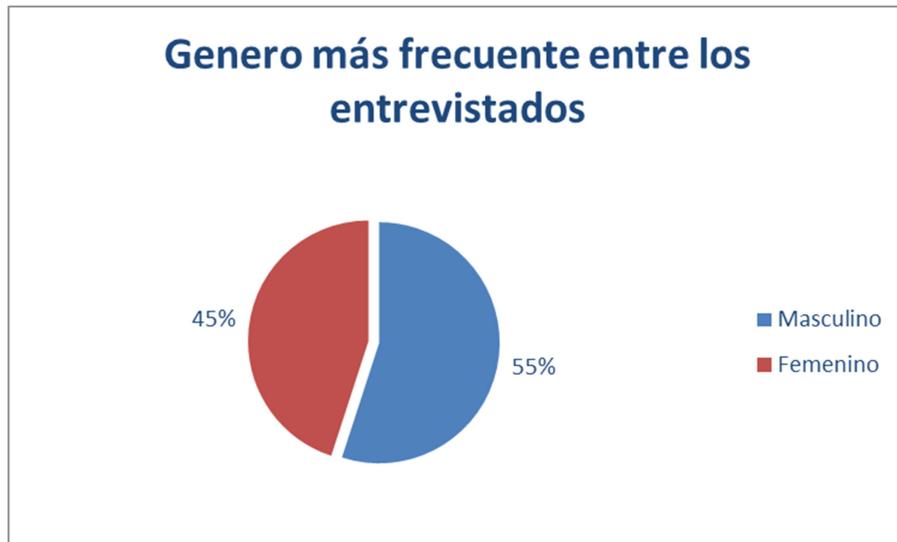
Figura 1 Rangos de edad de los encuestados



Fuente: Elaboración propia

El médico veterinario al igual que otros profesionistas, tiende a ser un profesionista independiente y por lo tanto se autoemplea. Es común que al desarrollar la experiencia necesaria para emprender por cuenta propia decida que prestar sus servicios profesionales de forma independiente sea una opción más redituable que permanecer como empleado por un largo periodo. La distribución de las edades entre los participantes de esta investigación revela que los más jóvenes o recién egresados pocas veces deciden emprender un negocio propio. Sin embargo, el porcentaje más alto de los participantes se encuentra entre las edades de 30 a 39 años, que es el siguiente rango. A partir de los treinta años se nota un comportamiento más emprendedor y la tendencia continua hasta la edad de los 49 años que es el segundo estrato de mayor porcentaje en la edad de los entrevistados.

Figura 2 Género más frecuente de los participantes



Fuente: Elaboración propia

El sexo masculino predomina entre los emprendedores que fueron encuestados, con un 55% frente a un 45% de participantes que pertenecen al sexo femenino. En contraste a lo anterior, los censos económicos de 2014 revelan que la participación del sexo femenino en las micro empresas es del 50.9% frente al 49.1% del sexo masculino (Inegi, 2014).

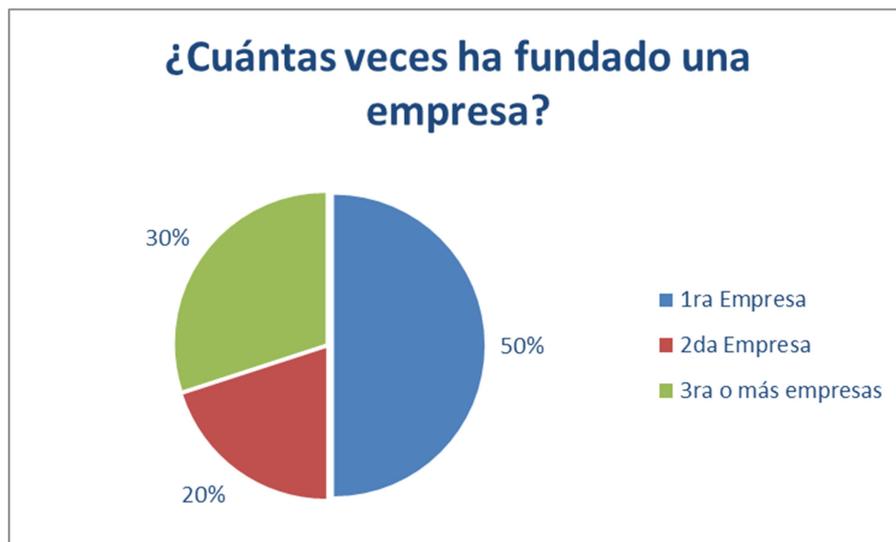
Figura 3 Nivel académico de los emprendedores



