

**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**



**LAS DECISIONES FINANCIERAS EN LAS MIPYMES DEDICADAS AL COMERCIO
DE PRODUCTOS VETERINARIOS Y ALIMENTOS PARA ANIMALES DEL SECTOR
AGROPECUARIO EN LA CIUDAD DE TEPATITLÁN, JAL.**

T E S I S

PARA LA OBTENCIÓN DE GRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

PRESENTA

ROCÍO BARBA BARBA

TUTOR

DR. ROGELIO MARTÍNEZ CÁRDENAS

COMITÉ TUTORIAL

DRA. GIZELLE GUADALUPE MACÍAS GONZÁLEZ

MTRO. JOSÉ MARÍA GÓMEZ MARTÍN

TEPATITLÁN DE MORELOS, JALISCO. DICIEMBRE DE 2017.

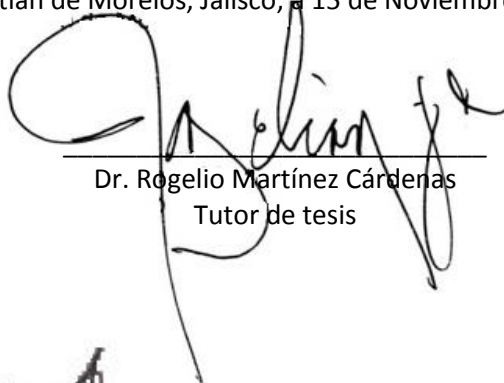
**H. Junta Académica de la
Maestría en Administración de Negocios
Centro Universitario de los Altos
Universidad de Guadalajara
Presente.**

Por este conducto me permito comunicarle que de acuerdo al artículo 45, fracción VII del Reglamento General de Posgrado de la Universidad de Guadalajara, cumpliendo con la encomienda que se me asignó como Tutor (a) del trabajo recepcional titulado: Las decisiones financieras en las Mipymes dedicadas al comercio de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario, en la ciudad de Tepatitlán de Morelos, Jalisco. De la alumna Rocío Barba Barba, egresada de la Maestría en Administración de Negocios, le otorgo el visto bueno, después de la revisión que realicé a dicho documento; así que no tengo reserva en establecer que éste, cumple con los requisitos técnicos y metodológicos y que la candidata a Maestra puede ser sometida al examen de grado correspondiente.

Sin otro particular por el momento me despido de ustedes aprovechando la ocasión para enviarles un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E

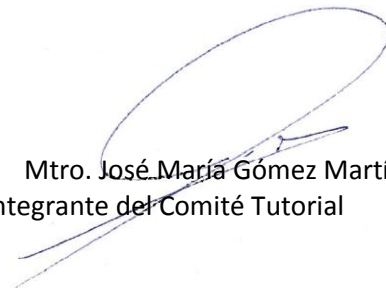
Tepatitlán de Morelos, Jalisco, a 15 de Noviembre de 2017.



Dr. Rogelio Martínez Cárdenas
Tutor de tesis



Dra. Gizelle Guadalupe Macías González
Integrante del Comité Tutorial



Mtro. José María Gómez Martín
Integrante del Comité Tutorial

AGRADECIMIENTOS

Aprovecho este espacio para dar las gracias primeramente a Dios, porque sin Él nada me hubiera sido posible.

Agradezco infinitamente a mi director y asesores de Tesis por su paciencia, asesorías y toda la ayuda que me brindaron a lo largo de esta investigación haciéndola mucho más fácil. He sido privilegiada al contar con su apoyo.

Agradezco a la Universidad de Guadalajara y al Centro Universitario de los altos, que como mi casa de estudios, me han brindado la oportunidad de formarme profesionalmente.

A todos los maestros, gracias por compartir su conocimiento.

A mis compañeros, gracias por siempre estar ahí para apoyar y compartir, se han convertido en una parte importante de mi vida

Agradezco a todos los negocios que participaron en el desarrollo de esta investigación, la colaboración de cada uno de ellos ha sido de gran importancia.

A mi familia y amigos, muchas gracias por creer en mí y ser un apoyo inquebrantable.

Finalmente, gracias a todos los que directa o indirectamente han contribuido en el desarrollo de este trabajo, brindándome consejo y guía.

