

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



"FINANZAS SANAS E INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EL CRECIMIENTO DE MIPYMES".

**PRESENTA:**

LIZBETH SALAS PRADO

**PARA OBTENER EL DIPLOMA DE:**

ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA

**DIRECTOR DE TESIS:**

DR. FRANCISCO MEZA HERNÁNDEZ

Mexicali, Baja California;

Octubre de 2024

## DEDICATORIA

Con infinito amor y gratitud, esta tesina está dedicada a mis padres:

La señora María Rafaela Prado Montejano y el señor Jorge Salas Álvarez,  
cuyo apoyo incondicional y sacrificio han sido mi luz en el camino.

Mi padre quien ha sido mi mayor ejemplo y quien se ha ganado mi admiración total por su determinación, fuerza y fe, en el mundo de los negocios y ha sido mi principal fuente de inspiración en esta investigación.

A mis suegros Maricela Castro Aguilar y Marco Antonio Rivera Ibarra,  
por impulsarme y apoyarme en cada una de mis metas

a mi madrina María Concepción Prado Montejano y demás familia,  
por su constante aliento y comprensión;

a mi amado esposo Luis Adrián Magdaleno Castro,  
compañero de alegrías y desafíos en esta hermosa vida juntos;

a mi adorada hija Georgina Sophia Magdaleno Salas,  
mi luz, mi fuerza y mi mayor alegría;

y sobre todo a Dios, fuente de fortaleza y sabiduría en cada paso de este viaje académico.

Su amor y apoyo incondicional han sido el motor que me impulsó a alcanzar este logro.

## ÍNDICE

1. Antecedentes.....	1
1.1 La asertividad como cualidad de empresarios.....	3
1.3 Objetivo general: .....	8
1.4 Hipótesis:.....	8
1.5 Pregunta de investigación: .....	8
1.6 Definición de términos .....	8
2. MARCO TEÓRICO .....	17
2.1 Las MYPYMES .....	17
2.2 Causas mortalidad Mipymes. ....	21
2.3 Siete problemas de las MiPymes en México.....	22
2.4 Inteligencia emocional en el ámbito empresarial.....	25
2.5 La importancia de la educación financiera.....	27
3. METODOLOGÍA.....	30
3.1 Diseño metodológico.....	30
3.1.1 Tipo de investigación.....	30
3.1.2 Tipo de método.....	30
3.1.3 Enfoque en el método. ....	30
3.1.4 Técnica de investigación .....	31
3.1.5 Muestra .....	31
3.2 Propuesta de intervención .....	32
3.3.1 Tabla integradora de resultados de las preguntas.....	35
3.3.2. Resultados por medio del Software Adanco .....	35
3.3.3 Graficas de los resultados.....	36
CONCLUSIONES .....	49

RECOMENDACIONES.....	49
REFERENCIAS.....	53
ANEXOS .....	59

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de las MyPymes según el rango de trabajadores y ventas anuales .....	18
Tabla 2. Razones principales por las que cierran los negocios.....	19
Tabla 3. Datos de empleabilidad.....	20
Tabla 4. Datos de empleabilidad por género .....	21
Tabla 5. Motivos de fracaso MyPyme .....	21
Tabla 6. Edad .....	35
Tabla 7. Género.....	35
Tabla 8. ¿Usted sabe que es el interés financiero?.....	35
Tabla 9. ¿Usted sabe que es la inflación? .....	35
Tabla 10. ¿Usted tiene el hábito del ahorro?.....	35
Tabla 11. ¿Usted lleva un control de sus ingresos y sus gastos? .....	34
Tabla 12. Soy capaz de expresar abiertamente lo que pienso.....	34
Tabla 13. Soy capaz de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica me detenga .....	34
Tabla 14. No me da pena preguntar cuando tengo dudas .....	34
Tabla 15. Se me facilita hablar frente a grupos .....	34
Tabla 16. Si tengo alguna duda pido que se me aclare .....	34

## ÍNDICE DE FIGURAS:

Figura 1. Resultados del Software Adanco entre la salud financiera y la asertividad .....	35
Figura 2. Gráfica pregunta uno "Edad" .....	36
Figura 3. Gráfica pregunta dos "Género" .....	38
Figura 4. Gráfica pregunta tres "¿Usted sabe qué es el interés financiero?" .....	39
Figura 5. Gráfica pregunta cuatro "¿Usted sabe que es la inflación? .....	40
Figura 6. Gráfica pregunta cinco ¿Usted tiene el hábito del ahorro?.....	41
Figura 7. Gráfica pregunta seis "¿Usted lleva control de sus ingresos y sus gastos? .....	42

Figura 8. Gráfica pregunta siete "Soy capaz de expresar abiertamente lo que pienso" .....	43
Figura 9. Gráfica pregunta ocho "Soy capaz de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica me detenga" .....	44
Figura 10. Gráfica pregunta nueve "No me da pena preguntar cuando tengo dudas" .....	46
Figura 11. Gráfica pregunta "Se me facilita hablar frente a grupos" .....	47
Figura 12. Gráfica pregunta once "Si tengo alguna duda pido que se me aclare" .....	48
Figura 13. Programa Adanco con los constructos de salud financiera y asertividad.....	59
Figura 14. Muestreo con el nivel de confiabilidad del instrumento.....	59

## **1. Antecedentes**

La necesidad de los negocios existe desde épocas remotas, un ejemplo en alusión a esto, es el famoso trueque, el cual es un intercambio de objetos o servicios, por otras herramientas, productos, o materiales, puesto que no existía como tal una moneda, era imprescindible que se manejara el intercambio de elementos para satisfacer las necesidades.

Como menciona la investigación de Valdés y Sánchez (2012) las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), constituyen entidades empresariales extralegales cuyos rasgos distintivos incluyen la carencia de autorizaciones legales para su funcionamiento institucional, lo que resulta en una deficiencia de estructura y supervisión organizativa. Estos atributos son prominentes en el contexto socioeconómico latinoamericano y muestran una tendencia al aumento, influenciados por los mecanismos económicos prevalentes en la región. Conviene subrayar que, con el paso del tiempo estos mecanismos han ido evolucionando junto con la economía, ya que las necesidades del hombre influyen en la creación y permanencia de los negocios. De modo que, hoy en día, un negocio se puede definir como un sistema o una forma de obtener dinero, a cambio de servicios o productos.

Paralelamente, las finanzas, son la base de cualquier organización, pues éstas marcan la pauta para tener una buena administración, controles, procesos y sobre todo el crecimiento de una empresa. Es importante denotar que, si bien, es posible que una empresa genere ventas exitosas, no funcionaría adecuadamente si no cuenta con una buena administración en sus finanzas. Por otro lado, la toma de decisiones es una constante para los empresarios, las cuales repercuten muchas veces en el éxito de la organización; estos arbitrajes implican cambios importantes dentro de la misma, por ello es fundamental que estas se tomen con la mayor inteligencia emocional posible, dado que las emociones juegan un lugar primordial en la toma de decisiones diarias.

En suma, el emprender no es una línea recta positiva de éxito, por el contrario, el camino del emprendimiento no siempre es fácil, se encuentran con obstáculos a los cuales hay que afrontar, y la manera en que cada emprendedor los afronta es lo que lo hace

diferente y lo ayudará a crecer su empresa o a hacer morir el negocio; por esto lo más importante, es la capacidad para reponerse de los fracasos que se afronte. En este mismo sentido, Valles (2019) explica que:

La resiliencia -la capacidad para reponerse a los fracasos- es un rasgo presente en los grandes personajes de los negocios, destaca el IDE. Reconocer los errores es el primer paso para ser resilientes, pues solo así se puede corregir el rumbo(s.p.).

También es necesario que el empresario considere la importancia que tienen la coordinación de actividades de planear y ejecutar las ideas, en todas las áreas del negocio desde las áreas administrativas y contables, hasta el área de atención al cliente y ventas concretadas. Valles (2019), menciona sobre estas observaciones que:

El Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera (IDE) identifica una razón más de fondo que hunde los proyectos: la incapacidad para sobrellevar el fracaso. Sacar adelante un negocio requiere disciplina, esfuerzo y sacrificios (s.p.).

Por consiguiente, se puede dilucidar que, en los emprendimientos exitosos, ciertamente no existe una fórmula secreta, no obstante, si se conocen los motivos por los cuales las empresas han optado por cerrar, es posible prever ciertas acciones para evitar la interrupción del negocio y así lograr el crecimiento de la misma. Algunas recomendaciones claves, pueden estar enfocadas a la buena administración, el tener herramientas para poder revisar los objetivos del negocio, contar con procesos, planear y ejecutar, entre otras que se examinarán más adelante.

Otro punto a destacar es la inteligencia emocional, pues ésta es necesaria para poder afrontar la curva de emociones que se vive dentro del emprendimiento, y llevar a cabo las actividades a pesar de tener buenos o malos resultados, además de tomar decisiones asertivas teniendo una inteligencia emocional estable, como previamente se mencionó. Hoy en día no solo se necesita ser seres inteligentes racionalmente sino también emocionalmente, sobre todo en este ámbito de los negocios, las personas no pueden permitir que por un mal manejo de las emociones se tomen decisiones que impacten negativamente en los negocios.

Entonces una vez que se tiene el contexto de que son las MiPymes y la importancia que tienen en México y cada uno de sus estados, es importante percatarse lo imperativo y necesario que es el conservarlas, pero sobre todo, la razón de hacerlas crecer. Para crear un emprendimiento y/o negocio que sea rentable, es menester siempre tener finanzas sanas; lograr los objetivos administrativos; implementar, dar seguimiento a controles y procesos dentro de la empresa; tener una acertada toma de decisiones para poder liderar el negocio con inteligencia emocional; con el propósito de hacer crecer de una forma sana una MiPymes.

### **1.1. La asertividad como cualidad de empresarios**

La interacción interpersonal emerge como un pilar fundamental en la dinámica humana, encarnando la culminación máxima de los vínculos que tejemos con nuestros semejantes. No obstante, lamentablemente, con frecuencia esta dialéctica se ve constreñida, generando insatisfacción y disfuncionalidad en su ejecución (García, 2010). De esta forma, en los negocios, es importante que se lleve a cabo una comunicación adecuada para que prospere, ya sea en jerarquía vertical al ser el director de operaciones con los subordinados, o de manera horizontal con los socios que apoyan el emprendimiento. Es por eso, que sobresale la asertividad dentro de las cualidades de un buen emprendedor; el término asertivo lo rescata la Real Academia Española (2023), la cual expone que es un adjetivo cuya connotación sugiere que: “Dicho de una persona: Que expresa su opinión de manera firme y con seguridad, respetando las ideas de los demás” (s.p.).

Un ejemplo de la cualidad de ser asertivo y su importancia en el ámbito empresarial, lo explica Álvarez (2015):

La asertividad es una cualidad que todo emprendedor debería tener. A nivel práctico, las personas asertivas se caracterizan por expresarse de manera apropiada y según la situación, algo que hace que su comunicación sea efectiva y clara, lo que facilita las relaciones comerciales y el éxito de las empresas que estos ponen en marcha (s.p.).

En esta misma tesitura, Álvarez (2015), también expone que la asertividad en el ámbito empresarial, se distingue por la determinación de metas claras y el enfoque hacia la consecución de objetivos definidos, pues aquellos que poseen esta mentalidad, comprenden que el esfuerzo y la perseverancia, dirigirse a los demás de forma respetuosa, teniendo el control de sus emocionales, son herramientas cruciales para alcanzar sus propósitos, incluso en situaciones adversas. En suma, cuando se posee esta condición, permite el surgimiento de una inteligencia emocional efectiva ante los desafíos, garantizando una imagen profesional, pues se gestiona con serenidad cualquier situación adyacente que se presente. Conviene subrayar, que asertividad no es una habilidad innata, sino que requiere ser cultivada y desarrollada mediante la participación en talleres y cursos especializados.

La asertividad, una cualidad clave de la inteligencia emocional, es una pieza clave dentro de la salud financiera de los empresarios como de sus empresas. La capacidad de expresar opiniones y necesidades de manera clara y respetuosa, así como de establecer límites adecuados, puede tener un impacto significativo en la toma de decisiones financieras y en la gestión de recursos dentro de una organización. En primera instancia, que gozan de esta cualidad serán capaces de negociar y defender sus intereses financieros de manera ordenada y eficaz, pues al tener una gran confianza para expresar claramente sus objetivos en lo que respecta a términos financieros, tienen la oportunidad de establecer acuerdos más convenientes donde se eviten situaciones desfavorecidas. Como consecuencia, existirá una mejor gestión de los recursos y en la maximización de los beneficios para de su organización empresa.

Por otro lado, la asertividad permite a los empresarios establecer límites claros en cuanto a las finanzas de la empresa, en otras palabras, significando a dar una negativa a oportunidades de inversión o gastos que no se alinean con los objetivos previamente establecidos de la empresa. En suma, los empresarios que gozan de esta destreza, pueden renegociar la gestión para abordar conflictos de manera constructiva buscando soluciones para los involucrados por medio de una comunicación clara y efectiva.

## **1.2 Planteamiento y justificación.**

El presente trabajo analiza las finanzas sanas y la inteligencia emocional en la toma de decisiones de las MIPYMES de San Luis Rio Colorado, Sonora. Su propósito es que el lector comprenda la importancia que tiene el que una persona sea inteligente emocionalmente al momento de tomar decisiones financieras ya sea en las finanzas personales como en las finanzas empresariales.

Se entiende que cuando las personas deciden emprender un negocio, lo primero que se piensa y desea, es hacerlo crecer, empero, cabe mencionar que no todos los emprendedores o pequeñas empresas se dan realmente a la tarea de analizar la situación de como lograr esos objetivos. En ocasiones, los emprendedores no toman en cuenta los siguientes cuestionamientos: ¿Qué tanto están dispuestos los pequeños empresarios a realizar para lograr el éxito de su empresa, tanto en las finanzas personales y empresariales, así como en su vida emocional? ¿Qué estrategias y herramientas se deberán implementar para lograr el éxito? Mucho depende de la cultura la cual que se ha practicado desde casa en cuanto a la educación financiera y por supuesto la educación emocional.

La mayoría de las decisiones diarias son tomadas basadas en emociones, es decir, en el sentimiento de las personas en el momento de tomar cierta decisión. Por eso la importancia de tener una inteligencia emocional pertinente al momento de ser emprendedores y empresarios, dado a la cantidad de decisiones diarias que deben ser oportunas y que se toman dentro del entorno del negocio, en torno a la calidad y cuidado con la que la que deben ser manejadas.

Si bien, se observa la diferencia entre tomar las decisiones sin o con inteligencia emocional, seguramente la mayoría de los emprendedores y empresarios a partir de este escrito, comenzarán a darle mayor notoriedad a la inteligencia emocional donde se ve comprometido su emprendimiento. De este modo, surge el siguiente cuestionamiento: ¿Cómo influyen las finanzas personales en las finanzas empresariales de las MIPYMES, así como la inteligencia emocional en la toma de decisiones, para su crecimiento? ¿Qué tan importante son las emociones en la toma de decisiones diarias de las personas?

Ahora bien, la importancia de las emociones en la toma de decisiones en un emprendimiento, negocio pequeño o en una gran compañía deben basarse en decisiones

inteligentes, racional, y objetivas, puesto que deben traducirse en relaciones de confianza, en un buen liderazgo, avances decisivos, estrategias, buena comunicación, creatividad y una de las cosas más importantes para cualquier giro y tamaño de negocio: la lealtad de sus clientes. La diferencia entre tomar con inteligencia emocional o no las decisiones puede tener un impacto significativo.