Fuente: Elaboración propia

De los médicos emprendedores que aceptaron participar el porcentaje la mayoría cuenta con estudios de licenciatura mientras que solo un 10% cuenta con estudios de posgrado.

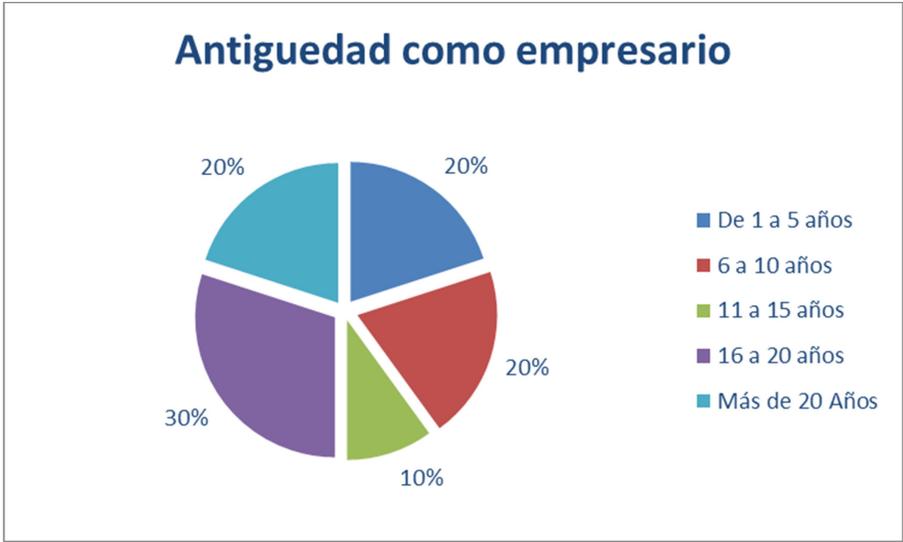
Figura 4 Experiencia como empresario.



Fuente: Elaboración propia

Aunque para la mayoría de los participantes esta es la primera empresa que han fundado, una proporción igual también ha decidido emprender por segunda o tercera vez, ya sea de manera simultánea a la primera empresa o después no haber tenido éxito en su primer y/o segundo intento.