INDICE GENERAL

Introducción.....	1
Capítulo I: Naturaleza de la Investigación.....	4
1.1. Antecedentes.....	4
1.2. Planteamiento del problema y justificación.....	8
1.3. Preguntas de investigación.....	10
1.4. Objetivos.....	11
1.4.1 Objetivo general.....	11
1.4.2. Objetivos específicos.....	11
1.5. Hipótesis.....	12
Capítulo II: Marco Teórico.....	14
2.1. Teorías de la decisión.....	14
2.1.1 Teoría Clásica o de la elección racional.....	19
2.1.2 Aportaciones de Simon a la teoría de la decisión racional.....	21
2.1.3 Aportaciones de Elster a la teoría de la decisión racional.....	24
2.2. Las decisiones financieras.....	26
2.3. El uso de la información para la toma de decisiones.....	29
2.4. Análisis de la información financiera.....	30
2.5. Estratificación de las MIPYMES en México.....	32
Capítulo III: Marco Metodológico.....	35
3.1. Alcance de la investigación.....	35
3.2. Diseño de la investigación.....	37
3.3. Método de recolección de datos	38
3.4. Método de análisis de datos.....	40
3.5. Población y Muestra	40
3.5.1 Población.....	40
3.5.2 Muestra.....	42
3.6. Limitaciones.....	44
3.7. Diagrama del marco metodológico.....	45
Capítulo IV: Resultados.....	46

4.1. Datos generales.....	46
4.2. Toma de decisiones.....	48
4.3. Decisiones de financiamiento, inversión y dividendos.....	58
4.4. Uso de la información.....	67
Capítulo V: Análisis y Conclusiones.....	77
5.1. Aspecto 1: Decisiones financieras.....	77
5.2. Aspecto 2: Teoría de la decisión.....	78
5.3. Aspecto 3: Información financiera.....	80
5.4. Verificación de hipótesis.....	82
5.5. Recomendaciones.....	83
Referencias.....	85
Anexos.....	91
Anexo 1: Encuesta diseñada y aplicada.....	91

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de las decisiones financieras.....	28
Figura 2. Alcances que pueda tener un estudio.....	35
Figura 3. Diagrama del marco metodológico.....	45
Figura 4. Naturaleza jurídica de los negocios.....	48
Figura 5. Sujetos decisores.....	49
Figura 6. Las decisiones al interior del negocio.....	50
Figura 7. Las alternativas.....	52
Figura 8. Distinción de la alternativa.....	53
Figura 9. Cumplen el principio de transitividad.....	54
Figura 10. Etapas de la decisión de Simón.....	55
Figura 11. Etapa del proceso con mayor importancia.....	56
Figura 12. Tendencia del sujeto decisor.....	58
Figura 13. Prioridad en las decisiones financieras.....	59
Figura 14. Decisión financiera más frecuente.....	60
Figura 15. Fuentes de financiamiento utilizadas.....	61
Figura 16. Condiciones de la selección de las fuentes de financiamiento.....	61
Figura 17. Frecuencia de las decisiones de financiamiento.....	62
Figura 18. Situaciones en las que se tomaron decisiones de financiamiento.....	62
Figura 19. Importancia de las decisiones de inversión.....	64
Figura 20. Frecuencia de las decisiones de inversión.....	64
Figura 21. Tipo de inversión que realiza con mayor frecuencia.....	65
Figura 22. Respecto de los dividendos.....	66
Figura 23. Los registros contables.....	68
Figura 24. Elaboración de estados financieros.....	68
Figura 25. Frecuencia de elaboración de estados financieros.....	69
Figura 26. Estados financieros conocidos por el sujeto decisor.....	70
Figura 27. Estados financieros que el sujeto decisor es capaz de interpretar.....	70
Figura 28. Estado financiero que ha contribuido a la toma de decisiones financieras.....	71
Figura 29. Las razones financieras.....	72

Figura 30. Indicadores financieros que más se tienen en cuenta.....	72
Figura 31. La información financiera.....	73
Figura 32. Informes consultados por el sujeto decisor.....	75
Figura 33. Información no financiera consultada.....	75

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Tabla de congruencia de la investigación.....	13
Tabla 2. Teorías de la decisión.....	15
Tabla 3. Estratificación por trabajadores.....	33
Tabla 4. Estratificación combinada.....	33
Tabla 5. Alcances de las investigaciones.....	36
Tabla 6. Estructura de la encuesta elaborada.....	38
Tabla 7. Descripción de la población.....	41
Tabla 8. Años de vida de los negocios encuestados.....	47
Tabla 9. Objetivos, alternativas y ponderación.....	51
Tabla 10. Búsqueda y consulta de información.....	57
Tabla 11. Acceso y manejo de la información.....	67
Tabla 12. Opiniones sobre la información financiera.....	74
Tabla 13. Comparación de las respuestas de éste trabajo vs las de otros autores...	76

INTRODUCCIÓN

Todas las empresas, independientemente de su tamaño, giro o manera de operar, son indispensables para el crecimiento en la economía de cualquier área geográfica. Solo que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) sobresalen por su alto número, ya que en México el 99.8% de las empresas están constituidas MIPYME, además, de que generan el 72% del empleo en el país. (Pro México, 2014).