Es por eso que la problemática se ha examinado es que en el contexto de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes), se observa una clara evidencia sobre una carencia significativa en la integración de la inteligencia emocional en la gestión financiera, en otras palabras, la falta de habilidades emocionales, como la asertividad, que es la toma de decisiones adecuadas, conlleva a decisiones financieras poco fundamentadas y, en muchos casos, impulsivas, lo que se traduce como la mortalidad de una empresa al no actuar objetivamente en una decisión que afectará a su emprendimiento. Por ejemplo, un empresario carente de asertividad puede enfrentarse a dificultades para tomar decisiones cruciales relacionadas con la inversión, el financiamiento o la gestión de riesgos, lo que puede impactar negativamente en la estabilidad y el crecimiento de su Mipyme, como lo expone Mayo Clinic (2024).

Un ejemplo de que no se toman decisiones asertivas es la empresa Blockbuster, la cual fue una empresa estadounidense fundada en 1985, creció rápidamente con su innovación. En dos años, abrió 17 tiendas, alcanzando 3000 en 1997 y 9000 en 2004. Viacom pagó \$8.4 mil millones en 1994 por su éxito, sin embargo, con la llegada de Internet, sus estrategias digitales fracasaron frente a Netflix. Devaluada a \$223 millones en 2011, cerró su última tienda en 2013 (López, 2023). Así varios ejemplos como Atari, Blackberry, etc.

Es por eso que la decisión de investigar esta problemática radica en la necesidad imperante de comprender y abordar las implicaciones de la falta de inteligencia emocional en el ámbito financiero de las Mipymes. En suma, el fin de esta investigación y el objetivo primordial, es identificar las deficiencias existentes y proponer soluciones concretas para integrar la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras sobre un emprendimiento en específico y sus consecuencias. Los beneficios de esta investigación mediante el marco teórico, las conclusiones y recomendaciones, incluyen el

fortalecimiento de la capacidad de gestión financiera de las Mipymes, la mejora de su rentabilidad y sostenibilidad, y la promoción de un entorno empresarial más saludable y equilibrado.

Por otro lado, conviene subrayar que la falta de separación entre las finanzas personales y empresariales es una problemática recurrente en las Mipymes, ya que ésta delgada división contiene repercusiones significativas en su desempeño financiero. Un ejemplo, muy claro, es cuando un empresario utiliza los ingresos de la empresa para gastos personales sin un adecuado registro o planificación. La repercusión que esto conlleva son continuas confusiones en la contabilidad, dificultades para evaluar la rentabilidad real del negocio y problemas de liquidez, una mala administración de los recursos financieros, decisiones de inversión poco acertadas y dificultades para acceder a financiamiento externo. Estos ejemplos ilustran cómo la falta de separación entre lo personal y lo empresarial en las finanzas puede afectar negativamente la salud financiera y la viabilidad de las Mipymes.

De igual manera también es importante destacar, que tener unas finanzas sanas tanto personales como empresariales, las cuales van de la mano, esto no quiere decir que las personas mezclen ambas finanzas, sino por el contrario, que se deban aprender a separar e identificar de manera que ambas funcionen de manera sana.

Dadas las observaciones anteriores, es menester mencionar que durante este escrutinio, se compartirán estrategias y herramientas para lograr todas las recomendaciones antes mencionadas, con el objetivo de hacer crecer y magnificar el emprendimiento; conseguir que sea rentable; genere las utilidades esperadas; así como unas finanzas sanas personales, empresariales e independientes unas de la otras y así convertirse en un negocio formal.

### **1.3 Objetivo general:**

Analizar la importancia de la inteligencia emocional y las finanzas sanas en el crecimiento de MiPymes.

#### **1.3.1 Objetivos específicos:**

- Definir conceptos esenciales del marco de la educación financiera.
- Determinar esquema entre la relación que tiene la toma de decisiones financieras y la inteligencia emocional.
- Sugerir herramientas financieras para un desarrollo más eficiente y eficaz en las MiPymes.
- Otorgar recomendaciones estratégicas para tener una mayor educación financiera y toma de decisiones asertivas.

### **1.4 Hipótesis:**

La aplicación de inteligencia emocional ayuda a tomar decisiones asertivas las cuales, en conjunto con unas finanzas sanas, logran el crecimiento de un negocio.

### **1.5 Pregunta de investigación:**

¿Cuál es el impacto de la inteligencia emocional en la toma de decisiones empresariales y cómo se relaciona con la salud financiera de un negocio en términos de su crecimiento?

### **1.6 Definición de términos**

A continuación, se presentan la connotación de los siguientes conceptos que pueden ayudar a esclarecer el significado e importancia de los principales elementos que se vislumbraron durante esta investigación:

Las *MiPymes*, como son conocidas por sus siglas micro, pequeñas y medianas empresas, son un grupo de empresas en las cuales se encuentran las mencionadas anteriormente. Las cuales tienen características similares entre sí, respecto al tamaño, cantidad de empleados, una de las características más comunes es que en la mayoría de estas empresas trabaja el dueño o propietario, así como la familia de este. Normalmente se clasifican por su número de empleados y se pueden dedicar a cualquier giro o actividad.

### **Educación financiera:**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE (2012) manifiesta la importancia de la educación financiera para todos los individuos y con mayor razón para aquellos que quisieran emprender un negocio:

La educación financiera es el proceso por el cual los consumidores/inversores financieros mejoran su conocimiento sobre los productos, conceptos y riesgos financieros y, a través de información, instrucción y/o consejo objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para adquirir una mayor concienciación de los riesgos y oportunidades financieras, para tomar decisiones informadas, para saber dónde acudir para pedir ayuda y adoptar otras medidas efectivas para mejorar su bienestar financiero (p. 2).

Por otro lado, Zabaleta (2023) explica que de esta manera, la adquisición de tales competencias puede cultivarse desde una etapa inicial, por ejemplo desde la niñez en los hogares, donde la disposición para adquirir conocimientos en los infantes constituye una ventaja y una posibilidad de inculcar, tanto en el ámbito educativo como en el familiar, dado que, de forma innata, los jóvenes manifiestan interés por descubrir medio ambiente que los rodea. Si se les prepara desde su juventud, tendrán mayores destrezas que los que no fueron alfabetizados financieramente. En capítulos más adelante se abordará más plenamente este tema.

### **Finanzas:**

Por otro lado, otro termino importante es el concepto de *finanzas*, las cuales se conocen a la forma de cómo es administrado el dinero y el control que se tiene con el mismo, las cuales tienen como finalidad hacer crecer el patrimonio de cualquier persona o empresa, las finanzas se dividen como públicas, personales como empresariales. Aunado a lo anterior Guzmán (2022) añade que “las finanzas son el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan, y administran dinero y otros recursos de valor” (p. 120).

Conviene subrayar que las finanzas se dividen en dos tipos:

### **Finanzas personales y empresariales:**

*Las finanzas personales*, donde las personas necesitan tener un equilibrio entre los ingresos y gastos que se obtienen durante un lapso, y gestionarlos de manera que les alcance de ser posible para destinar una cantidad o porcentaje al ahorro (Olmedo, 2009). En el caso de las MiPymes, las finanzas personales son las finanzas del propietario de la empresa, el ingreso que percibe que en este caso es recomendable que se establezca un sueldo con el cual pueda realizar sus erogaciones personales totalmente, por lo cual es recomendable asignarse una cantidad realista tanto para poder cubrir sus gastos, pero sin descuidar la parte de absorber demasiado a la empresa, de lo contrario se tiene que buscar la manera ya sea de reducir sus gastos para tener un sueldo más accesible para el negocio. Es importante tener un presupuesto e identificar los gastos de primera necesidad, y los que no lo son para así poder definir la cantidad anteriormente mencionada, así como llevar un monitoreo de nuestro presupuesto, y sobre todo ser una persona disciplinada y responsable en relación a los ingresos y gastos necesarios, sin dejar a un lado el verificar que nuestra empresa este siendo rentable para poder generar ese ingreso que necesita percibir el propietario para poder cumplir con sus compromisos personales. Según un artículo de GBM Academy (2022):

En México, según lo publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en la Encuesta de Inclusión Financiera 2021, 47.4 % de las personas ‘mantienen una revisión detallada del manejo de su dinero’. Al preguntarles si ‘el dinero está para gastarse’, 42.3 % estuvo de acuerdo. El 40.6% de las personas encuestadas dijo que suele pensar en el presente sin preocuparse por el futuro (s.p.).

Posteriormente, se encuentran las *finanzas empresariales*, donde a diferencia de las finanzas personales que son de un individuo y/o familia, son las finanzas de un negocio, empresa o emprendimiento, en las cuales también encontraremos ingresos y egresos. Estas no corresponden a las necesidades de personas, si no a los intereses de los negocios, en este caso el objetivo es hacer buen uso de los recursos, es decir saber en qué y cómo se destinarán los recursos obtenidos pensando en el crecimiento de las MiPymes: “Las finanzas corporativas están relacionadas con el análisis y estudio de las variables

empresariales que permiten maximizar el valor del accionista. El objetivo principal es crear capital, crecer y sumar negocios” (Cárdenas, 2020, p. 2).

En esta misma tesitura, un tema al cual los empresarios y emprendedores le deben de dar la suficiente importancia es aprender a separar las finanzas personales de las finanzas empresariales, y sobre todo que el propietario aprenda y entienda que el dinero del negocio es del negocio.

Cabe mencionar que, si no existe una diferencia entre estos dos conceptos que se esclarecieron, el emprendedor puede caer en un círculo vicioso donde piense que se puede dar una vida “de lujos” cuando todavía no existe la posibilidad al no tener un negocio de índole rentable; algunos ejemplos son gastos sin medida, llámese gastos personales o para la empresa gastos innecesarios, pocos controles internos y revisiones de las finanzas nulas, no realizar presupuestos y no darles un seguimiento y revisión. Con el paso del tiempo estas negligencias pudieran llevar a la quiebra a dicha empresa.

Este tipo de situación es más común de lo que imaginamos, sobre todo en las MiPymes. Por eso como se mencionó de tener un presupuesto para la empresa, también es importante tener un presupuesto personal, y sobre todo respetarlo, de esta manera se evita el desembolso desmedido hacia la empresa. También es muy importante dentro de las finanzas empresariales que se revisen los costos de los productos y se establezcan correctamente los precios, puesto que en ocasiones este puede ser un motivo por el cual la empresa no genere utilidad, por la simple razón de no tener bien definidos estos dos conceptos.

### **Gastos hormiga:**

Aunado al análisis previo, es menester hablar de *los gastos hormiga*, que son aquellos gastos que las personas realizan cotidianamente, o diariamente. Normalmente son gastos de cantidades pequeñas, y al no darles la importancia, los individuos no se dan cuenta del impacto que tienen en su economía, al contrario que, si se les pusiera la debida atención, se pudiera observar que realmente repercuten en las finanzas. Estos gastos pueden existir tanto en las personas como en los negocios: Algunos ejemplos de ellos a nivel personal podrían ser una soda diaria, un café diario, mensualidades de membresías,

antojos, compras impulsivas que se encuentran en descuento (Cámara de Bancos, 2020). Algunos ejemplos de ellos a nivel empresa podrían ser licencias o mensualidades que no se utilizan, viáticos no controlados, oficinas o espacios no utilizados, mala utilización de papelería, celebraciones por cumpleaños, snacks en reuniones, gasolina y uso de transporte no controlado, comisiones bancarias, arreglos por fechas conmemorables, entre otros (Métricas, 2023), por lo que la afectación de estos pequeños gastos suele ser por que no están controlados o presupuestados.

En relación a ello, Metricas (2023), sugiere cinco recomendaciones para evitar los gastos hormiga de una empresa y se mantenga vigente en el mercado: 1. Usa apps o un software de control de gastos, 2. Elabora un presupuesto, 3. Analiza las ofertas tentadoras 4. Revisa el lugar que estás rentando 5. Controla el horario de trabajo. En conclusión, se puede observar que a pesar de que este tipo de gastos son tentativamente pequeños, al acumularlos si tiene un impacto en la economía, es por eso que este es un punto importante para analizar y poner manos a la obra, para disminuirlos y utilizarlos de la manera más eficiente posible.

### **Negocio rentable:**

Una vez especificado cuales son las acciones prudentes para lograr la estabilidad de un emprendimiento, es crucial explicar el concepto de *negocio rentable*: Es una empresa que además de poder cubrir con sus obligaciones, genera utilidad para el dueño o socios, y de ser así y esas utilidades se reinviertan es una empresa que puede lograr un amplio crecimiento. Para determinar si una empresa es o no rentable el área de contabilidad o finanzas de la empresa o en el caso de emprendedores se pueden apoyar de su contador, y se pueden medir mediante razones financieras para ser más exactos. La rentabilidad también es utilizada para determinar el alcance que tienen las ganancias en relación con la inversión realizada (Torres, 2023)

### **Costo de producto o servicio:**

Dentro de un negocio rentable, es importante tomar en cuenta *el costo de producto o servicio*, es decir, la suma total de los costos y gastos fijos y variables que se utilizan para poder ofrecer el producto o servicio, desde que se compra en el caso de productos

terminados, o desde que se compran las materias primas en caso de que el producto se cree o modifique, y además los costos que se utilicen para crearlo o terminar de crearlo según sea el caso y venderlo, además de todos los gastos que estén involucrados para lo mismo. Todos estos tienen un pacto en el precio de venta que se le dará al producto o servicio (Borbor, 2022). Es importante mencionar que costo y gasto no es lo mismo, costo es todo aquello que se utiliza para producir un producto, prestar un servicio o comercializarlo que estos son conocidos como labores de producción, el gasto por lo contrario no se ve involucrado directamente en el producto, si no son externos pero necesarios para cumplir con la recta final del mismo que en este caso sería su venta.

Por ejemplificar algunos serían, según Casteblanco (2009):

- Costos: materias primas, servicios públicos en la planta de producción (en el caso de), salario de los operadores, salario de los supervisores de planta, mantenimientos de maquinaria y equipo, depreciaciones de maquinarias y equipo, y dependiendo el producto todo lo relacionado a la creación de este.
- Gastos: Sueldo de secretaria, administradores y vendedores, depreciación muebles de oficina, teléfono y luz de oficina, publicidad, entre otros.

### **Precio de venta:**

Otro elemento importante dentro de un negocio es el *precio de venta* que se puede definir de varias formas, algunas de ellas como lo menciona Casteblanco (2009):

Es el ingreso del vendedor (lo que éste recibe por transferir la propiedad del producto o servicio). Es el costo del comprador (lo que éste paga por adquirir la propiedad del producto o servicio). Es el valor que se paga por la compra de bienes y servicios que tienen la característica de satisfacer las necesidades de quienes los adquieren. El pago de la compra puede ser realizado: en efectivo, entregando a cambio otros bienes y servicios y/o, entregando una parte en efectivo y otra en bienes y servicios (p. 8).

## **Los riesgos de no tener inteligencia emocional en el emprendimiento**

Por supuesto, las malas decisiones en inteligencia emocional pueden tener un impacto significativo en las decisiones empresariales al influir en la dinámica interpersonal, el clima laboral y la eficiencia operativa. Es decir, la incapacidad para comprender y gestionar adecuadamente las emociones dentro de un entorno organizacional puede llevar a conflictos internos, desmotivación del personal, disminución de la productividad y deterioro de las relaciones laborales, impactando negativamente en el progreso del mercado de esa empresa y a su mortalidad. Es por eso que la dirección de la empresa se debe sostener en un individuo que se constata con una inteligencia emocional íntegra.

De este modo, se puede apreciar que la dirección empresarial debe ser únicamente confiada a líderes con inteligencia emocional sólida (cabe mencionar que esta competencia, es una inteligencia con la que no se nace, sino que se debe cultivar y desarrollar como cualquier otra inteligencia), es decir el más apto y asertivo, emocionalmente hablando. Esta adecuada gestión, bajo un efectivo liderazgo de inteligencia emocional, permite comprender y manejar las complejidades emocionales en el entorno laboral, facilitando la gestión de relaciones, resolución de conflictos y motivación del personal, garantizando una toma de decisiones informada, en un mercado competitivo (Fienco e Itúbuero, 2012).