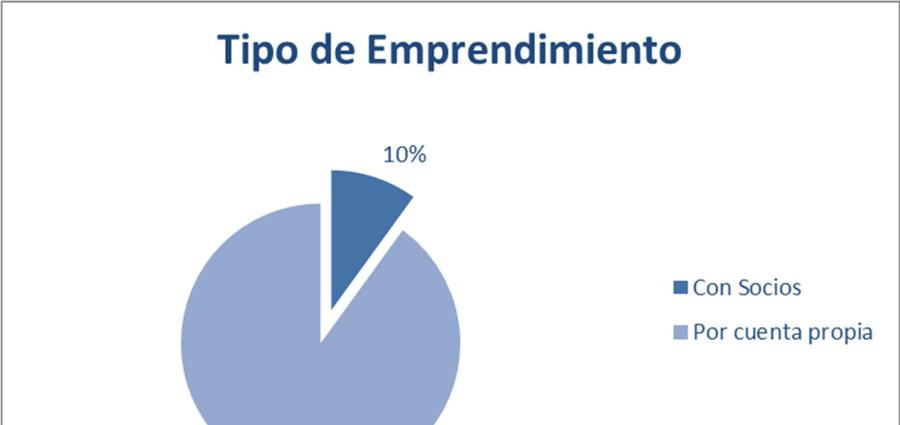
Figura 5 Experiencia como empresario



Fuente: Elaboración propia

Al preguntarle a los empresarios acerca de sus años de experiencia como empresario el resultado que se obtuvo es que el porcentaje más bajo es de un 10% y son quienes cuentan con una experiencia de entre 11 y 15 años manejando un negocio propio, mientras que la proporción más grande cuenta entre 16 y 20 años de experiencia . Se puede apreciar que los emprendedores con menos experiencia (1 a 5 años) emprenden igual o más que los que cuentan con una experiencia mayor (6 a 10 años y 11 a 15 años) .

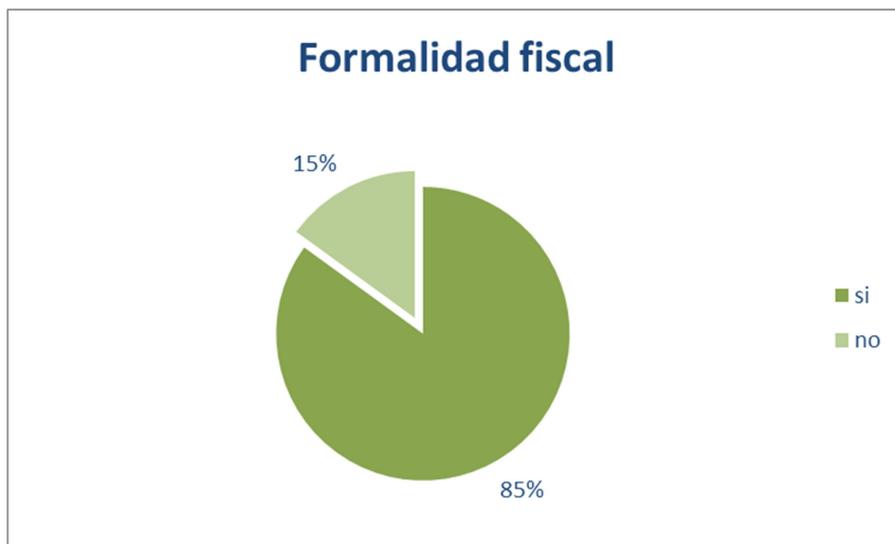
Figura 6 Tipo de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia

Al cuestionarle al empresario si se encontraba asociado o si había emprendido por cuenta propia, un alto porcentaje de los participantes dijo haber emprendido de manera individual sin socios ni copropietarios. Solamente un 10 % se encuentra asociado a algún colega aunque no es de manera formal, es decir, no constituyeron una sociedad o asociación, únicamente trabajan en equipo y distribuyen costos y gastos.

Figura 7 Formalidad Fiscal

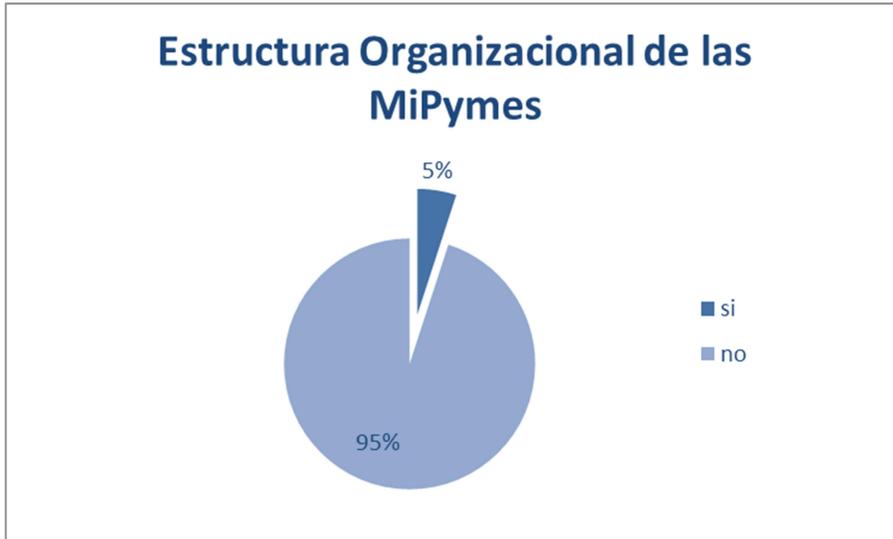


Fuente: Elaboración propia

En cuestión del cumplimiento de sus obligaciones fiscales, la mayoría de los empresarios manifestaron si estar registrados como contribuyentes ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y únicamente el 15% de los participantes contestó que no estaban registrados pero que ya se encontraban en vías de hacerlo