Asimismo y de acuerdo con datos proporcionados por el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) y publicados por el Instituto de Información Estadística y Geográfica (IIEG) del total de unidades económicas existentes en la nación, domina el sector comercio, puesto que a este nivel representan el 44.76%; de igual forma en el estado de Jalisco estas unidades económicas constituyen el 45.38% (IIEG,2017) y en el caso de la ciudad de Tepatitlán, destacan con el 44.9% de la totalidad de las empresas en este municipio (IIEG, 2016).

Las MIPYMES de acuerdo a Filión, et. Al. (2011) tienen una manera diferente de gestionar sus procesos de tratamiento de la información y de su toma de decisiones. Es por eso que muchos estudios sobre estos entes económicos, recaen en estos aspectos, ya que el proceso de decisión no siempre tiene un mismo camino a seguir, y se corre el riesgo de que se pierda objetividad en el proceso.

Para evitar esto, se enfatiza en que la decisión tenga sustento en información confiable, rechazando las decisiones por corazonadas, puesto que el resultado de la decisión puede determinar el éxito o fracaso de la organización. Particularmente, las decisiones financieras son las que tienen un efecto directo en la marcha del negocio, puesto que ellas asignan los recursos para la realización de sus actividades y para dar sustento racional a estas decisiones se encuentran los estados financieros derivados de la contabilidad del negocio.

Es así que este trabajo surge de la intención de investigar la toma de decisiones financieras y el uso de la información financiera en MIPYMES de la ciudad de Tepatitlán, Jal. Acotándola a aquellas que se dedican al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario.

Para estudiar su toma de decisiones financieras es preciso definirlas, por lo que en el trabajo se puede encontrar que éstas se componen de tres aspectos principales derivados de los ciclos del negocio. Estos aspectos refieren al financiamiento, inversión y reparto de dividendos.

También, en lo que respecta a acotar la temática referente a la toma de decisiones, esta tesis aborda la teoría de la decisión, centrada principalmente en las aportaciones hechas por los teóricos Herbert A. Simón y Jon Elster; sus trabajos dan cuenta de los elementos de la toma de decisiones y las características que debe cumplir cualquier proceso de toma de decisiones de manera que se acerque a un resultado “óptimo” o a uno “satisfactorio”.

Para cumplir el objetivo y dar respuesta a las preguntas de investigación, los cuales refieren a identificar en qué consisten las decisiones financieras para los negocios seleccionados y cuáles son los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en su toma de decisiones, así como distinguir las características de sus información financiera; se siguió una metodología cuantitativa en la cual, la encuesta fue el instrumento utilizado para recoger la información de las 18 MIPYMES resultantes como muestra. Esta encuesta contenía reactivos orientados a conocer qué aspectos de la teoría de la decisión se cumplen en su toma de decisiones, así como las características de sus decisiones financieras, incluyendo reactivos que permitían obtener información acerca de las características de sus información financiera. Los resultados obtenidos son mostrados con el apoyo de gráficos y tablas.

En dichos resultados se puede apreciar que en estos negocios mayormente constituidos como personas morales, existe una inclinación por las decisiones de financiamiento revelando un apalancamiento en sus proveedores y en las instituciones bancarias. Así, como que tratan de tomar decisiones racionales al cumplir con varios de los aspectos mencionados en la teoría de la decisión, pero al no cumplirse en su totalidad, sus decisiones pudieran ser racionalmente limitadas. De igual forma los resultados reportan que de la información financiera consultan con mayor frecuencia el balance general y el estado de resultados, dejando de lado las razones financieras.

Este trabajo se limita a presentar los datos de manera general, de esta forma, los resultados pueden servir como antecedente para futuras investigaciones con análisis más profundos, y en consecuencia se identifique con precisión las tendencias de estas MIPYMES con respecto de los aspectos cuestionados.

CAPÍTULO I

NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes.