### **Cambio generacional:**

*El cambio generacional*, también se ve implicado en la fructificación de un negocio, este cambio se da cuando se hace el cambio de un dueño a otro, comúnmente es cuando es sucesión de padre a hijo(a), en estos casos suele suceder que el padre comenzó el negocio sin estudios escolares, solamente con los conocimientos adquiridos de manera empírica es decir con las experiencias en su emprendimiento, la persona hace crecer el negocio en el transcurso de los años, y cuando llega el momento que su hijo(a) estudia la universidad y se hace cargo de la empresa ocurre este suceso de cambio generacional (Gomez y Lopez, 2016). Es muy común que esta sucesión se presenten ciertas diferencias, porque es un momento en el cual la persona que inició el negocio aún no se retira, sin embargo, la persona que llega a administrar, lo hace con nuevos conocimientos.

Cabe resaltar que, comúnmente estudian la universidad, denotando pensamientos completamente diferentes, que puede llegar a convertir en un problema, dado a que uno basa su conocimiento en las experiencias, y la otra parte se fundamenta en la racionalidad al implementar nuevos procesos, nuevos controles, nuevas dinámicas de trabajo, cultura organizacional. Para este tipo de cambios también es muy importante el tener una inteligencia emocional de ambas partes, desde la parte que va a ceder como la parte que lo va a tomar.

### **Finanzas sanas:**

Por último, un tema crucial dentro de esta indagación fue el de las *finanzas sanas*, tema importante para todo aquel que opte por emprender. La CONDUSEF (2016) y la Universidad de Negocios ISEC (2021) declaran que existen recomendaciones para empezar a tener finanzas sanas que optimen las empresas de forma inteligente:

- Toma de decisiones inteligentes
- Una empresa sana financieramente no tiene que batallar para pagar impuestos y demás obligaciones fiscales/legales.
- La importancia de definir los costos.
- Separar finanzas personales/empresariales.
- Organización (manuales de procedimientos)
- Mediciones/herramientas (punto equilibrio, flujos, ingresos, proyecciones)
- Inteligencia emocional en la toma de decisiones (cursos DEANDE).
- Generaciones
- Reestructuración total
- Planeación administrativa
- Plan de trabajo para MIPYMES para estarle revisando que tengan finanzas sanas(punto equilibrio, utilidad/perdida, % gastos vs % ingresos link

Una vez esclarecidos cada uno de estos elementos que detallan el enorme contexto que define a las MiPymes, es posible hacer una revelación más extensa de la importancia crítica de las características, basadas en la educación financiera, la gestión adecuada de las finanzas personales y empresariales, así como la comprensión del concepto de negocio

rentable y el impacto de factores como el cambio generacional. Por tal razón, siguiendo esta misma tesitura, se aborda con mayor énfasis cada uno de estos factores en el marco teórico de este documento, argumentado con diversos autores para darle mayor sostenimiento a las observaciones, las cuales se presentan en el siguiente capítulo.

## 2. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Las MYPYMES

Las micro, pequeñas y medianas empresas, por sus siglas llamadas como MYPYMES, son un sector muy importante en México pues representan el 99.80 % de los negocios económicos en el país, el total de estas superan los 4.7 millones según datos del INEGI (2020). Dos de los motivos principales de la importancia de este sector son que representan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Por otro lado, COPARMEX Nuevo León (2022) establece que “se encontró que las MiPyMEs generan el 52.2% de los ingresos de las empresas y los establecimientos en el país. En particular, 14.2% fueron producidos por las micro, 16.1% por las pequeñas, y el 21.9% por las medianas” (s.p.); y emplean aproximadamente al 70% de la población trabajadora y productiva de México, sabiendo esto se puede observar que prácticamente de no existir las MiPyMES en México la tasa de desempleo y pobreza serían aún más alta.

Una característica poco positiva de estas empresas es que no se encuentran formalizadas en la cuestión fiscal y de seguridad social, es decir sus empleados no cuentan con seguro social ni las prestaciones que por Ley deberían de tener, así como algunas de estas empresas no se encuentran contribuyendo al fisco de México, lo cual puede ser contraproducente para sus empleados y para las mismas empresas, pues tienen pocas probabilidades de crecimiento. Statista Research Department (2024) propone que:

La economía informal es uno de los problemas estructurales más notables en la mayoría de los países de América Latina y México no es la excepción. No en vano, representa cerca del 25% del PIB mexicano y un valor de la producción bruta cercano a los cuatro billones de pesos mexicanos. Así, a pesar de un notable descenso de la pobreza durante 2022 y 2023, la nación azteca aún registra una tasa de informalidad superior al 50% y un total de 31,8 millones de trabajadores en esta categoría. Es decir, de cada 10 empleados, aproximadamente seis tenían empleos informales (s.p.).

Por otro lado, las Mipymes se clasifican en base al rango de trabajadores y ventas anuales, en la siguiente tabla se muestra la clasificación a manera de que sea más digerible la información.

Tabla 1. Clasificación de las MyPymes según el rango de trabajadores y ventas anuales

<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>Rango de número de trabajadores</b>	<b>Rango de ventas anuales (MDP)</b>
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2015).

A pesar de que las MiPymes son un sector importante por las razones anteriormente mencionadas, no han tenido un crecimiento elevado como empresa, ya que mayormente no cuentan con conocimientos financieros ni administrativos, en las cuales es común que haya falta de controles, procesos y administración. Morales (2016), predica que las MyPymes:

En México aún no ocupa el lugar esperado, ni ha obtenido el crecimiento deseado, y uno de los principales motivos es la falta de estrategias de calidad en sus procesos productivos, administrativos y de comercialización y esto nos demuestra que en México se necesita elevar el nivel competitivo de las empresas, mediante la implementación de estrategias de gestión de calidad (p.2).

Si una MiPymes comienza a aplicar lo antes mencionado, probablemente su crecimiento se vea afectado de una manera favorable, Morales (2016) continua:

Una estrategia de calidad aplicada de la forma correcta, vigente y confiable, se preocupa por fomentar los valores personales de los integrantes de su empresa con los valores corporativos, la capacitación constante en todos los niveles y áreas de las empresas harán del personal el capital más estratégico de la empresa (p. 2)

Es muy probable que, por esta falta de conocimientos financieros, administrativos, controles, procesos, y estrategias durante la pandemia COVID-19 muchas empresas de este rubro cerraron sus puertas, además que se vio una disminución de ingresos debido a la misma pandemia.

En suma, al iniciar un emprendimiento y formar parte de las MiPymes, se impensable que considere dos variables, que son un buen crecimiento, o el cierre de su negocio. Según Valles (2019) propone que “tres de cada 10 negocios mueren en su primer año. Los grandes culpables son la falta de ingresos y la poca claridad en los objetivos, según el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera” (s.p.). En esta misma tesitura, Hernández (2022), advierte que según datos de INEGI (2019), las empresas en México tienen una esperanza de vida de 7.8 años:

- 33%** de las empresas mueren durante su primer año
- 65%** muere durante sus primeros 5 años
- 76%** durante los primeros 10 años
- 82%** en los primeros 15 años
- 86%** en los primeros 20
- 89%** en los primeros 25 (s.p.).

Según el IDE las razones principales por las que cierran los negocios son las siguientes:

Tabla 2. Razones principales por las que cierran los negocios

Ingresos insuficientes	65%	“No tener más que el financiamiento justo para hacer frente a la operación mensual”
------------------------	-----	---

Falta de indicadores	48%	“Faltó claridad en los objetivos del negocio, por y para qué trabajábamos, además de los rendimientos requeridos y esperados”
Falta de proceso de análisis	44%	“Era mi primer negocio y, aunque en teoría conocía muchas cosas por la universidad y mis otros trabajos, es muy distinto ser empleado a ser cien por ciento responsable de tu propio negocio. Hoy pondría más atención en elaborar un plan de negocios a conciencia”
Planeación deficiente	44%	“Falta de planeación. Falta de experiencia como directora. Falta de visión empresarial”
Problemas en la ejecución	43%	“Creo que nos dedicamos demasiado a planear, pero nunca salimos a comprobar si nuestras hipótesis también eran lógicas para el cliente final.”

Fuente: Valles (2019), como se citó en Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera (2019)

Sordo (2023), expone las Estadísticas en México sobre las MiPymes, basadas en el INEGI, el cual es instituto responsable de coordinar el Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica. En dicho informe del INEGI (2020) se destacaron algunas de las estadísticas como lo son datos de empleabilidad y de crecimiento. En primera instancia Sordo (2023) presenta un resumen de los datos de empleabilidad encontrados en los documentos del INEGI (2020):

Tabla 3. Datos de empleabilidad

Porcentaje de trabajadores	Sector empleador
37.20%	MiPymes
14.80%	Pymes
15.90%	Medianas empresas

Fuente: INEGI (2020)

Nuevamente, Sordo (2023) explica lo datos de crecimiento encontrados por el INEGI (2020):

Tabla 4. Datos de empleabilidad por género

Porcentaje de trabajadores	Género
63.00%	Masculino
37.00%	Femenino

Fuente: INEGI (2020)

## 2.2 Causas mortalidad Mipymes.

Diversas son las razones por las que fracasan las MyPymes en México. Dentro de los factores que alientan lo motivantes para llevar a una MiPymes al fracaso, existe un constante, dicha por la Asociación de Emprendedores de México (2020), en el documento *Radiografía Del Emprendimiento En México 2020*. Este instrumento exhibe con porcentajes reales, las razones por las que los emprendimientos se quedan estacados. Conviene subrayar que muchas tienen que ver con factores extrínsecos e intrínsecos:

Tabla 5. Motivos de fracaso MyPyme

Falta de conocimiento en el mercado	34%
Mala administración del negocio	32%
Problemas con los socios	25%
Falta de capital de trabajo	23%
Problemas para conseguir financiamiento	22%
Falta de clientes	18%
Disponibilidad de tiempo	14%
Falta de conocimiento técnico	11%
Problemas con el equipo de trabajo	7%

Fuente: Asociación de Emprendedores de México (2020)

Es así como se pueden observar que las empresas a menudo mueren debido a la falta de cuidado que se le da a los clientes, así mismo, por las decisiones inadecuadas, descuido de los empleados y la falta de inversión en acciones beneficiosas. En suma, mucho tiene que ver la apatía y comodidad ya que éstas son causas que los gerentes a menudo subestiman pero que eventualmente pueden acabar con el sueño de los fundadores. Aunado a estos factores, se tiende a imitar a otras empresas exitosas y conformarse con su estado actual, pierden la capacidad de innovar y adaptarse al cambio, lo que finalmente las conduce al fracaso; por eso es de destacar que ignorar la necesidad de innovar y crecer, creyendo erróneamente que no es necesario puede llevar la tumba a un emprendimiento (López, 2024).

Estos factores muchas veces se vuelven invisibles hasta que se encuentran dentro de su destino final, y en ocasiones cuando se percatan de ello optan por conformarse en lugar de buscar formas de mejorar y crecer. La falta de crecimiento, ambición y conformismo son los principales culpables del fracaso empresarial ya que algunas empresas confían en mantener a sus clientes originales sin darse cuenta de que estos evolucionan y esperan más. Dicho de otro modo, si la empresa no se adapta, pierde relevancia y los clientes buscarán alternativas más innovadoras. Por ende, es primordial que las empresas tengan la misión de evolucionar constantemente, aprender de los errores y demostrar a los clientes su capacidad para satisfacer sus necesidades cambiantes (López, 2024).

### **2.3 Siete problemas de las MiPymes en México**

Sordo (2023) expone siete problemas de las Mypymes que no permiten prosperar adecuadamente algún negocio. En primer lugar, el autor presenta:

1) El alto índice de fallecimiento en empresas, pues entre 2020 y 2021, según el INEGI (2021), se registró el nacimiento de más de 1,2 millones de pymes en México, sin embargo, se cerraron más de 1,6 millones de negocios de este tipo, revelando la vulnerabilidad de las pymes ante cambios económicos, a pandemia contribuyó significativamente a estas cifras alarmantes pues este fenómeno destaca la importancia de que las empresas estén preparadas para enfrentar eventualidades y adaptarse a cambios en

el mercado, de modo que los sectores más afectados incluyen servicios privados no financieros, comercio y manufacturas;

2) En segunda instancia es la escasez de oportunidades de escalabilidad y crecimiento, donde la falta de oportunidades de crecimiento y expansión afecta a las pymes no solo en México, sino globalmente, siendo una seria limitante para su desarrollo económico. La naturaleza de las pymes, con un menor índice de crecimiento, se ve influida por la intensa competencia en sus sectores y la preferencia de los consumidores por grandes empresas. Además, enfrentan desafíos financieros, como el pago de préstamos a largo plazo, lo que dificulta un crecimiento rápido y la expansión a corto o mediano plazo;

3) En una tercera consideración, se presenta la carencia de alternativas de financiamiento como una de las limitaciones más notorias para emprendedores y empresas de menor envergadura en nuestra nación. Este déficit de oportunidades para obtener los recursos monetarios indispensables para solventar deudas, iniciar proyectos o ascender al siguiente escalón empresarial constituye un obstáculo de considerable magnitud. Por un lado, las entidades bancarias imponen una multiplicidad de requisitos para financiar proyectos empresariales, mientras que las tasas de interés de las instituciones financieras privadas, que posibilitan algunos respaldos, pueden resultar excesivamente elevadas para los emprendedores. En suma, aunque el Estado ha incentivado la creación de programas de apoyo considerables para micro, pequeñas y medianas empresas, la mayoría de los negocios no logran acceder a tales beneficios. Según Hernández (2021), solo el 7% de las Pymes en México realmente reciben el respaldo gubernamental.

4) El cuarto punto se entrelaza con los trámites administrativos y fiscales, dado que se evidencia otra limitación severa resaltada por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO, 2021) en la formalización del empleo en México. La cantidad de gastos y procedimientos burocráticos asociados con esta formalización constituyen una barrera significativa para las pymes. Los servicios relacionados con el Seguro Social y los regímenes fiscales no han ofrecido un respaldo adecuado a las pymes, las cuales han debido afrontar cuotas de inscripción y tasas de impuestos desproporcionadamente altas a pesar de sus ingresos limitados. Estos procesos no solo representan una carga temporal

para las empresas, sino que también implican, en muchos casos, gastos adicionales al requerir la contratación de asesores financieros y fiscales para cumplir con las declaraciones mensuales y las regulaciones gubernamentales.

5) Otra faceta relevante a considerar es la falta de preparación empresarial, ya que numerosos individuos anhelan iniciar un negocio sin poseer los conocimientos financieros, contables y legales necesarios para alcanzar sus objetivos. Esta carencia de preparación en materia empresarial emerge como uno de los principales catalizadores del cierre y el crecimiento lento de las pymes en el país. El Programa Sectorial de Economía 2020-2024, elaborado por la Secretaría de Economía (2020), reveló que casi el 50% de los empleados de pymes poseen únicamente formación básica. Además, solo el 6,4% de las empresas buscan activamente la innovación, y una minoría aún menor lleva a cabo actividades de investigación y desarrollo, principalmente debido a la escasez de personal capacitado. Esto se ve agravado por el hecho de que más del 84% de las pymes carecen de programas de formación para sus empleados, perpetuando así su estancamiento.