debido a que sienten preocupación de ser sorprendidos por con una multa o sanción por el incumplimiento de esta obligación.

Figura 8 Estructura Organizacional de las empresas encuestadas



Fuente: Elaboración propia

El 95 % de las empresas en las que se aplicó el cuestionario no contaban con un organigrama por escrito, sin embargo, existían líneas de autoridad y responsabilidad definidas no de manera formales pero si de manera verbal.

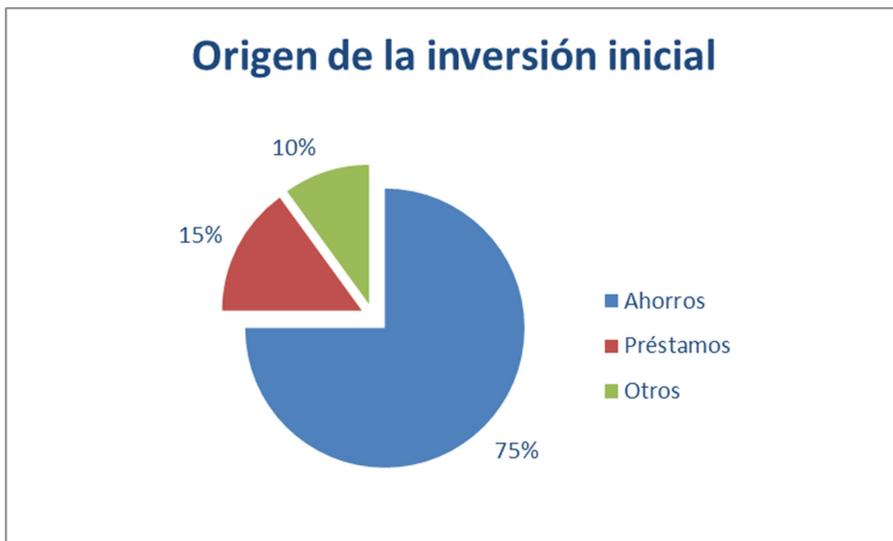
Figura 9 Planes de desarrollo por escrito



Fuente: Elaboración propia

En el mismo sentido que la pregunta anterior, un alto porcentaje de los encuestados contesto que no contaba con planes de desarrollo formales ni por escrito. En contra parte, un 5% de los encuestados dijo que si contaba con un plan de desarrollo de manera escrita.

Figura 10 ¿De dónde proviene la inversión inicial?



Fuente: Elaboración propia

Al preguntar a los participantes cual era la procedencia del capital con el que iniciaron su negocio la principal respuesta fue que de la inversión inicial provenía de sus propios ahorros, mientras que otros manifestaron haberlo obtenido de préstamos u otros orígenes, respectivamente. Cabe señalar que en el caso de

“otros” coincidió que se trataban de negocios heredados y se trataba de la segunda generación.

Figura 11 Historial Crediticio



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Encuesta Nacional Sobre Productividad y Emprendimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015, desde la perspectiva de los micro empresarios, una las principal causas de que su negocio no crezca es la falta de crédito. En este mismo sentido se le pregunto a los participantes si contaban con historial crediticio con la finalidad de conocer cuál es su situación o si este tema representa un obstáculo para ellos. El 55% de los encuestados manifestó que si contaba con un historial crediticio principalmente ante instituciones financieras. El 45% dijo no contar con historias crediticio y no se siente interesado aun en tenerlo por el alto costo que tiene.