Sin importar su tamaño, constitución, giro o manera de operar, las empresas son indispensables para el crecimiento económico de cualquier área geográfica. Pero resaltan las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son MIPYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país (Pro México, 2014).

Este tipo de negocios son definidos por Ángeles (2007) como: “una fuerza que impulsa la economía, basada en el desarrollo del mercado, ocupando sus propios medios para lograrlos”. En estos entes económicos de acuerdo con Anzola (2010) el propietario es autónomo en su manejo y no domina en su ámbito de operación debido al número de empleados y volumen de ventas.

Generalmente son negocios familiares, ya que como lo menciona Anzola (2010) los miembros de la familia están directamente involucrados en las actividades de la compañía; aportando dinero y trabajo.

Su gestión es diferente de las grandes empresas, particularmente en los procesos de tratamiento de la información, y de la toma de decisiones, ya que generalmente es centralizada, informal e intuitiva (Filión, et. Al., 2011).

Las MIPYMES realizan actividades en todos los sectores, como lo es la pesca, minería, construcción, transporte, etc. Pero son especialmente numerosas en el sector dedicado al comercio, ya que según los datos del censo económico aplicado por el INEGI en 2014, representan poco menos de la mitad del total de las unidades económicas a lo largo del país, y Jalisco refleja la misma proporción, pues el 48.4% de estas entidades económicas pertenecen a este sector (IIEG, 2016).

La toma de decisiones es un aspecto estudiado especialmente en las MIPYMES, y puesto que toda decisión representa la responsabilidad de emprender una acción es que se cree que los resultados de la organización de estas empresas están vinculados a sus decisiones. Así, la MIPYME sería inteligente en función de que pueda utilizar información en su proceso de toma de decisiones (González & Bermúdez, 2008).

Generar información y usarla se vuelve determinante para el crecimiento de cualquier organización, especialmente las MIPYMES. De la misma manera que contribuye a que el directivo tome decisiones racionales y objetivas. Y puesto que la actividad administrativa gira en torno de la toma de decisiones, la información le permitirá lograr el cumplimiento de las metas de la organización.

La información que se demande va a depender del tipo de decisión que se tenga que tomar. Particularmente, para las decisiones financieras, estudios como los de González & Bermúdez (2008), Zúñiga, et. Al. (2014), Alatorre, Galván & Félix (2013), Sandoval & J.L. (2008) revelan que la información contable en estas situaciones es la mayormente consultada y que los sujetos decisores muestran interés en las razones o indicadores financieros.

Buscando la racionalidad en las decisiones y la consulta de la información, se encuentra que las MIPYMES en entornos fuera del territorio nacional tienen claro el objetivo a alcanzar y el método para lograrlo, lo que implica que el individuo ha analizado todas las alternativas, según lo reportan González y Bermúdez (2008) (2010). De igual forma, los gerentes de estas MIPYMES obtienen la información de los estados financieros como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo, realizando consultas de indicadores financieros orientados a la rentabilidad, puesto que están interesados en conocer el retorno que les generan las inversiones. De manera adicional, son pocos los directivos que consultan indicadores de naturaleza distinta a la financiera.

Por su parte, la situación en el país es un tanto similar, ya que los resultados del estudio que Zúñiga, González, Gutiérrez & Ballesteros (2014) realizaron, dan cuenta de que la mayoría de los directivos de MIPYMES utiliza sus reportes contables para la toma de decisiones al recibir el balance general y el estado de resultados, pero presentando una frecuencia menor para el estado de flujo de efectivo y el de variaciones en el capital contable. Su estudio reporta que el 44% utiliza las razones financieras, particularmente las de liquidez. Respecto a esto, los investigadores atribuyen el porcentaje a que no es la totalidad de los directivos quienes reciben todos los estados financieros.

Así, cuando se trata de decisiones a largo plazo, como lo son las decisiones de inversión, las MIPYMES mexicanas reportan una presencia media en el uso de las razones financieras de rentabilidad para analizar estas decisiones. Razón por la cual, Alatorre, Galván & Félix (2013) creen que, a pesar de que el directivo las tiene contempladas en poca proporción y solo para evaluar el retorno que le generará la inversión a largo plazo, un rango medio no es suficiente para que las MIPYMES hagan un buen uso de su información, lo que les lleva a tomar decisiones no muy

eficientes. Al contrario de las decisiones a corto plazo donde la presencia del uso de parámetros financieros en las MIPYMES es media-alta.