6) De manera simultánea, la corrupción surge como otro factor que obstaculiza el progreso empresarial. Los actos de corrupción representan una fuente adicional de limitaciones para el correcto desempeño de las actividades de las pymes. Esto se debe a que, en contraposición a las grandes empresas, los pequeños negocios son particularmente vulnerables a extorsiones por parte del crimen organizado o funcionarios estatales. El IMCO (2021) ha detectado que las pymes se ven obligadas a realizar pagos no oficiales para acceder a contratos gubernamentales, obtener permisos municipales y superar las inspecciones sanitarias. Esta situación pone en grave riesgo las finanzas empresariales y socava directamente su derecho a crecer. Además, a pesar de la existencia de algunos programas de apoyo a pymes, más del 80% de los propietarios de empresas admiten desconocer estas facilidades (Secretaría de Economía, 2020), denotando así un sesgo en la distribución de recursos y un sistema financiero que beneficia a unos pocos.

7) Finalmente, la ausencia de un consumo responsable se presenta como un último obstáculo, ya que la competencia constituye uno de los principales desafíos para la vida económica y empresarial de una pyme. Por sus características inherentes, las pymes

operan en un mercado dominado por grandes corporaciones, lo que limita considerablemente su campo de acción. Dada la proliferación constante de nuevas empresas, las pymes se encuentran inmersas en una competencia interminable por consolidar su nicho y atraer nuevas audiencias. Sin embargo, este objetivo resulta inalcanzable sin un compromiso significativo por parte de los ciudadanos hacia el consumo responsable.

## **2.4 Inteligencia emocional en el ámbito empresarial**

Según el psicólogo, investigador y profesor Howard Garner (1995), explica que una inteligencia, es la habilidad que tiene un ser humano para enfrentar y responder resolviendo un problema o igualmente para elaborar un beneficio que sirva para facilitarle la vida a los demás en un contexto social. Al mismo tiempo, expone su teoría de que existen diversas inteligencias en los individuos prevaleciendo diferentes áreas, es decir, las personas tienen más habilidades que otras en su haber, “Gardner rompe con el esquema tradicional de inteligencia dándole al concepto un nuevo significado al referirse con él a una amplia variedad de capacidades humanas” (Macias, 2002, p. 31). En este mismo sentido, Trujillo y Rivas (2005) explican que:

En el campo de la administración, la IE ha adquirido múltiples adhesiones y suele interpretarse como el conjunto de comportamientos y emociones que se muestran en la gestión de un ejecutivo. El concepto ha sido acogido con entusiasmo, ya que es frecuente observar en el mundo de los negocios que un egresado universitario “académicamente” inteligente puede no serlo emocionalmente y viceversa (p.16).

Otro autor que está de acuerdo con estas mismas observaciones es Jiménez (2006) que propone que “la inteligencia es la capacidad de relacionar los conocimientos para resolver una determinada situación tanto en el ámbito personal como en el educativo, en el que se involucran los diferentes procesos cognitivos en interacción con el ambiente” (p.83, como se citó en Suarez et al.,2010).

Fienco y Itúrburo (2012) declaran que la etimología del término inteligencia:

Proviene del latín *intelligere*, compuesta de *intus* (entre) y *legere* (escoger). En consecuencia, se considera como la capacidad que tiene el ser humano para resolver problemas en base a sus conocimientos, agregando componentes de la vida moderna en forma creativa, en menos tiempo y utilizando la menor cantidad de recursos (p. 21, como se citó en Jiménez, 2006; Gardner, 2006).

La teoría de Gardner (1995) expone que no solo existe una inteligencia, sino que el ser humano está preparado para tener diversas inteligencias, de ahí su teoría de las inteligencias múltiples: lingüística, musical, lógico-matemática, corporal-cinestésica, espacial, naturalista, intrapersonal e interpersonal. Si bien Gardner (1995), propone que el individuo posee más de una inteligencia, es Goleman (1995) el que advierte que también se cuenta con una inteligencia emocional.

Fienco y Itúrburo (2012) indican que:

Inteligencia Emocional: es atribuida a la capacidad humana de comprender las emociones propias –tema objeto de este estudio– y las de los demás. En su primera publicación, Goleman afirma: “la Inteligencia Emocionales [es el desarrollo de] la conciencia de uno mismo, el reconocimiento de la emoción mientras ocurre” a la vez que invita a valorar su trascendencia en la vida de una persona, pues “la incapacidad de advertir nuestros auténticos sentimientos nos deja a merced de ellos. Las personas que tienen una mayor certidumbre con respecto a sus sentimientos guían mejor su vida y tienen una noción más segura de lo que sienten realmente con respecto a sus decisiones personales, desde casarse hasta qué trabajo aceptar (p.25)

Por otro lado, Fienco y Itúrburo (2012) revelan que la propuesta de Salovey y Mayer (1990), basándose en el trabajo previo de Gardner, se divide en cinco esferas de la inteligencia emocional, las cuales son: 1) Conocer las propias emociones: Implica tener conciencia de los propios sentimientos mientras ocurren; 2) Manejar las emociones: Esta capacidad implica utilizar los sentimientos de manera adecuada, lo que requiere serenidad y liberarse de la irritabilidad, la ansiedad y la melancolía excesiva; 3) La propia motivación: Se refiere a la habilidad de ordenar las emociones para alcanzar objetivos,

incluyendo la capacidad de automotivarse, posponer la gratificación y controlar la impulsividad. Aquellas personas con esta capacidad suelen ser más productivas y eficaces en sus tareas; 4) Reconocer emociones en los demás: Se trata de la empatía, es decir, la capacidad de comprender y reconocer las emociones de los demás; 5) Manejar las relaciones: Involucra habilidades sociales específicas como popularidad, liderazgo y eficacia interpersonal. Aquellas personas que sobresalen en esta esfera suelen tener un buen desempeño en situaciones que requieren interacción tranquila con los demás, siendo consideradas como "estrellas sociales".

Respecto a la inteligencia emocional también es posible vislumbrar que en la actualidad ya no solamente es necesario contar con un coeficiente intelectual, sino además con un coeficiente emocional. Cooper y Sawaf (1998) describen sus estudios sobre la inteligencia emocional, “todo comenzó con una serie de estudios sobre la inteligencia emocional, los cuales indicaron que las personas intelectualmente más brillantes no suelen ser las que más éxito tienen, ni en los negocios ni en su vida privada” (p. 1). Por consiguiente, se ha investigado que una persona con inteligencia emocional e inteligencia racional puede llegar a tomar mejores decisiones que una persona que solo cuenta con inteligencia racional.

Conviene subrayar que, en los últimos años se le ha dado más valor a la inteligencia emocional puesto que es una parte importante de la misma por las habilidades que se adquieren. Algunos ejemplos que proponen son, según Cooper y Sawaf (1998): “la toma de decisiones, liderazgo, avances decisivos técnicos y estratégicos, comunicación abierta y franca, relaciones de confianza y trabajo en equipo, lealtad de los clientes, creación e innovación” (p. 1)

## **2.5 La importancia de la educación financiera**

La OCDE (2012) advierte que la educación financiera es aquella que se configura como un proceso mediante el cual los consumidores e inversores financieros enriquecen su comprensión sobre los productos, conceptos y riesgos inherentes al ámbito financiero, por medio de la instrucción y/o asesoramiento con el fin de potenciar las habilidades y

confianza, permitiéndoles adquirir una mayor percepción de los riesgos y oportunidades financieras. Al adquirir estas competencias, emprendedor se encuentra capacitado para tomar decisiones fundamentadas, identificar recursos para solicitar asistencia, y adoptar estrategias para la mejora su bienestar financiero. Zabaleta (2023) exhibe que la educación financiera es fundamental en la economía global, requiriendo un énfasis mayor en la vida diaria de los mexicanos como en su estudio lo propone. Es menester mejorar estos conocimientos, ya que impulsa la inclusión social y el bienestar, garantizando un acceso equitativo a los servicios financieros. Por tal razón debe integrarse en la educación básica y fomentarse en el hogar para cultivar hábitos financieros saludables en las generaciones futuras. En el ámbito laboral, tanto para emprendedores como para empresas, es de suma importancia que el conocimiento financiero se implemente por iniciativa propia, puesto que es esencial para la rentabilidad y la continuidad empresarial, es otro orden de ideas un entendimiento sólido sobre su educación financiera se puede traducir a emprendedores proactivos que, a su vez, invite a clientes potenciales valiosos a su el sistema financiero y negocio.

Algunas recomendaciones que se pudieran implementar son: Establecer metas personales y empresariales claras, administrar de manera eficiente el presupuesto, familiarizarse con los diferentes productos de ahorro, utilizar de forma inteligente los productos crediticios y evitar la sobrecarga de deudas, comprender los métodos de pago y cobro y emplearlos con seguridad, cultivar relaciones sólidas con las instituciones financieras, gestionar adecuadamente los riesgos y comprender los productos de seguros, y finalmente, elaborar un plan estratégico para el crecimiento y desarrollo de la empresa (Organización Internacional del Trabajo 2020).

En este mismo sentido, la educación financiera se edifica como enclave para un negocio debido a que permite una gestión más efectiva de recursos, toma de decisiones informadas sobre inversión y financiamiento, prevención del sobreendeudamiento, comprensión de riesgos financieros, y establecimiento de relaciones sólidas con instituciones financieras. Estas consideraciones se yuxtaponen con la promoción de una estabilidad económica y el crecimiento sostenible al optimizar el uso de fondos,

maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos financieros, lo que conduce a una operación más exitosa en el mercado empresarial y el posicionamiento en el mercado.

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño metodológico**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

La presente investigación es de carácter correlacional, en la cual se busca describir los rasgos distintivos de la salud financiera y la cualidad de la inteligencia emocional que posee la situación de objeto de estudio de los estudiantes de la Universidad Autónoma de Baja California de la Facultad de Ciencias Administrativas; que se encuentra bajo examinación. Cabe destacar que se emplearon criterios sistemáticos fundamentados en interrogantes concretas para indagar sobre la relevancia de estas dos variables.

Esta investigación correlacional se basa, como lo describe García y García, (2012) en:

Hallar explicaciones mediante el estudio de relaciones entre variables en marcos naturales, sin que exista la manipulación de dichas variables. Este tipo de investigación informa en qué medida un cambio en una variable es debido a la modificación experimentada en otra variable u otras variables (p. 105).

##### **3.1.2 Tipo de método**

Según García y García (2012), “el método es la elaboración de una investigación con el fin de obtener resultados para ser investigados, además se busca cumplir con objetivos y se contrasta la hipótesis formulada. Con base en esta información, se optó por un método “hipotético deductivo” el cual consiste en un método que procura abordar las diversas cuestiones planteadas mediante la formulación de suposiciones que se aceptan como válidas, empero, sin contar con certeza alguna sobre su veracidad; cabe subrayar que estas conjeturas ofrecen una posible solución a dichos problemas confirmando la hipótesis entre las variables (Gianella,1995).

##### **3.1.3 Enfoque en el método.**

El enfoque que se optó fue el de realizarlo de manera cuantitativa; como lo explica Hernández, Fernández y Baptista (2014) en el cual se “utiliza la recolección de datos para

probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4). Por ende, se escogió este método puesto que se busca por medio de enfoque de investigación previamente escrito, la recolección de datos numéricos, para conocer la salud financiera que poseen y el nivel de asertividad de los sujetos de estudio.

### **3.1.4 Técnica de investigación**

La técnica que se eligió fue la encuesta, al encontrarse como la más apropiada para la recolección de datos puesto que Casas et al., (2003), señala que la información de una encuesta se obtiene a través de manifestaciones de las respuestas de los sujetos de estudio por medio de técnicas de muestreo previamente advertidas.

Siguiendo esta tesitura, se identificaron los problemas, se determinó el diseño de investigación, se especificó la hipótesis y la vez se definieron las variables (salud financiera y asertividad); para lo cual se eligió la muestra y posteriormente se diseñó el cuestionario para ser aplicado en el trabajo de campo, en donde se obtuvieron datos y se analizaron e interpretaron resultados gráficamente.

### **3.1.5 Muestra**

Cuando un censo no es posible, se utiliza una muestra representativa de la población, reflejando sus características y tendencias para una investigación válida, como lo afirma Espinoza (2016). Por consiguiente, la muestra que se eligió para esta investigación está conformada por 128 personas de género masculino y femenino, entre las edades de 19 años a 53 años, siendo estos estudiantes de la Universidad Autónoma de Baja California de la Facultad de Ciencias Administrativas.

Se tomó a bien tomar este muestro ya que tuvo un 95% de confiabilidad según la representación gráfica que se puede ver en la figura 14 del anexo 1; y se analizó que esta muestra podría resultar útil, ya que se pudieron observar semejanzas y diferencias encontradas en los sujetos de estudio.

### **3.2 Propuesta de intervención**

La propuesta de intervención se basa en la realización de un cuestionario en escala de Likert, el cual es un instrumento de medición empleado en el ámbito de la investigación para evaluar actitudes y opiniones de los individuos. Esta medición se centra en capturar el comportamiento de las personas mediante la asignación de valores numéricos a sus respuestas y permite a los investigadores cuantificar la intensidad de acuerdo o desacuerdo de los participantes respecto a una serie de afirmaciones o preguntas, basadas en cinco rubros: “neutral, de acuerdo, totalmente de acuerdo, en desacuerdo, y totalmente en desacuerdo”.

Conviene mencionar que este cuestionario está enfocado a que se aplique a empresarios en basándose en dos temas: conocimientos financieros y la asertividad, el cual es una cualidad de la inteligencia emocional que puede ser detonante en las decisiones financieras, sin embargo se aplicó a estudiantes de la Universidad Autónoma de Baja California, de la Facultad de Ciencias Administrativas.

La primera pregunta es respecto a la edad pues esta información ofrece conocer la etapa de la vida del encuestado y las necesidades financieras de los empresarios. Conviene hacer esta pregunta ya que los empresarios más jóvenes pueden necesitar más orientación sobre el ahorro para inversiones a largo plazo, mientras que los empresarios mayores pueden estar más preocupados por la planificación de la jubilación, afectando seriamente el resultado.

La segunda pregunta es respecto al género pues puede influir en los hábitos financieros y las necesidades de planificación, ya que puede ser que las mujeres pueden enfrentar desafíos financieros diferentes a los hombres, como brechas salariales y de inversión.

La tercera pregunta es conocer si los encuestados conocen el término interés financiero, pues es así como se conoce el nivel de comprensión financiera de los empresarios con el propósito de saber si se llegan a tomar decisiones financieras informadas en la vida cotidiana.

La cuarta pregunta está enfocada a conocer el concepto de inflación, ya que esto permite a los empresarios calcular rendimientos, planificar inversiones y entender cómo la inflación afecta su capacidad adquisitiva.

La pregunta cinco es saber si el encuestado tiene el hábito del ahorro, al determinar si emplean esta cualidad de forma sólida, pues este hábito es fundamental dentro de la salud financiera a largo plazo, proporcionando un colchón financiero para emergencias u oportunidades de inversión.

La sexta pregunta es conocer si la persona lleva un control de sus ingresos y sus gastos, con el fin de saber si es capaz de tener una visión clara sobre hacia dónde va el dinero de sus empresas, lo que permite identificar áreas para reducir gastos innecesarios y maximizar el ahorro e inversión.

Las siguientes preguntas tienen que ver con el uso de la asertividad y su repercusión dentro del ámbito financiero:

La séptima pregunta conviene a responder si es el individuo capaz de expresar abiertamente lo que piensa, pues es así como se conoce si es capaz de comunicar ideas, negociar y liderar equipos de manera coherente, lo que puede influir en el éxito o la quiebra de sus negocios.

La octava pregunta hace referencia al temor de hablar frente a un grupo de personas donde pueda existir alguna crítica, pues es común que se presente un miedo a la crítica al exponer o presentar ideas, dirigir reuniones o negociar, por lo que este resultado podría arrojar si es pertinente aumentar la confianza y la efectividad en la comunicación.