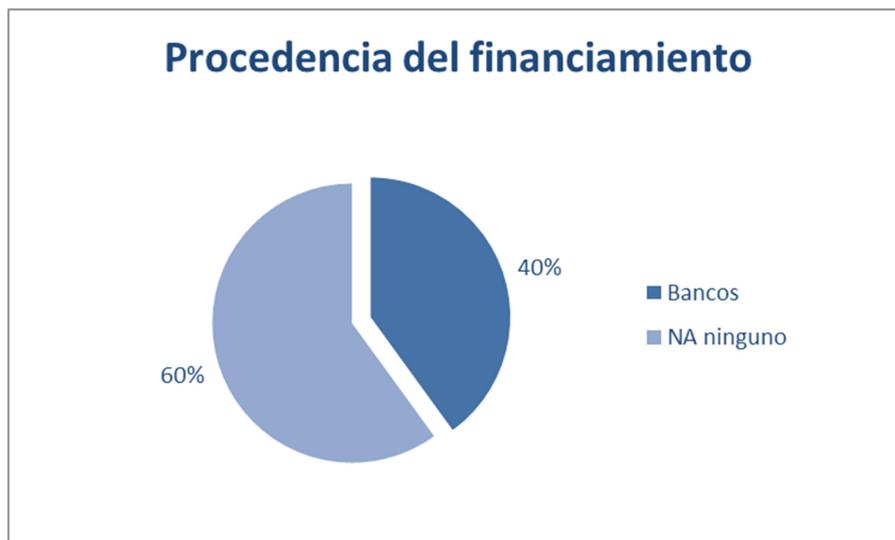
Figura 12 Uso de financiamiento externo



Fuente: Elaboración propia

Siguiendo el tema del financiamiento, también se preguntó a los participantes si utilizaban alguna forma de financiamiento externo o de terceros, resultando que la mayoría de nos encuestados respondieron que no utilizaban ningún financiamiento externo (excluyendo el de proveedores de mercancías) mientras que un porcentaje menor dijo que si utilizaba créditos y financiamientos externos para impulsar su negocio.

Figura 13 ¿De dónde proviene su financiamiento externo?



Fuente: Elaboración propia

Los empresarios encuestados manifestaron utilizar únicamente créditos bancarios para sus negocios como forma de financiamiento, ninguno utiliza otras alternativas

como apoyos gubernamentales estatales o federales, programas o estímulos existentes para su giro o actividad. El resto de los participantes no respondió a esta pregunta debido a que no utilizan financiamiento externo.

Figura 14 ¿Conoce el costo de su financiamiento?



Fuente: Elaboración propia

El 55% de los encuestados afirmaron que si conocían los costos totales de los financiamientos disponibles, es decir: tasa de interés, comisiones por apertura de créditos, anualidades, penalizaciones, etc. El resto de los participantes desconocía el costo de los financiamientos que se les habían ofrecido argumentando que estaban poco interesados en solicitar créditos bancarios o utilizar tarjetas de crédito como forma de financiamiento para sus negocios.

Figura 15 Análisis del costo de financiamiento.

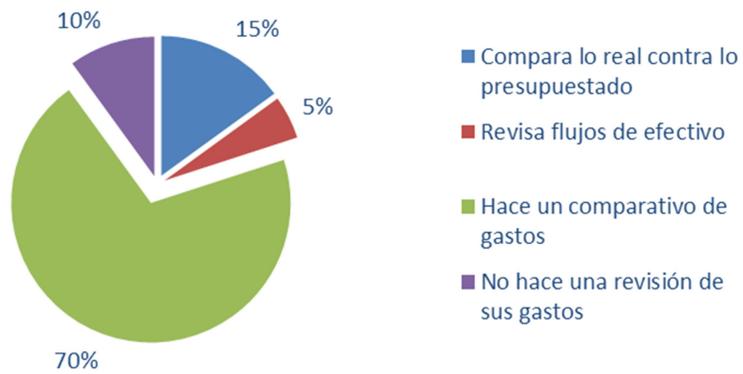


Fuente: Elaboración propia

El alto costo de utilizar productos de la banca privada es un factor decisivo al momento de elegir como y de donde se va a allegar de recursos el empresario que busca impulsar su crecimiento. En esta sección del cuestionario se preguntó a los empresarios si este dato es importante para elegir un financiamiento o no. El 55 % de los empresarios si analizan y revisan el costo total antes de utilizar algún crédito o tarjeta de crédito disponible, comentando que están conscientes del alto costo y por lo tanto restringen su uso. El resto de los empresarios no realizan ningún análisis o evaluación debido a que no se sienten interesados en utilizar financiamientos bancarios o de terceros que no sean sus proveedores.