Para obtener estas razones es necesario contar con información contable, puesto que para empresas de cualquier tamaño, la contabilidad y el análisis financiero son un instrumento para tomar decisiones, ya que comprenden la recopilación de las actividades que realizan. En consecuencia, es importante que dicha información sea generada de manera oportuna y que los datos ahí plasmados sean confiables.

Pero en el caso de MIPYMES mexicanas del sector comercio no siempre es así. A pesar de que consideren importante el uso de ésta información para su toma de decisiones, de que el 70% consulta las razones financieras y de que el 60% elaboran de manera mensual informes como el balance general y el estado de resultados; no pueden llegar a una toma de decisiones correcta, puesto que la mitad de las veces esa información no contiene la totalidad de las operaciones y existe la posibilidad de que la información dejada de lado sea relevante (Sandoval & J.L., 2008). Aún así los directivos en estas MIPYMES muestran algo de conocimiento sobre los estados financieros.

En lo referente a los tipos de decisiones financieras que enfrentan las MIPYMES en el país, éstas tienden a tomar decisiones de financiamiento y en porcentajes bajos las decisiones de inversión. El empresario de estas MIPYMES al tomar decisiones de financiamiento se ve forzado a analizar el monto, las condiciones y la fuente de financiamiento, escogiendo la mayoría de las veces a familiares ya que solo un 4% recurre a instituciones bancarias aludiendo al exceso de requisitos y a las elevadas tasas de interés (López & Contreras, 2009).

1.2. Planteamiento del problema y Justificación.

La contribución de las MIPYMES en la economía tanto regional como nacional, así como el hecho de que son de las principales fuentes de empleo, hace que se conviertan en focos de atención de diversos organismos, los cuales buscan apoyar en su crecimiento.

En México, particularmente, las MIPYMES son sujetas de varios programas de apoyo económico y constantes programas de capacitación con el objeto de que logren estabilidad en el mercado; reciben tratamientos fiscales diferentes que pudieran ser preferenciales; al igual que constituyen un amplio campo de estudio.

Muchos investigadores atribuyen la importancia de estudiar este tipo de empresas precisamente por lo representativas que son, logrando que la colaboración de las MIPYMES en los distintos estudios contribuya a la generación de conocimiento acerca de su manera de funcionar. Particularmente, el estudio de sus decisiones es bastante amplio e interesante, siendo analizado desde distintas perspectivas y asociado a distintos procesos de gestión.

Para estudiar este aspecto de la administración se recalca que este proceso no siempre es fácil y que en ocasiones se ve afectado por factores que pudieran sesgar su objetividad (González & Bermúdez, 2008). Se enfatiza, en que la decisión que se toma, debe estar sustentada en información, de manera que les represente una ventaja, ya que en algunas ocasiones las decisiones pueden surgir de una corazonada en vez del conocimiento, comprensión y análisis de la información al alcance (Sandoval & J.L, 2008).

Es importante analizar la toma de decisiones, porque de los resultados de ellas, las organizaciones pueden prosperar o fracasar (Franklin, 2011) siendo las que tienen una incidencia directa en la continua marcha de cualquier negocio, las decisiones financieras, ya que ellas determinan la asignación de los recursos para el desarrollo de las actividades. Para ayudar a la toma de decisiones se encuentran los estados financieros derivados de la contabilidad, así como indicadores financieros y no financieros (González & Bermúdez, 2010), de esta manera, el gerente de la MIPYME contaría con elementos que contribuyan a tomar decisiones racionales.

Para la ciudad de Tepatitlán y sus empresas, no ha sido posible encontrar estudios que aborden esta problemática por lo que surge la necesidad de estudiar las decisiones financieras de sus MIPYMES, en esta ocasión, las dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario.

Como consecuencia de lo anterior, los resultados de este trabajo, permiten dar cuenta de las características y tendencias de las decisiones financieras (financiamiento, inversión y reparto de dividendos) de MIPYMES pertenecientes al sector antes mencionado en la ciudad de Tepatitlán, Jal. De igual forma, dan razón de los aspectos que cumplen de acuerdo a la teoría de la decisión y que deben ser considerados en la toma de decisiones para llegar a una decisión racional, y finalmente, se puede conocer datos respecto al uso de la contabilidad expresada en sus estados financieros y las razones financieras, así como si el directivo considera que es capaz de interpretarla.