La novena pregunta es sobre si los individuos tienen pena al preguntar sobre algún tema en específico denotando dudas, y esta pregunta sirve para conocer si está en la posición de aprender y posteriormente tomar decisiones informadas, pues la falta de preguntas por miedo al ridículo o la vergüenza puede llevar a errores costosos o malas decisiones financieras.

La décima pregunta es para conocer si tiene la facilidad de hablar frente a grupos, pues se busca evaluar la habilidad de comunicación y la confianza al hablar en público, pues

representa una destreza de comunicación en momento de presentaciones, reuniones de negocios y eventos de networking.

La onceava pregunta hace referencia a realizar cuestionamientos que son necesarios que se aclaren a fin de saber si está dispuesto a entender temas financieros complejos y a su vez, tomar decisiones informadas, evitando malos entendidos y minimiza los riesgos de tomar decisiones basadas en información incorrecta.

### 3.3 Resultados

#### 3.3.1 Tabla integradora de resultados de las preguntas

Tabla 6. Edad

Edad	Personas	%
22	40	33%
21	37	31%
23	16	13%
24	7	6%
19	5	4%
20	4	3%
25	3	2%
36	1	1%
28	4	3%
53	1	1%
32	2	2%
29	1	1%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Género

GENERO	PERSONAS	%
Hombre	51	40%
Mujer	77	60%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8. ¿Usted sabe que es el interés financiero?

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	42	33%
De acuerdo	48	38%
Totalmente de acuerdo	34	27%
En desacuerdo	4	3%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. ¿Usted sabe que es la inflación?

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	10	8%
De acuerdo	36	28%
Totalmente de acuerdo	81	63%
En desacuerdo	1	1%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. ¿Usted tiene el hábito del ahorro?

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	27	21%
De acuerdo	45	35%
Totalmente de acuerdo	50	39%
En desacuerdo	3	2%
Totalmente desacuerdo	3	2%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. ¿Usted lleva un control de sus ingresos y sus gastos?

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	32	25%
De acuerdo	39	30%
Totalmente de acuerdo	48	38%
En desacuerdo	7	5%
Totalmente desacuerdo	2	2%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. Soy capaz de expresar abiertamente lo que pienso

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	30	23%
De acuerdo	41	32%
Totalmente de acuerdo	52	41%
En desacuerdo	4	3%
Totalmente desacuerdo	1	1%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. Soy capaz de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica me detenga

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	38	30%
De acuerdo	29	23%
Totalmente de acuerdo	4	3%
En desacuerdo	15	12%
Totalmente desacuerdo	42	33%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. No me da pena preguntar cuando tengo dudas

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	34	27%
De acuerdo	32	25%
Totalmente de acuerdo	43	34%
En desacuerdo	14	11%
Totalmente desacuerdo	5	4%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15. Se me facilita hablar frente a grupos

RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	44	34%
De acuerdo	25	20%
Totalmente de acuerdo	33	26%
En desacuerdo	20	16%
Totalmente desacuerdo	6	5%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. Si tengo alguna duda pido que se me aclare

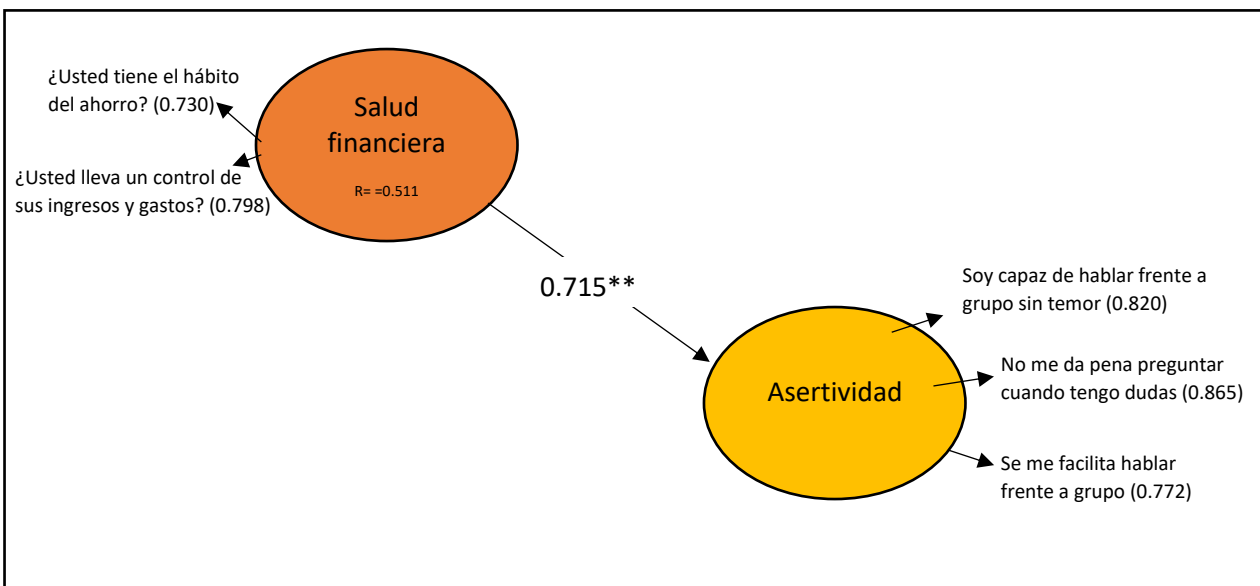
RESPUESTA	PERSONAS	%
Neutral	30	23%
De acuerdo	39	30%
Totalmente de acuerdo	49	38%
En desacuerdo	9	7%
Totalmente desacuerdo	1	1%
	<b>128</b>	

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.2. Resultados por medio del Software Adanco

Se codificó el cuestionario para demostrar la relación que existente entre la asertividad y la practica financiera, para lo cual, se diseñó un instrumento con 2 items para determinar la salud financiera y 3 items para determinar la asertividad de los encuestados. Los ítems están a 5 puntos en escala de Likert. Se codificó los resultados, haciendo un muestreo de 128 respuestas a estudiantes de ciencias administrativas, el cual se obtuvo un 95% de confiabilidad con el número de encuestados (véase figura 14), pasando por el programa Adanco, que busca probar el modelo que pruebe la relación entre estas dos variables. Se analizó los constructos de salud financiera y el constructor de la asertividad y las variables observables, arrojando tres asteriscos en el patrón que significa un 99% de la relación; y siendo un valor de 0.715, que significa que efectivamente se comprueba el hipótesis dentro del programa antes mencionado. Para un resultado más detallado, el modelo y el programa se encuentra en la figura 13 del Anexo 1.

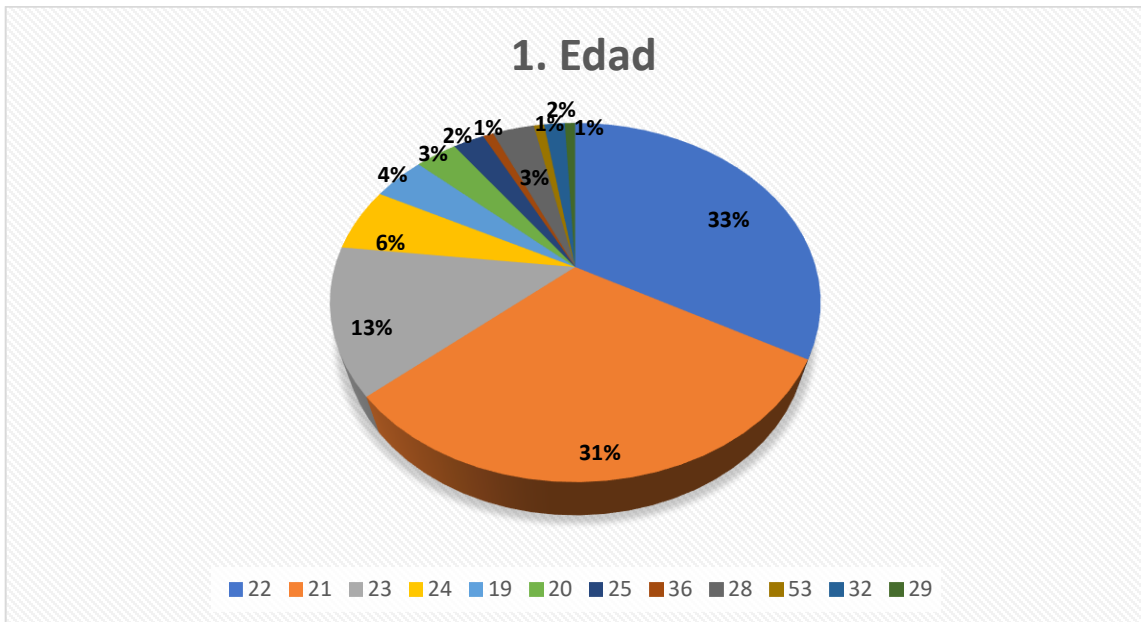
Figura 1. Resultados del Software Adanco entre la salud financiera y la asertividad



Fuente: Elaboración propia basado en el resultado del programa Adanco

### 3.3.3 Gráficas de los resultados

Figura 2. Gráfica pregunta uno "Edad"



Fuente: Elaboración propia

La primera pregunta hace referencia a la edad que tiene el encuestado. Esta gráfica muestra una edad específica junto con la cantidad de personas que tienen esa edad y el porcentaje correspondiente en relación con el total de 121 personas y se determina de la siguiente manera, entre las edades de 19 a 53 años:

Edad 19: 5 personas de 19 años, lo que representa el 4% del total.

Edad 20: 4 personas de 20 años, lo que representa el 3% del total.

Edad 21: 37 personas de 21 años, lo que representa el 31% del total.

Edad 22: 40 personas de 22 años, lo que representa el 33% del total.

Edad 23: 16 personas de 23 años, lo que representa el 13% del total.

Edad 24: 7 personas de 24 años, lo que representa el 6% del total.

Edad 25: 3 personas de 25 años, lo que representa el 2% del total.

Edad 28: 4 personas de 28 años, lo que representa el 3% del total.

Edad 29: 1 persona de 29 años, lo que representa el 1% del total.

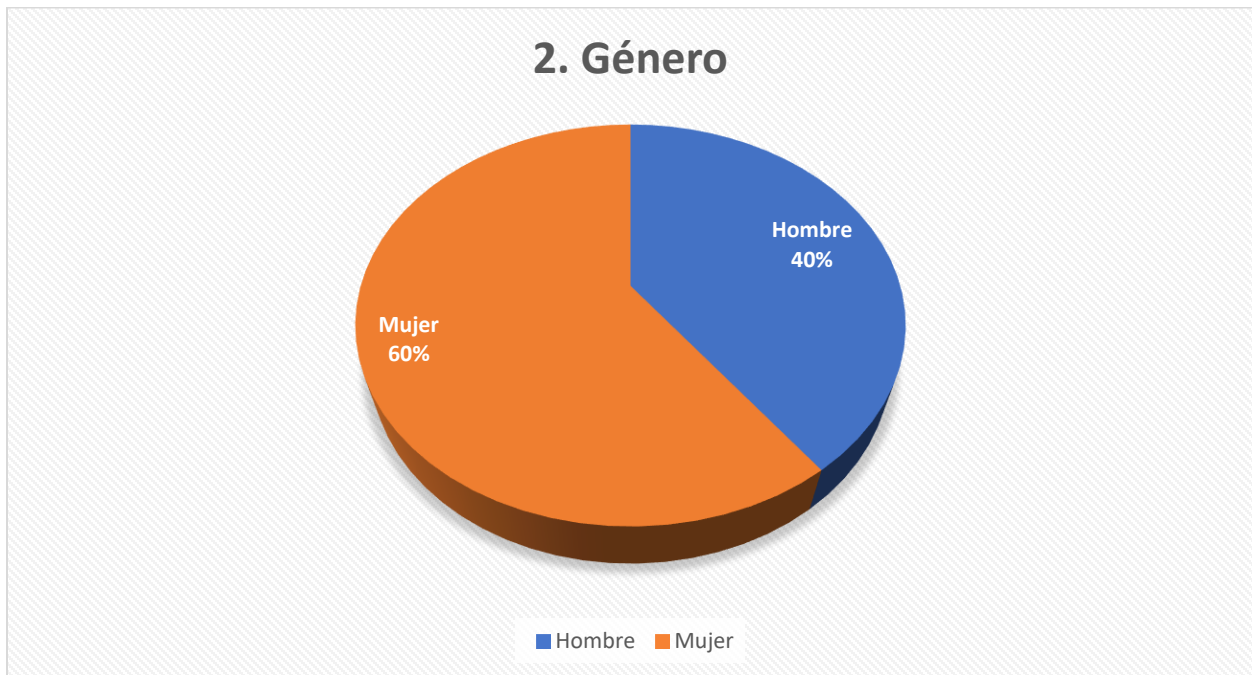
Edad 32: 2 personas de 32 años, lo que representa el 2% del total.

Edad 36: 1 persona de 36 años, lo que representa el 1% del total.

Edad 53: 1 persona de 53 años, lo que representa el 1% del total.

La mayoría de las personas tienen entre 21 y 23 años, con una ligera disminución en las edades más altas y una menor presencia en las edades más bajas. Las edades más comunes parecen estar en el rango de los veinte años

Figura 3. Gráfica pregunta dos "Género"



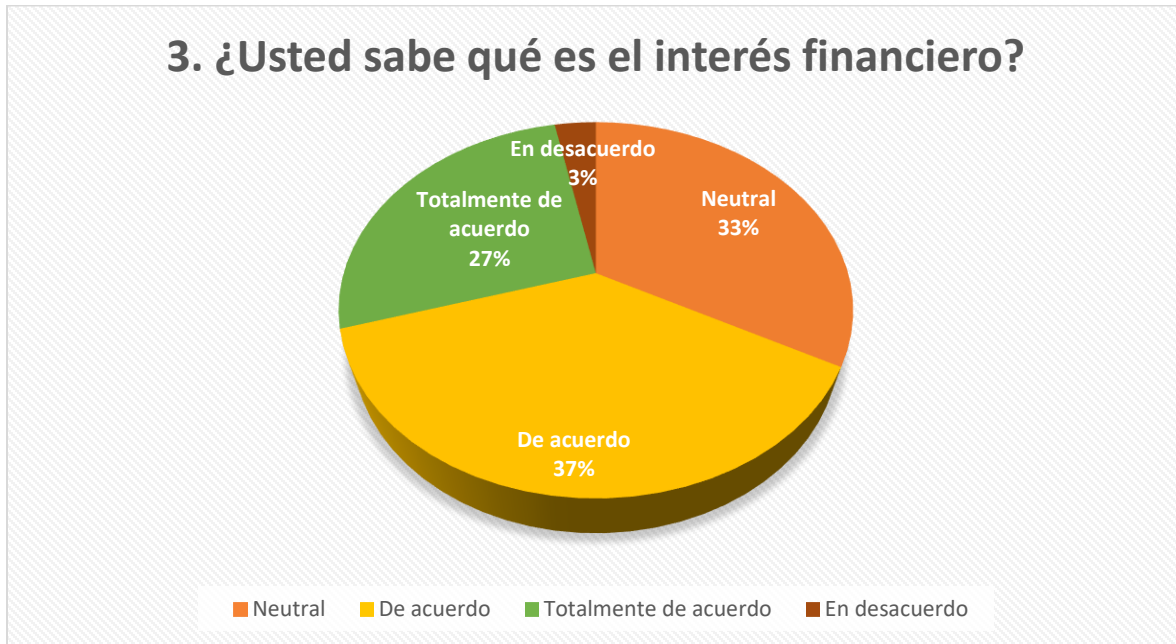
Fuente: Elaboración propia

La segunda pregunta hace referencia al género de los encuestados cuyos resultados son los siguientes:

1. Género hombre: 51 hombres, lo que representa el 40% del total de personas.
2. Género mujer: 77 mujeres, lo que representa el 60% del total de personas.