Figura 16 Análisis de los Gastos operativos

Análisis de los gastos operativos



Fuente: Elaboración propia

Figura 17 Productos de mayor margen de utilidad



Fuente: Elaboración propia

Figura 18 Otorgamiento de crédito a clientes



Fuente: Elaboración propia

Figura 19 Plazo del crédito otorgado a clientes

Plazo del crédito otorgado a clientes

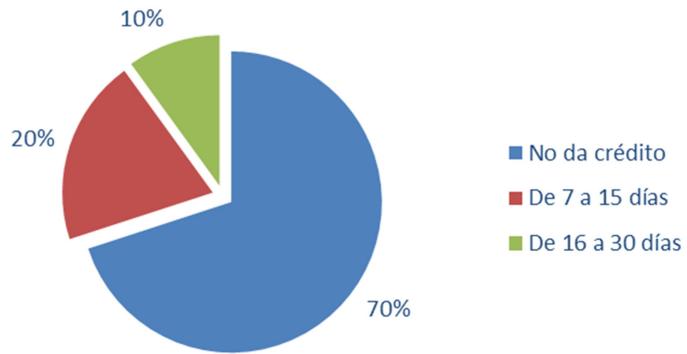


Figura: Elaboración propia

Referencias

Altuve G., J. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante. *Actualidad Contable Faces*, 17 (29), 5-17

Baca, G. (2013) Evaluación de Proyectos. Séptima edición. Mac Graw-Hill. (pag 206-212)

Benavides, R. (2014) Administracion. Segunda Edicion. Mc Graw-Hill Interamericana (pag 12-14)

Blocher, E. (2008) Administración de Costos, un enfoque estratégico. Cuarta Edición. Mc Graw-Hill (pag. 22-24)

Calleja, F. (2013) Costos. Segunda Edición. Pearson .pp 69-71

Chan, M. A. & Bravo, L. M.(2014) La planeación empresarial en la pequeña y mediana empresa del sector comercio en Mexicali. En Ibarra, M., Cervantes, K., González, L. & Ovalles, L. Casos de estudio y planes de negocios para el impulso organizacional: Herramientas para el desarrollo administrativo.(52-68) México. Universidad Autónoma De Baja California.

Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas Financiera, A. C. (CINIF), Normas de Información Financiera, México, 2016.

Fernandez, M. (2010) Manual de introducción al derecho mercantil. Instituto de investigaciones Juridicas UNAM. (pag 99-100)

Horngren, C. (2012) Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial. Decimo quinta edición. Pearson.

International Finance Corporation.(2013) . IFC Jobs Study. *Assessing private sector contributions to job creation and poverty reduction*. Enero 2013. 11-12.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2014). Censos económicos. Resultados definitivos. México. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/default.aspx>

Koontz,H. & Weihrich, H.& Cannice, M. (2012) Administración: una perspectiva global y empresarial. Décimo cuarta edición. McGraw-Hill Interamericana (pag4-5)

Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economíaunam*, 6() 69-91. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363542899005>

López Mejía, M R; Marín Hernández, S; (2010). Los Sistemas de Contabilidad de Costos en la PyME mexicana. *Investigación y Ciencia*, 18() 49-56. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67413393007>

Martinez, L (2009). Diseño e implementación de un sistema de costos por ordenes de producción.