La elaboración de esta investigación contribuye en la identificación de puntos de interés en las MIPYMES estudiadas, respecto de la orientación de sus decisiones financieras, los elementos que consideran para tomar la decisión y de sus conocimientos de la información financiera.

Cabe mencionar que este trabajo se limita a presentar los datos de manera general, de esta forma, los resultados pueden servir como antecedente para futuras investigaciones con análisis más profundos, de manera que se identifique con precisión las tendencias de estas MIPYMES con respecto de los aspectos cuestionados.

1.3. Preguntas de investigación.

De acuerdo con la información plasmada en los antecedentes se establecen las siguientes preguntas de investigación:

- ¿En qué consisten las decisiones financieras (financiamiento, inversión y reparto de dividendos) de los pequeños negocios dedicados a la venta al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán, Jal?

Adicional a esta pregunta se establecen las siguientes:

- ¿Cuáles son los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en su toma de decisiones?
- ¿Cuentan con información financiera (estados financieros y razones financieras) generada mediante su contabilidad? ¿Cuáles son las características de dicha información?

- ¿Los directivos conocen la información financiera (estados financieros y razones financieras) que se genera mediante contabilidad? ¿Son capaces de interpretarla? ¿La utilizan para la toma de decisiones financieras? ¿es ésta información su principal fuente de consulta para tomar decisiones financieras?
- ¿Qué información de naturaleza no financiera consultan para la toma de decisiones?

1.4. Objetivos.

1.4.1 Objetivo general.

- Describir las decisiones financieras (financiamiento, inversión y reparto de dividendos) de los micro y pequeños negocios dedicados al comercio de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario, en la ciudad de Tepatitlán, Jal.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Identificar los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en su toma de decisiones.
- Conocer si cuentan con información financiera (estados financieros y razones financieras) generada mediante su contabilidad.
- Describir las características de la información financiera generada mediante su contabilidad.
- Distinguir la información financiera (aquella que se genera mediante contabilidad) y la no financiera que es consultada en su toma de decisiones financieras.
- Corroborar si la información financiera que se genera mediante contabilidad es su principal fuente de consulta para tomar decisiones financieras.

- Señalar la información financiera que los directivos conocen, son capaces de interpretar y utilizan para la toma de decisiones financieras

1.5. Hipótesis.

1. Por la tendencia que muestran las MIPYMES del país en las investigaciones citadas en los antecedentes; se cree que de igual forma las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán de Morelos, Jal. Se inclinan por las decisiones de financiamiento.
2. En la toma de decisiones de las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán de Morelos, Jal. Se cumplen los aspectos que la teoría menciona son necesarios para llegar a una decisión racional.
3. Puesto que la información financiera generada mediante contabilidad, es el elemento que de acuerdo a los antecedentes más contribuye a la toma de decisiones financieras; se cree que, los pequeños negocios dedicados al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán de Morelos, Jal. Cuentan con dicha información financiera (estados financieros y razones financieras) y es la principal fuente de consulta para tomar sus decisiones financieras

Estas hipótesis se verificarán a partir de los resultados de la aplicación del instrumento, con la ayuda de la estadística descriptiva de manera que permita confirmarlas o rechazarlas.

Se presenta, además, una tabla en donde se puede apreciar los aspectos que se investigan este trabajo así como su vinculación de congruencia respecto de los objetivos, preguntas de investigación e hipótesis.

Tabla 1

Tabla de congruencia de la investigación.