Estos números indican que hay más mujeres que hombres en el grupo, con un porcentaje significativamente mayor de mujeres (60%) en comparación con los hombres (40%). En total, hay 128 personas en el grupo, permitiendo comprender la composición de género dentro de la población estudiada.

Figura 4. Gráfica pregunta tres "¿Usted sabe qué es el interés financiero?"



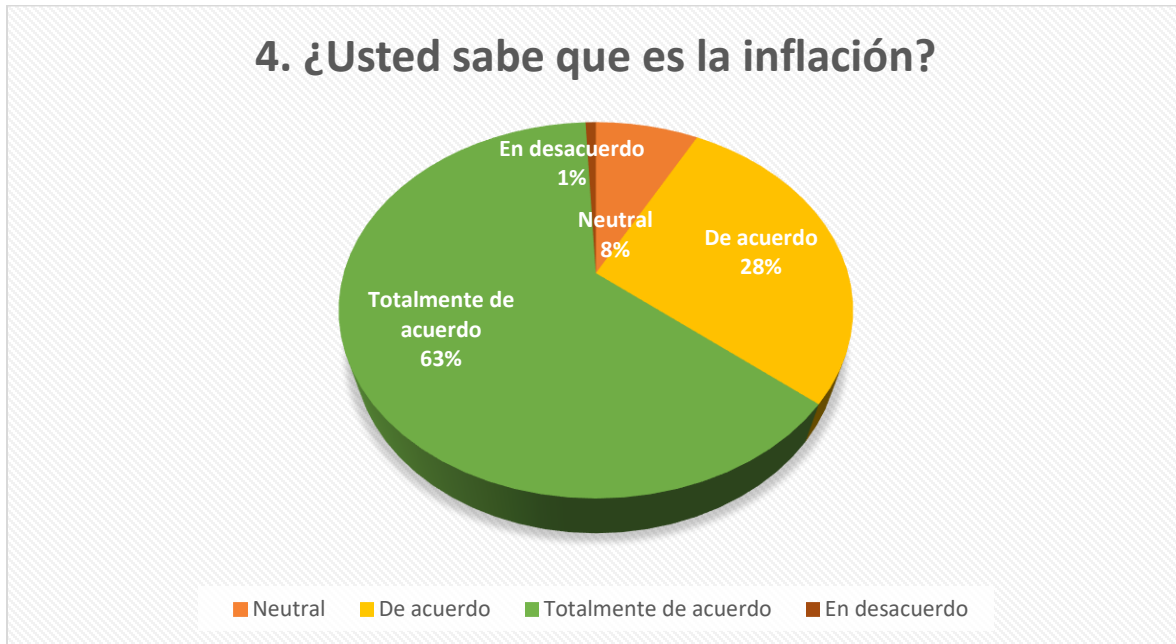
Fuente: Elaboración propia

La tercera pregunta analiza el conocimiento sobre el interés financiero cuyos resultados son los siguientes en 128 personas.:

1. Neutral: 42 personas que tienen una opinión neutral sobre el interés financiero, lo que representa el 33% del total.
2. De acuerdo: 48 personas que están de acuerdo con el concepto de interés financiero, lo que representa el 38% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 34 personas que están totalmente de acuerdo con el concepto de interés financiero, lo que representa el 27% del total.
4. En desacuerdo: 4 personas que están en desacuerdo con el concepto de interés financiero, lo que representa el 3% del total.

La mayoría está de acuerdo o totalmente de acuerdo con él, con solo un pequeño porcentaje que muestra desacuerdo. El hecho de que la mayoría esté de acuerdo o tenga una opinión neutral sugiere que el interés financiero es reconocido por los encuestados

Figura 5. Gráfica pregunta cuatro "¿Usted sabe que es la inflación?"



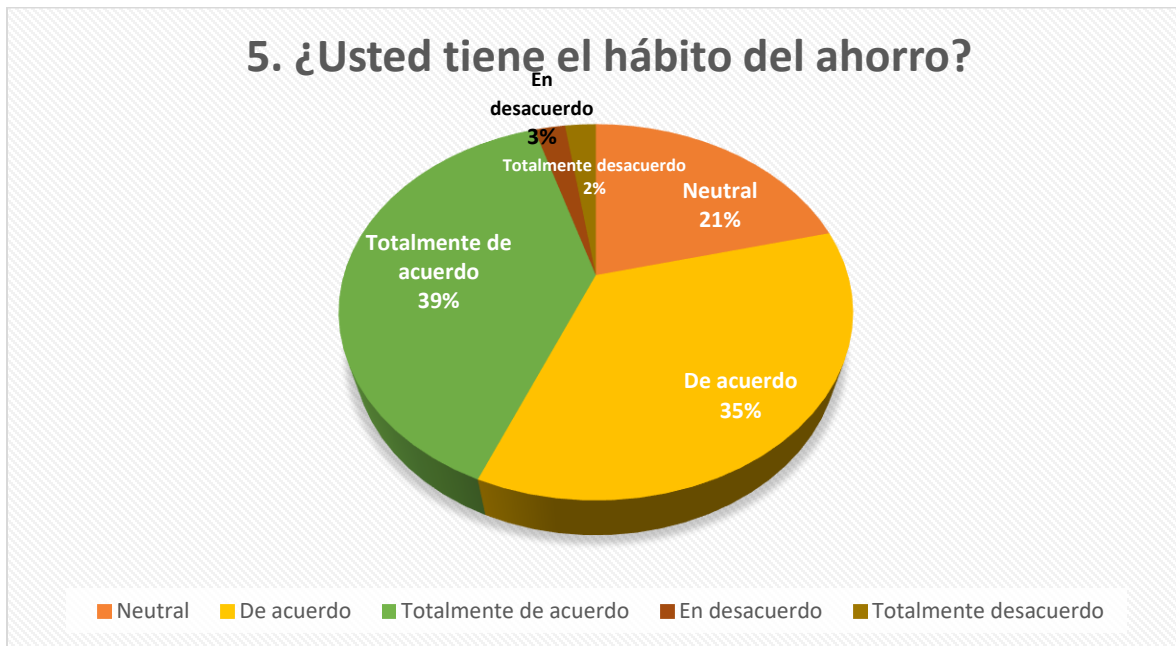
Fuente: Elaboración propia

El cuarto cuestionamiento es sobre si se conoce el termino inflación, denotando los siguientes resultados en 128 encuestados.

1. Neutral: 10 personas que tienen una opinión neutral sobre qué es la inflación, lo que representa el 8% del total.
2. De acuerdo: 36 personas que están de acuerdo con el concepto de inflación, lo que representa el 28% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 81 personas que están totalmente de acuerdo con el concepto de inflación, lo que representa el 63% del total.
4. En desacuerdo: 1 persona que está en desacuerdo con el concepto de inflación, lo que representa el 1% del total.

Estos datos indican que la gran mayoría de las personas (tanto aquellas que están de acuerdo como las que están totalmente de acuerdo) entienden qué es la inflación, lo que representa el 91% del total. Solo una minoría tiene una opinión neutral o está en desacuerdo con el concepto. Esto sugiere que el concepto de inflación es ampliamente entendido dentro de este grupo.

Figura 6. Gráfica pregunta cinco ¿Usted tiene el hábito del ahorro?



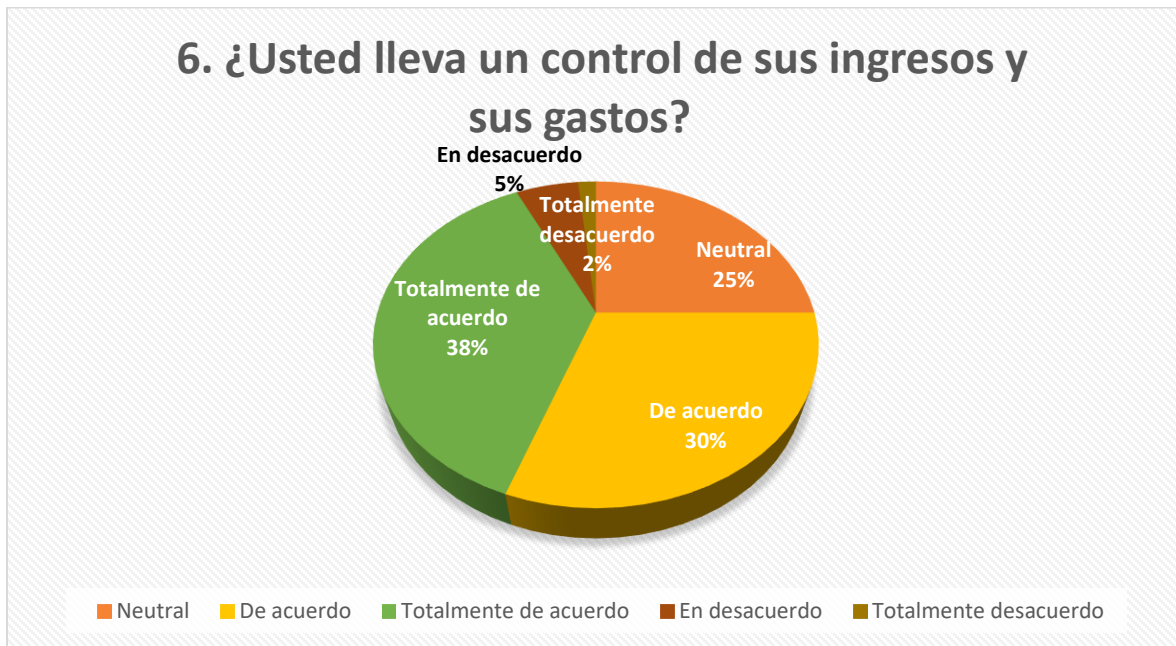
Fuente: Elaboración propia

La quinta pregunta cuestiona sobre si las 128 personas encuestadas tienen el hábito del ahorro, proporcionando los siguientes resultados:

1. Neutral: 27 personas que tienen una opinión neutral sobre el hábito del ahorro, lo que representa el 21% del total.
2. De acuerdo: 45 personas que están de acuerdo con el hábito del ahorro, lo que representa el 35% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 50 personas que están totalmente de acuerdo con el hábito del ahorro, lo que representa el 39% del total.
4. En desacuerdo: 3 personas que están en desacuerdo con el hábito del ahorro, lo que representa el 2% del total.
5. Totalmente en desacuerdo: 3 personas que están totalmente en desacuerdo con el hábito del ahorro, también representando el 2% del total.

Estos datos indican que la mayoría de las personas tienen el hábito del ahorro (71). Solo una minoría tiene una opinión neutral o está en desacuerdo con este hábito.

Figura 7. Gráfica pregunta seis "¿Usted lleva control de sus ingresos y sus gastos?"



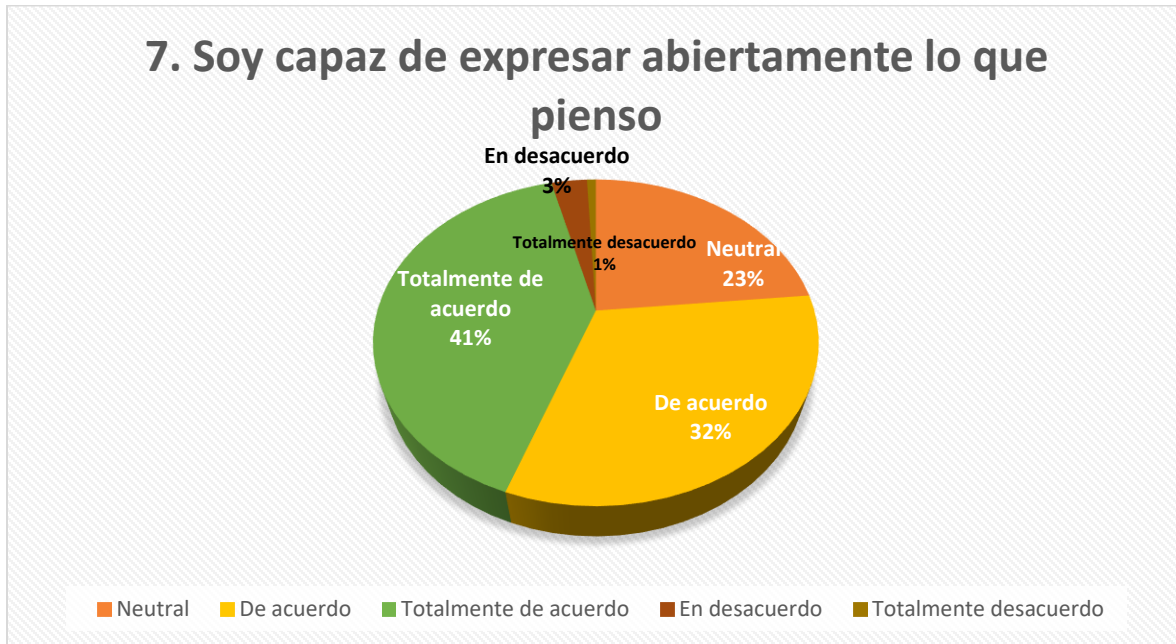
Fuente: Elaboración propia

La sexta pregunta cuestiona si se lleva un control de ingresos y gastos las 128 personas encuestadas, cuyos resultados son los siguientes

1. Neutral: 32 personas que tienen una opinión neutral sobre llevar un control de sus ingresos y gastos, lo que representa el 25% del total.
2. De acuerdo 39 personas que están de acuerdo con llevar un control de sus ingresos y gastos, lo que representa el 30% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 48 personas que están totalmente de acuerdo con llevar un control de sus ingresos y gastos, lo que representa el 38% del total.
4. En desacuerdo 7 personas que están en desacuerdo con llevar un control de sus ingresos y gastos, lo que representa el 5% del total.
5. Totalmente en desacuerdo: 2 personas que están totalmente en desacuerdo con llevar un control de sus ingresos y gastos, también representando el 2% del total.

Estos datos indican que la mayoría de las personas llevan un control de sus ingresos y gastos (68). Solo una minoría tiene una opinión neutral o está en desacuerdo con llevar este tipo de control.