Martínez, J. (2005). Administracion y Organizaciones. Su desarrollo evolutivo y las propuestas para el nuevo siglo. *Semestre Económico*, Julio-Diciembre, 67-97
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=165013663004>

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 4 (4), 35-48. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700404>

Ortega, A. (2008) Planeacion Financiera Estrategica. Primera Edición. Mc Graw-Hill (pag.113-118)

Ortega-González, G. (2016). Comparación entre dos modelos de valoración de empresas mediante descuento de flujos de caja. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, XII (22), 7-22.

Porter, M. (1998) Competitive Advantage, Creating and sustaining a superior performance. The Free Press. P 11-14

Rios, M. (2014) Método de diagnóstico para determinar el sistema de costes en una pyme. Un caso de estudio. *Revista Iberoamericana de Contabilidad y Gestión*. Vol XII. (2)

Saavedra, M. (2014) Hacia la determinación de la competitividad de la Pyme Latinoamericana. Publicaciones Empresariales UNAM.FCA Publishing. (15-17)

Sanabria Díaz, V., & Torres Ramírez, L., & López Posada, L. (2016). Comercio electrónico y nivel de ventas en las MiPyMEs del sector comercio, industria y servicios de Ibagué. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (80), 132-154.

Sidik, I. (2012) Conceptual framework of factors affecting SME development: Mediating factors on the relationship of entrepreneur traits and SME performance. *Procedia Economics and Finance*. Vol. 4 (2012) 373 – 383 . Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567112003516>

Vásquez, M.R. (2007). Las MiPyME's y la administración de riesgos. En Regalado H.R. *Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración*, 93-105.

ANEXOS

Cuestionario

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
MAESTRIA EN ADMINISTRACION

CUESTIONARIO DE PERFIL FINANCIERO DE LA PYME



DATOS GENERALES

Edad del Propietario

IV Gestión financiera /administrativa

1. Lleva registros contables?
Si No
2. Los registros contables e información financiera se encuentran al día?
Si No
3. Conoce el valor de sus ventas del mes anterior?
Si No
4. Toma decisiones en base a la información financiera?
Si No
5. Conoce la utilidad o pérdida de su negocio del ejercicio Anterior?
Si No
6. Conoce la utilidad o perdida del ejercicio actual?
Si No
7. Realiza presupuestos?
Si No
8. Hace conciliaciones bancarias?
Si No
9. Lleva un monitoreo detallado de sus gastos operativos?
Si No
- 9.1 Como realiza el monitoreo de los gastos operativos

	Realiza presupuestos	Compara lo real vs lo presupuestado	Revisa flujos de efectivo	Hace un comparativo de gastos	Otros _____
--	-------------------------	--	------------------------------	-------------------------------------	-------------
10. Conoce sus gastos fijos?
Si No
11. Monitorea sus gastos/costos variables?
Si No
11. Como realiza el monitoreo de los costos variables

	Realiza presupuestos	Compara lo real vs lo presupuestado	Revisa flujos de efectivo	Hace un comparativo e gastos	Otros _____
--	-------------------------	--	------------------------------	------------------------------------	-------------

V Contabilidad de costos/ gestión de los costos

1. Lleva control de inventarios o mercancías?
Si No
2. Valúa sus inventarios?
Si No
3. Tiene identificados sus productos de mayor rotación
Si No
4. Conoce sus márgenes de utilidad por producto o familia de productos?
Si No
5. Tiene identificados sus productos de mayor margen de utilidad
Si No
 Cuales son _____
 Que margen tiene _____
 % _____
6. Conoce su punto de equilibrio _____ Si No
7. Conoce sus días de rotación de inventario _____ Si No

- | | | |
|---|----|-----------|
| 8. Conoce sus días de crédito con proveedores? | Si | No |
| 9. Utiliza todos sus días de crédito? | Si | No |
| 10. Aprovecha o gestiona descuentos por pronto p: | Si | No |
| 11. Realiza ventas/servicios de contado? % | Si | No |
| 12. Realiza ventas/servicios a crédito? % | Si | No |
| 13. Que porcentaje de sus ventas son a credito y qu Credito % | | Contado % |
| 14. Cuantos días otorga de plazo/ crédito a clientes? | | |