Aspectos a investigar	Objetivos	Preguntas de investigación	Hipótesis
Decisiones financieras	Describir las decisiones financieras (financiamiento, inversión y reparto de dividendos) de los micro y pequeños negocios dedicados al comercio de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario, en la ciudad de Tepatitlán, Jal.	¿En qué consisten las decisiones financieras (financiamiento, inversión y reparto de dividendos) de los pequeños negocios dedicados a la venta al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán, Jal?	Por la tendencia que muestran las MIPYMES del país en las investigaciones citadas en los antecedentes; se cree que de igual forma las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán de Morelos, Jal. Se inclinan por las decisiones de financiamiento.
Teoría de la decisión	Identificar los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en su toma de decisiones.	¿Cuáles son los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en su toma de decisiones?	En la toma de decisiones de las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán de Morelos, Jal. Se cumplen los aspectos que la teoría menciona son necesarios para llegar a una decisión racional.
Información financiera	<p>Conocer si cuentan con información financiera (estados financieros y razones financieras) generada mediante su contabilidad.</p> <p>Describir las características de la información financiera generada mediante su contabilidad.</p> <p>Distinguir la información financiera (aquella que se genera mediante contabilidad) y la no financiera que es consultada en su toma de decisiones financieras.</p> <p>Corroborar si la información financiera que se genera mediante contabilidad es su principal fuente de consulta para tomar decisiones financieras.</p> <p>Señalar la información financiera que los directivos conocen, son capaces de interpretar y utilizan para la toma de decisiones financieras.</p>	<p>¿Cuentan con información financiera (estados financieros y razones financieras) generada mediante su contabilidad?</p> <p>¿Cuáles son las características de dicha información?</p> <p>¿Los directivos conocen la información financiera (estados financieros y razones financieras) que se genera mediante contabilidad? ¿Son capaces de interpretarla?</p> <p>¿La utilizan para la toma de decisiones financieras?</p> <p>¿Es esta información su principal fuente de consulta para tomar decisiones financieras?</p> <p>¿Qué información de naturaleza no financiera consultan para la toma de decisiones?</p>	Puesto que la información financiera generada mediante contabilidad, es el elemento que de acuerdo a los antecedentes más contribuye a la toma de decisiones financieras; se cree que, los pequeños negocios dedicados al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán de Morelos, Jal. Cuentan con dicha información financiera (estados financieros y razones financieras) y es la principal fuente de consulta para tomar sus decisiones financieras.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Esta sección del trabajo pretende plasmar las bases teorías que sustentan y guían esta investigación. Se presentan las propuestas de las teorías de la decisión, de manera que se aclaren los conceptos integrantes de un proceso de toma de decisiones. De igual forma aclara la importancia de la función financiera y lo que debe ser entendido como decisiones financieras para efectos de este trabajo, así como las características de la que debe reunir la información y lo que se entenderá por información financiera. Terminando con la estratificación de las MIPYMES en México para establecer los lineamientos que servirían en la posterior selección de población y muestra.

2.1. Teorías de la decisión.

Dadas las condiciones de importancia sobre la toma de decisiones tanto a nivel individual como organizacional se han desarrollado distintas teorías que versan en la toma de decisiones de los individuos, de acuerdo con Borea (s.f.) éstas teorías se clasifican en:

- Teoría prescriptiva.- la cual es un método normativo que define y trata de explicar la forma en que se “deben” tomar las decisiones. Estas teorías proponen los pasos que se deben seguir para tomar buenas decisiones y los puntos clave que se deben tomar en cuenta.
- Teoría descriptiva.- se ocupa de describir “cómo” se toman en realidad las decisiones, las cuales la mayoría de las veces sufren la influencia de factores subjetivos tales como la personalidad del individuo o la presión de la situación.

Es así que la forma en que las personas dirigen las organizaciones y deben llegar a una decisión (teoría prescriptiva) y la forma en que realmente lo hacen (teoría descriptiva) pueden ser muy diferentes.

A continuación se presenta la tabla 2 que sirvió para comparar distintas teorías de la decisión, de manera que constituyera un apoyo para la selección de la teoría base de esta investigación, la cual es descrita con mayor detalle más adelante.

Tabla 2
Teorías de la decisión (parte 1 de 4)

Teoría	Desarrollada por	Principales características
Teoría de la elección racional o racionalidad neoclásica o modelo burocrático	Ampliada con los trabajos de Simón y Elster	<p>Su unidad de análisis son las acciones humanas consideradas individualmente. Las acciones humanas particulares que se pueden describir como decisiones comparten dos propiedades generales (Abitbol & Botero, 2005):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intencionalidad 2. Racionalidad <p>Se basa en la idea del hombre económico. En este modelo los agentes buscan la alternativa óptima. Los principios fundamentales del modelo neoclásico son: sujetos racionales que conocen sus funciones de utilidad, evalúan las alternativas y sus consecuencias y finalmente son capaces de proyectar sus preferencias sobre situaciones futuras. La optimización de las preferencias de los sujetos es la situación ideal.</p>

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2

Teorías de la decisión (parte 2 de 4)