Figura 8. Gráfica pregunta siete "Soy capaz de expresar abiertamente lo que pienso"



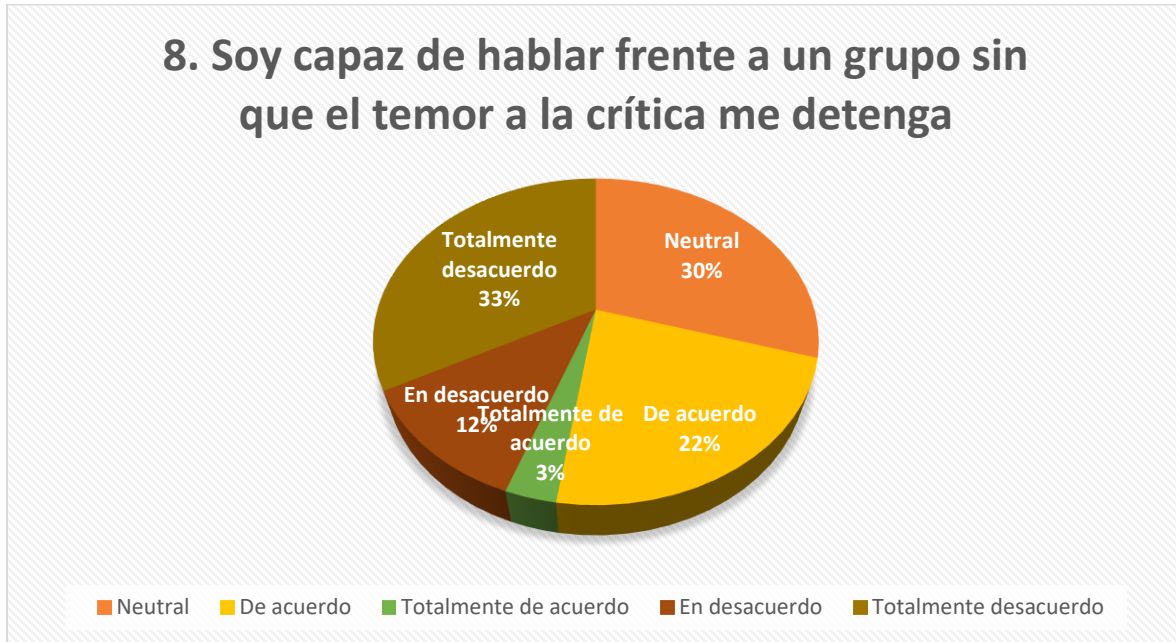
Fuente: Elaboración propia

La séptima pregunta es sobre la asertividad de las 128 personas encuestadas, cuestionando si son capaces de expresar abiertamente sus pensamientos:

1. Neutral: 30 personas que tienen una opinión neutral, lo que representa el 23% del total.
2. De acuerdo: 41 personas que están de acuerdo en que son capaces de expresar abiertamente lo que piensan, lo que representa el 32% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 52 personas que están totalmente de acuerdo en que son capaces de expresar abiertamente lo que piensan, lo que representa el 41% del total.
4. En desacuerdo: 4 personas que están en desacuerdo en que son capaces de expresar abiertamente lo que piensan, lo que representa el 3% del total.
5. Totalmente en desacuerdo: 1 persona que está totalmente en desacuerdo en que es capaz de expresar abiertamente lo que piensa, lo que representa el 1% del total.

Estos datos muestran que la gran mayoría de las personas (73) se sienten capaces de expresar abiertamente lo que piensan. Solo un pequeño porcentaje tiene dudas o está en desacuerdo con esta afirmación.

Figura 9. Gráfica pregunta ocho "Soy capaz de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica me detenga"



Fuente: Elaboración propia

La pregunta número ocho hace referencia a el temor de hablar frente a grupo donde la crítica puede presentarse y detener su dialogo, los resultados están a continuación siendo 128 personas encuestadas.

1. Neutral: 38 personas que tienen una opinión neutral sobre si son capaces de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica los detenga, lo que representa el 30% del total.

2. De acuerdo: 29 personas que están de acuerdo en que son capaces de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica los detenga, lo que representa el 23% del total.

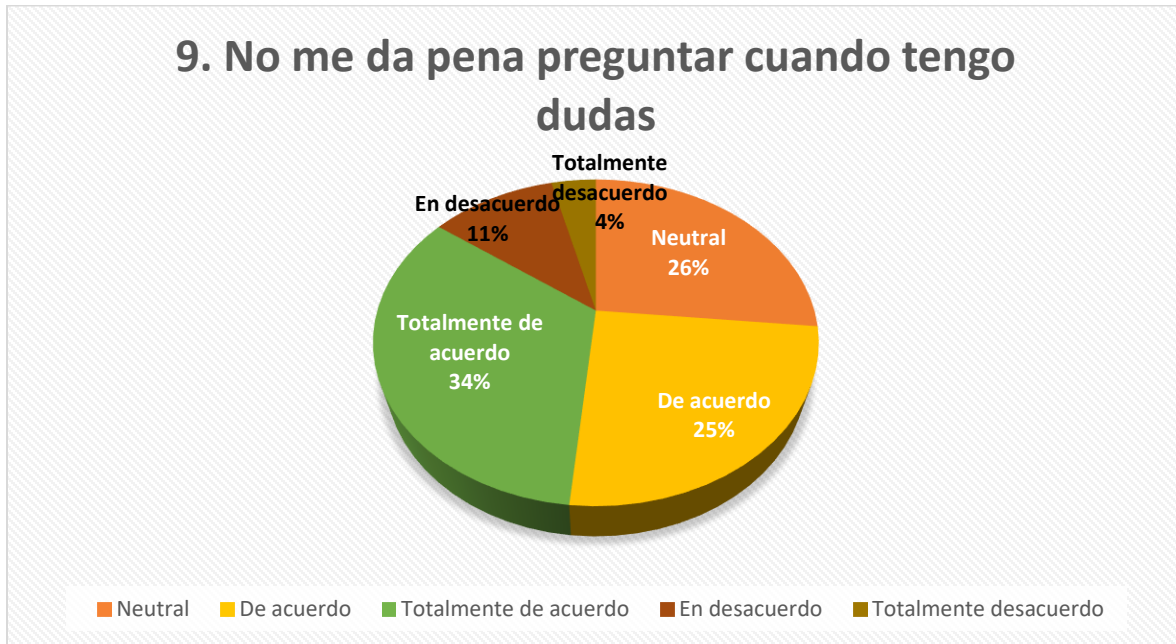
3. Totalmente de acuerdo: 4 personas que están totalmente de acuerdo en que son capaces de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica los detenga, lo que representa el 3% del total.

4. En desacuerdo: 15 personas que están en desacuerdo en que son capaces de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica los detenga, lo que representa el 12% del total.

5. Totalmente en desacuerdo 42 personas que están totalmente en desacuerdo en que son capaces de hablar frente a un grupo sin que el temor a la crítica los detenga, lo que representa el 33% del total.

Estos datos revelan que la mayoría de las personas (56% en total, considerando los que están de acuerdo y totalmente de acuerdo) tienen ciertos niveles de dudas o miedo a la crítica al hablar frente a un grupo. Mientras que un porcentaje significativo (45% en total, entre los que están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo) sienten que el temor a la crítica les detiene.

Figura 10. Gráfica pregunta nueve "No me da pena preguntar cuando tengo dudas"



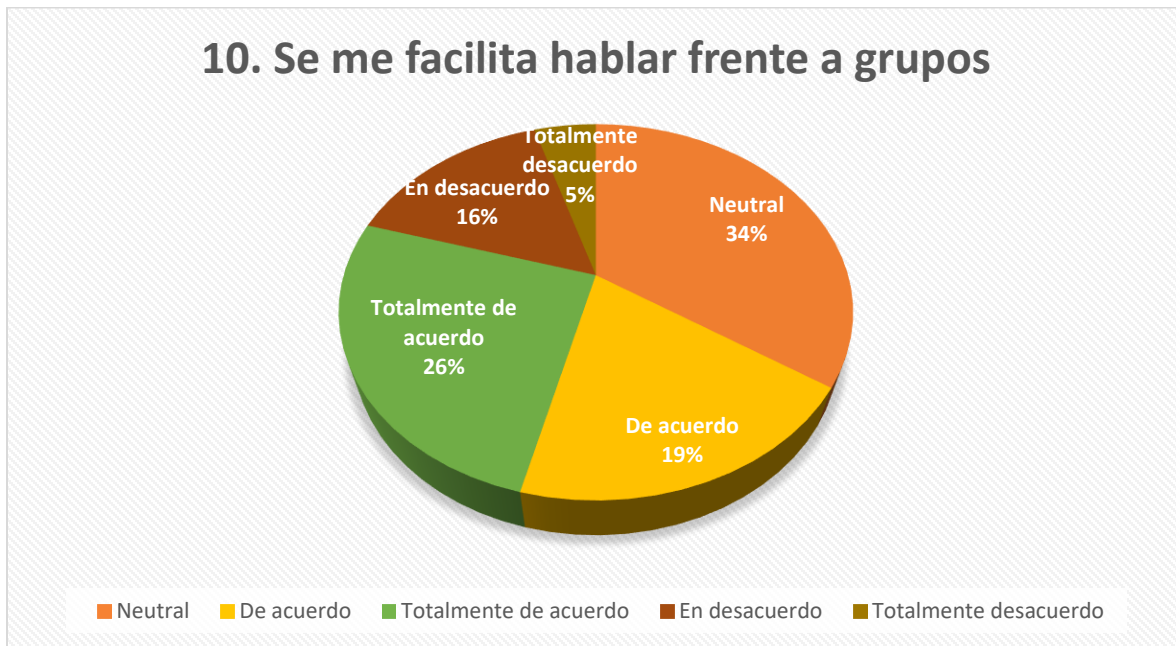
Fuente: Elaboración propia

La pregunta nueve cuestiona si existe alguna vergüenza o temor al preguntar sobre una duda, constatando la respuesta de los 128 encuestados.

1. Neutral: 34 personas que tienen una opinión neutral, lo que representa el 27% del total.
2. De acuerdo: 32 personas que están de acuerdo en que no les da pena preguntar cuando tienen dudas, lo que representa el 25% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 43 personas que están totalmente de acuerdo en que no les da pena preguntar cuando tienen dudas, lo que representa el 34% del total.
4. En desacuerdo: 14 personas que están en desacuerdo en que no les da pena preguntar cuando tienen dudas, lo que representa el 11% del total.
5. Totalmente en desacuerdo: 5 personas que están totalmente en desacuerdo en que no les da pena preguntar cuando tienen dudas, lo que representa el 4% del total.

Estos datos indican que la mayoría de las personas (59%) los que están de acuerdo y totalmente de acuerdo no sienten pena al preguntar cuando tienen dudas. Sin embargo, aún hay un porcentaje significativo que sí experimentan esta sensación.

Figura 11. Gráfica pregunta "Se me facilita hablar frente a grupos"



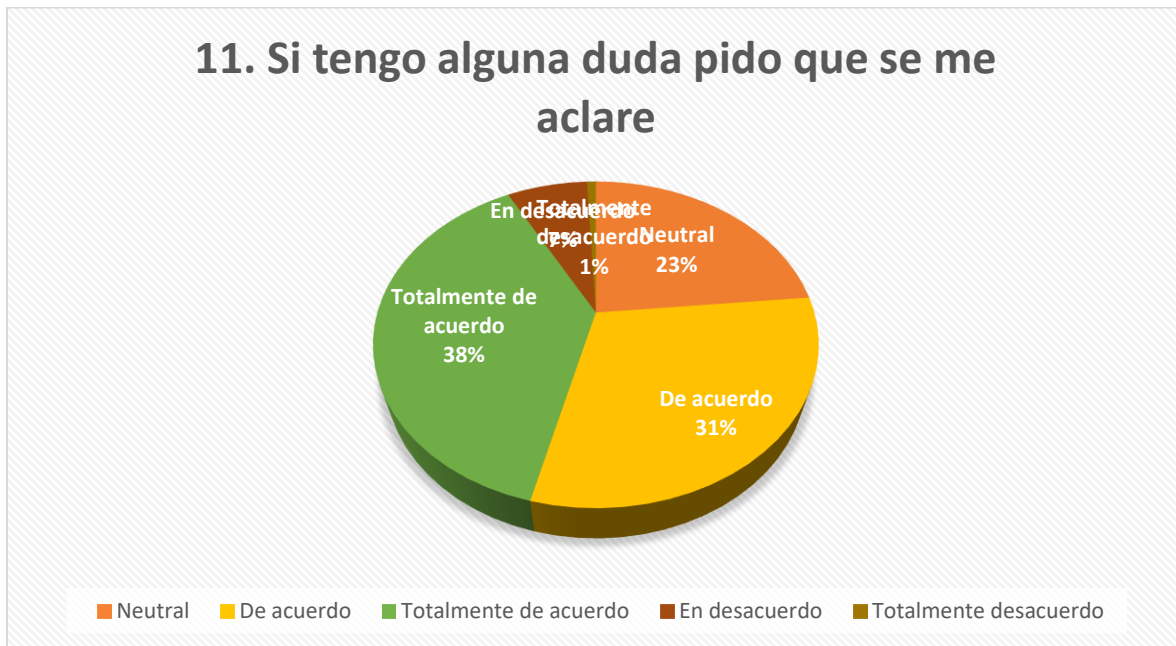
Fuente: Elaboración propia

La pregunta número diez, cuestiona a los 128 encuestados sobre si tienen la facilidad de hablar frente a grupos, lo cual es una habilidad que es necesaria dentro del rubro empresarial, proporcionando estos resultados:

1. Neutral: 44 personas que tienen una opinión neutral, lo que representa el 34% del total.
2. De acuerdo: 25 personas que están de acuerdo en que se les facilita hablar frente a grupos, lo que representa el 20% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 33 personas que están totalmente de acuerdo en que se les facilita hablar frente a grupos, lo que representa el 26% del total.
4. En desacuerdo: 20 personas que están en desacuerdo, lo que representa el 16% del total.
5. Totalmente en desacuerdo: 6 personas que están totalmente en desacuerdo en que se les facilita hablar frente a grupos, lo que representa el 5% del total.

La mayoría de las personas (46%) sumando los que están de acuerdo y totalmente de acuerdo sienten que se les facilita hablar frente a grupos. Sin embargo, hay un porcentaje considerable entre los que están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo que no se considera así.

Figura 12. Gráfica pregunta once "Si tengo alguna duda pido que se me aclare"



Fuente: Elaboración propia

La última pregunta hace relación sobre si se tiene una duda y si se pide que se aclare o no. Los 128 participantes contestaron de la siguiente forma:

1. Neutral: 30 personas que tienen una opinión neutral, lo que representa el 23% del total.
2. De acuerdo: 39 personas que están de acuerdo en que piden que se les aclare alguna duda, lo que representa el 30% del total.
3. Totalmente de acuerdo: 49 personas que están totalmente de acuerdo en que piden que se les aclare alguna duda, lo que representa el 38% del total.
4. En desacuerdo: 9 personas que están en desacuerdo en que piden que se les aclare alguna duda, lo que representa el 7% del total.
5. Totalmente en desacuerdo: 1 persona que está totalmente en desacuerdo en que pide que se le aclare alguna duda, lo que representa el 1% del total.

Estos datos sugieren que la mayoría de las personas (68%) tienen la disposición de pedir que se les aclare alguna duda cuando la tienen. Solo una minoría entre los que están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo no tiene esta disposición y evitan que se les aclare.

## RECOMENDACIONES

Basándonos en los datos proporcionados y en la naturaleza de las preguntas, es posible sugerir cinco recomendaciones para mejorar la salud financiera de los empresarios:

1. Fomentar el hábito del ahorro desde edades tempranas: La mayoría de los encuestados tienen el hábito del ahorro, por lo que es importante continuar fomentando este comportamiento positivo, incluyendo programas de educación financiera específicos y planes de inversión a sus negocios.
2. Promover la educación de salud financiera sobre conceptos básicos a jóvenes estudiantes. Dado que sí se entiende por la mayoría de los encuestados los conceptos financieros como el interés y la inflación, es fundamental continuar promoviendo la educación financiera por medio de incluir talleres, seminarios o recursos en línea sobre planificación financiera, inversiones y gestión de riesgos.
3. Fomentar la asertividad empresarial, como la comunicación abierta y la expresión de ideas: Con el fin de que se sientan capaces de expresar abiertamente lo que piensan, es importante promover un ambiente donde la comunicación sea valorada y donde los empresarios se sientan cómodos compartiendo ideas y preocupaciones.
4. Ofrecer programas de entrenamiento en habilidades de presentación y negociación: Un punto importante para hacer prosperar sus empresas es por medio de la negociación, por lo que resulta significativo ayudar a los empresarios a no sentir temor a la crítica al hablar frente a grupos, para que no mengüen sus objetivos y se puedan comunicar con confianza en situaciones profesionales. Se sugiere ejercer programas y talleres en este ámbito para apoyar a las Mypimes.
5. Facilitar el control de ingresos y gastos: Dado que poco más de la mitad de los encuestados lleva un control de sus ingresos y gastos, se sugiere ofrecer herramientas y recursos adicionales para facilitar este proceso por medio de aplicaciones de presupuesto, software de contabilidad o seminarios sobre gestión financiera personal.

## CONCLUSIONES

Se concluye por medio de la elaboración del objetivo principal, la importancia de la inteligencia emocional y las finanzas sanas en el crecimiento de Mipymes. Conviene mencionar que este escrutinio tuvo su análisis en la salud financiera de los empresarios, la cual proporciona una visión valiosa sobre los hábitos, conocimientos y actitudes financieras, en donde los encuestados respondieron a las preguntas contribuyendo así al objetivo principal. Fue mediante un cuestionario que este análisis se llevó a cabo mediante 3 ítems sobre salud financiera y 5 sobre asertividad, se analizaron las respuestas de 128 estudiantes y se encontró una relación significativa  $p=0.715$ ,  $p<0.01$  (figura 1), lo que indica una alta probabilidad de que la relación entre la asertividad y la salud financiera es real y no solo una coincidencia, con una certeza mayor al 99% (figura 14).

Uno de los objetivos específicos fue definir los conceptos esenciales en el marco de la educación financiera por medio de la literatura de esta investigación. Las preguntas de la encuesta, resaltan la importancia de escudriñar estos conceptos y se les cuestiona a los sujetos de estudio el nivel de conocimiento que tienen ante estos axiomas, los cuales se relacionan con la educación financiera y su aplicación. Los resultados de las preguntas relacionadas a estos conceptos, concluyen que la mayoría de los empresarios tienen un buen entendimiento de los conceptos básicos (véase figuras 4 y 5), sin embargo, un pequeño porcentaje muestra falta de comprensión. En consecuencia, este hallazgo subraya la necesidad de continuar promoviendo la alfabetización financiera para garantizar que todos los empresarios comprendan plenamente estos conceptos esenciales, debido a que la educación financiera es fundamental para el crecimiento de las Mipymes, pues permite a los empresarios tomar decisiones informadas y gestionar sus finanzas de manera efectiva.

El siguiente objetivo específico se determinó por medio de un esquema entre la toma de decisiones financieras y la inteligencia emocional, brindando un análisis de la sinergia significativa entre la asertividad y la salud financiera ( $p=0.715$ ,  $p<0.01$ ), el cual establece un vínculo fundamental entre la inteligencia emocional y la toma de decisiones financieras. Por ende, se concluye por medio de este esquema visual que la asertividad juega un papel clave de la inteligencia emocional, al relacionarse directamente con la capacidad de los empresarios para manejar sus finanzas de manera coherente (figura 1). Es así que este hallazgo, determina que la inteligencia emocional influye grandemente en la gestión financiera, siendo un parte aguas para el crecimiento y sostenibilidad de las Mipymes, ya que, según la bibliografía estudiada en esta investigación, un empresario con

alta inteligencia emocional está mejor preparado para enfrentar desafíos financieros y tomar decisiones que favorezcan el crecimiento de su empresa.

Otro de los objetivos específicos que impera esta investigación son las sugerencias de herramientas financieras para un desarrollo más eficiente y eficaz en las Mipymes, basadas en los resultados obtenidos en esta indagación. Aunque la mayoría de los empresarios encuestados llevan un control adecuado de sus finanzas, un porcentaje significativo no lo hace o muestra ambigüedad al respecto (véase figura 7). El proporcionar información para crear hábitos de ahorro es otra herramienta esencial, pues, aunque exista una tendencia positiva, una minoría carece de este hábito, lo que podría afectar negativamente a sus empresas a futuro (véase figura 6). De esta manera, se concluye que el otorgar sugerencias, así como fomentar el control financiero y el hábito del ahorro, puede aumentar la eficacia en la gestión de las Mipymes, contribuyendo a su crecimiento sostenible.

El último objetivo específico puntualiza las recomendaciones estratégicas para una mayor educación financiera y para una toma de decisiones de manera asertiva, con el propósito de mejorar su educación financiera y la toma de decisiones. En primera instancia, se recomienda que se debe continuar promoviendo la alfabetización financiera, asegurando que todos los empresarios comprendan los conceptos financieros básicos planteados en esta investigación, lo cual permitirá aumentar su asertividad y la capacidad para tomar decisiones informadas. Estas recomendaciones surgen de la información basada en las preguntas sobre: la disposición a pedir aclaraciones cuando se tienen dudas (véase figura 9), la capacidad de expresarse abiertamente (véase figura 8), y hablar frente a grupos (véase figura 11), las cuales concluyen los niveles de asertividad y la disposición a tomar estas recomendaciones. No obstante, aunque la mayoría se siente cómoda en estas situaciones, un porcentaje considerable muestra inseguridad al hablar en público (véase figura 12); es por eso que estas recomendaciones pueden ayudar a mejorar estas habilidades y contribuir al éxito y crecimiento de las Mipymes.

En conclusión, esta investigación detalla la importancia de la salud financiera y la inteligencia emocional de las Mipymes y proporciona una visión amplia sobre los hábitos, conocimientos y actitudes financieras de un grupo demográfico de estudiantes empresarios. Los resultados obtenidos concluyen las áreas de fortaleza, como el conocimiento financiero y el hábito del ahorro, pero también señalan áreas de mejora, como el control de ingresos y gastos y las habilidades de asertividad. En suma, se determina que, para abordar estas áreas de mejora, es imperativo continuar

promoviendo la educación financiera y fomentar un ambiente que valore el aprendizaje continuo y el desarrollo de habilidades asertivas como se planteó en este escrutinio.

De este modo, esta investigación proporciona una base sólida para futuras intervenciones y mejoras en los aspectos antes mencionados, ya que la inteligencia emocional y las finanzas sanas son componentes interrelacionados y fundamentales para el éxito empresarial. Se concluye de esta forma, que al implementar herramientas financieras y fomentar estrategias de gestión asertiva, se contribuye significativamente al crecimiento y sostenibilidad de las Mipymes.

## REFERENCIAS

- Álvarez, T. (2015). *Qué es un emprendedor asertivo y para qué sirve*. Cinco Días. [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/10/06/emprendedores/1444141374\\_320629.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/10/06/emprendedores/1444141374_320629.html)
- Asociación de Emprendedores de México. (2020). *Radiografía Del Emprendimiento En México 2020*. ASEM. <https://asem.mx/wp-content/uploads/2021/06/Radiografia-del-Emprendimiento-en-Mexico-2020.pdf>
- Borbor, G. D. (2022). *Costos de producción y determinación de precios en organizaciones artesanales*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/7161/1/UPSE-TCA-2022-0003.pdf>
- Cámara de bancos. (2020). *Manejo de gastos hormiga*. Cámara de bancos. <https://camaradebancos.fi.cr/wp-content/uploads/2020/09/Manejo-de-gastos-hormiga.pdf>
- Cárdenas, R. L. (2020). *Introducción a las finanzas corporativas*. Studocu. <https://www.studocu.com/cl/document/instituto-profesional-iacc/finanzas/introduccion-a-las-finanzas-corporativas/8061329>
- Casas, J., Repullo, J. R. & Campos, D. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Aten Primaria*, 31(8), 527-538
- Castebianco, O. E. (2009). *Cómo definir los costos de tu empresa*. Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Cámara de Comercio de Bogotá. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/3f7de88a-68bb-4a11-b5cf-d28fa6d14be9/content>
- Condusef. (2021). ¿Mis finanzas no son sanas? *Revista Proteja su Dinero*, 21(250), 1-52 [https://revista.condusef.gob.mx/wp-content/uploads/2021/01/psd\\_250.pdf](https://revista.condusef.gob.mx/wp-content/uploads/2021/01/psd_250.pdf)

Cooper, R. K. & Sawaf, A. (1998). *La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones*. Editorial Norma.

<https://rionegro.gov.ar/download/archivos/00002738.pdf>

COPARMEX Nuevo León. (2022). *Micro y pequeñas empresas: motor económico del país que merece atención*. Coparmexnl. <https://coparmexnl.org.mx/2022/07/25/mipymes-motor-economico-del-pais-merece-atencion/>

Fienco, G. & Itúbuero, J. (2012). *La inteligencia emocional en el éxito empresarial*. Universidad Politécnica Salesiana <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6130/1/La%20inteligencia%20emocional%20en%20el%20exito%20empresarial.pdf>

García M. P. y García, M. (2012). *Guía práctica para la realización de trabajos fin de Grado y trabajos fin de Máster*. UCM. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-135806/12%20metodolog3ada-1-garcia-y-martinez.pdf>

García, A. D. (2010). Estudio sobre la asertividad y las habilidades sociales en el alumnado de Educación Social. XXI, *Revista de educación*, 12, 225-240. [https://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/5352/Estudio\\_sobre\\_la\\_asertividad.pdf?sequence=5#:~:text=%E2%80%9CLA%20conducta%20interpersonal%20que%20implica,Rimm%20y%20Masters%2C%201974](https://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/5352/Estudio_sobre_la_asertividad.pdf?sequence=5#:~:text=%E2%80%9CLA%20conducta%20interpersonal%20que%20implica,Rimm%20y%20Masters%2C%201974)

Gardner, H. (1995). *Inteligencias Múltiples. La Teoría en la Práctica*. Paidós. [http://ict.edu.ar/renovacion/wp-content/uploads/2012/02/Gardner\\_inteligencias.pdf](http://ict.edu.ar/renovacion/wp-content/uploads/2012/02/Gardner_inteligencias.pdf)

Gardner, H. (2006). *Multiple intelligences: New horizons* (Rev. ed.). Basic Books.

Gianella, A. E. (1995). *Introducción a la Epistemología y a la Metodología de la Ciencia*. Editorial Universidad Nacional de La Plata.

GMB. (2022). *¿Qué son las finanzas personales? 5 pasos para planificarlas*. GMB Academy. <https://gbm.com/academy/finanzas-personales-que-son-y-como-entenderlas/>

- Gómez, G. & López, M. P. (2016). Entendimiento entre generaciones: clave para el futuro de las empresas familiares. *Revista INALDE* 43, 1-96.
- Guzmán, C. (2022). Educación financiera: impacto en las finanzas de la sociedad mexicana. *Revista de Investigaciones Universidad del Quindío*, 34(2), 117-123; <http://portal.amelica.org/ameli/journal/517/5173391010/5173391010.pdf>
- Hernández, L. (2021). *Gobierno de México apoya solo a 7 de cada 100 Pymes*. El financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2021/06/29/gobierno-de-mexico-apoya-solo-a-7-de-cada-100-pymes/>
- Hernández, M. (2022). *¿Por qué mueren las empresas y negocios en México?* Reforma. <https://www.reforma.com/por-que-mueren-las-empresas-y-negocios-en-mexico/ar2433779>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V [https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia\\_de\\_la\\_investigacion\\_-\\_roberto\\_hernandez\\_sampieri.pdf](https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf)
- IMCO. (2021). *De la informalidad a la competitividad. Políticas públicas para un ecosistema donde las pymes crezcan y se desarrollen*. IMCO. [https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2021/02/20200217\\_Pymes-de-la-informalidad-a-la-competitividad\\_Documento.pdf](https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2021/02/20200217_Pymes-de-la-informalidad-a-la-competitividad_Documento.pdf)
- INEGI. (2019). *Censos Económicos 2019. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: Estratificación de los establecimientos*. INEGI. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825198657.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf)
- INEGI. (2020). *Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (27 de junio) datos nacionales*. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>

- INEGI. (2021). *El INEGI presenta los resultados del estudio sobre la demografía de los negocios 2021*. INEGI.  
[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/EDN/EDN\\_2021.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/EDN/EDN_2021.pdf)
- INEGI. (2022). *Demografía de los establecimientos mipyme en el contexto de la pandemia por covid-19*. INEGI.  
[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP\\_Demog\\_MIPY\\_ME22.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP_Demog_MIPY_ME22.pdf)
- Jiménez, A. (2006). *¿Qué es la inteligencia?* Xatakaciencia.  
<http://www.xatakaciencia.com/otros/que-es-la-inteligencia>
- López, V. (2024). *Principales causas de muerte de las empresas (y por qué debes evitarlas)*. Tentulogo. <https://tentulogo.com/principales-causas-de-muerte-de-las-empresas-y-por-que-debes-evitarlas/>
- Macías, M. A., (2002). Las múltiples inteligencias. *Psicología desde el Caribe*, (10), 27-38.  
<https://www.redalyc.org/pdf/213/21301003.pdf>
- Mayo Clinic. (2024). *Adopta una actitud asertiva: reduce el estrés y comunícate mejor*. Mayo Clinic. <https://www.mayoclinic.org/es/healthy-lifestyle/stress-management/in-depth/assertive/art-20044644#:~:text=La%20comunicaci%C3%B3n%20asertiva%20es%20directa,a%20tu%20forma%20de%20comunicarlo.>
- Métricas. (2023). *5 Consejos para evitar los gastos hormiga en tu empresa*. Métricas.  
<https://metricas.mx/blog/gastos-hormiga>
- Morales, F. (2016). *Implementación de un modelo de calidad para micros, pequeñas y medianas empresas de Chiapas, conforme a lineamientos de la secretaria de turismo federal*. [Tesis de Ingeniería, Instituto Tecnológico De Tuxtla Gutiérrez]. Repositorio Institucional del Instituto Tecnológico De Tuxtla Gutiérrez.  
<http://repositoriodigital.tuxtla.tecnm.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/580/166.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Olmedo, L., (2009). Las finanzas personales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (65), 123-144. <https://www.redalyc.org/pdf/206/20612980007.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo. (2020). *Manual del alumno y alumna. Educación financiera*. OIL. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/instructionalmaterial/wcms\\_792140.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/instructionalmaterial/wcms_792140.pdf)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2012). *Principios de alto nivel de la infe para la evaluación de programas de educación financiera*. OCDE. <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-high-level-principles-for-the-evaluation-of-financial-education-programmes-spanish.pdf>
- Real Academia Española. (2023). *Asertivo*. Real Academia Española. <https://dle.rae.es/asertivo>
- Salovey, P. y Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition y Personality*, 9, 185-211.
- Secretaría de Economía. (2020). *Programa sectorial derivado del plan nacional de desarrollo 2019-2024*. Diario Oficial de la Federación. [https://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5595481&fecha=24/06/2020#gsc.tab=0](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5595481&fecha=24/06/2020#gsc.tab=0)
- Senado. (2015). *Gaceta del Senado Martes 21 de abril de 2015 / XII/3SPO-127-1723/54141*. Senado. [https://www.senado.gob.mx/65/gaceta\\_del\\_senado/documento/54141](https://www.senado.gob.mx/65/gaceta_del_senado/documento/54141)
- Sordo, A. I. (2023). *Pymes en México: qué son, qué importancia tienen y ejemplos*. Hubspot. <https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-mexico>
- Statista Research Department. (2024). *Sector informal y mercado laboral en México – Datos estadísticos*. Statista. <https://es.statista.com/temas/10285/sector-informal-y-mercado-laboral-en-mexico/#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20informal%20es%20uno,2021%20fueron%20de%20car%C3%A1cter%20informal.>
- Torres, D. (2022). *Rentabilidad de una empresa: qué es, cómo calcularla y ejemplos*. Hubspot. <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>

- Universidad De Negocios Isec. (2021). *¿A qué se refieren las finanzas sanas en el mundo empresarial?* UNEG. <https://uneg.edu.mx/finanzas-sanas/>
- Valdés, J. A., & Sánchez, G. A. (2012). Las mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. Iberoforum. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, VII(14), 126-156. <https://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>
- Valles, Y. (2019). *Las 5 causas de fracaso en las empresas de México*. ExpertoPYME. <https://expertopyme.com/las-5-causas-de-fracaso-en-las-empresas-de-mexico/>
- Zabaleta, A. K. (2023). *La educación financiera como elemento de formación para los emprendedores*. Universidad Veracruzana. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2023/08/05CA-2023-1.pdf>