Teoría	Desarrollada por	Principales características
Teoría de la Racionalidad Limitada	Herbert Alexander Simón	<p>Simón define el proceso de toma de decisiones en 3 pasos (Estrada, 2008):</p> <ol style="list-style-type: none">1) identificación del problema (investigación)2) creación de cursos de acción (diseño)3) elección del curso de acción (elección) <p>De la misma manera clasifica las decisiones:</p> <ol style="list-style-type: none">1.- Programadas2. No programadas <p>Su hombre administrativo simplemente satisface a diferencia del hombre económico que maximiza.</p>
Teoría de juegos o teoría de las decisiones interactivas	John C. Harsanyi, John Nash y Reinhard Selten	<p>Analiza el comportamiento estratégico cuando dos o más individuos interactúan y cada decisión individual resulta de lo que él (o ella) espera que los otros hagan. Es decir, que debemos esperar que suceda a partir de las interacciones entre los individuos.</p> <p>Hay dos clases de juegos:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Juegos cooperativos2. Juegos no cooperativos <p>Los modelos de juegos pueden ser:</p> <ol style="list-style-type: none">1.- Bpersonales: con solo dos jugadores.2.- Simétricos o asimétricos: según que los resultados sean idénticos desde el punto de vista de cada jugador.3.- De suma cero: son aquellos en los cuales las ganancias de un jugador son iguales a las pérdidas del otro.4. De suma nula: cuando la suma de las ganancias de los jugadores puede aumentar en función de sus decisiones.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2

Teorías de la decisión (parte 3 de 4)

Teoría	Desarrollada por	Principales características
Teoría de la utilidad cardinal o teoría de la utilidad	Von Newmann y Morgenstem	<p>5.- Biestratégicos: cada jugador puede tener opción a dos estrategias. Las estrategias pueden ser puras o mixtas; estas consisten en asignar a cada estrategia pura una probabilidad dada. En el caso de juegos con repetición las estrategias pueden ser simples o reactivas, si la decisión depende del comportamiento que haya manifestado el contrincante en jugadas anteriores.</p> <p>Esta teoría es útil para tomar decisiones en casos donde dos o más personas que deciden se enfrentan en un conflicto de intereses; ya que estudia la toma de decisiones en interacción (ej. El juego de ajedrez, negociaciones políticas, estrategias militares, económicas, etc.)</p> <p>Consultado en (Salas, s.f.)</p> <p>Teoría descriptiva que explica o predice el comportamiento de un individuo ante situaciones de riesgo (Idrobo, 2004). Estos autores sostuvieron que se busca maximizar la utilidad esperada. Con base en supuestos lógicos acerca de la manera como la gente elige entre opciones, ambos autores desarrollaron un procedimiento para cuantificar o medir la utilidad que los bienes o el dinero tienen para una persona. Las suposiciones de esta teoría o índices de utilidad cardinal son:</p> <ol style="list-style-type: none">1. El individuo puede ordenar alternativas o las utilidades asociadas con ellas.2. Puede establecer relaciones de transitividad en su ordenamiento preferencial.3. Puede determinar pesos a - probabilidades- para comparar alternativas o las utilidades asociadas con ellas. <p>Cada individuo, al enfrentarse a situaciones de riesgo, puede asignar un valor a cada una de las alternativas que analiza.</p> <p>Este tipo de decisiones dependen en gran medida, de la actitud que tenga el tomador de decisiones frente al riesgo o la incertidumbre.</p>

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2*Teorías de la decisión (parte 4 de 4)*

Teoría	Desarrollada por	Principales características
Elección racional o teoría amplia de la racionalidad	Jon Elster	<p>Jon Elster considera que la acción racional debe implicar tres operaciones de optimización Arredondo & Vázquez, (2013): hallar la mejor acción para las creencias y los deseos dados, fundamentar la creencia de la mejor manera, y acumular la cantidad necesaria de pruebas que respalden los deseos dados y las creencias previas.</p> <p>La toma de decisiones gerenciales, desde la perspectiva Elsteriana, integra los diferentes elementos que conforman la elección, considerando las <i>creencias</i> y la integridad en los <i>deseos</i> de los agentes (personales y organizacionales) que participan en la misma, así como el vínculo de las <i>preferencias</i> entre las que se dan la elección y la decisión.</p> <p>Desde el punto de vista Elsteriano, el proceso de toma de decisiones debe preocuparse por conocer perfectamente lo que se pretende con la decisión, pues solo de esa manera se puede determinar si realmente la acción a seguir fue generada mediante un proceso autónomo y no por motivos alterados, sesgados o erróneos.</p> <p>Desde la perspectiva de Elster, se debe buscar un equilibrio entre las alternativas de actuación disponibles, ya que el tener demasiadas podría ameritar una recolección y un análisis excesivo de información, mas el tener muy pocas podría llevar a una elección demasiado restrictiva ante las posibilidades o incluso a no dar pauta a elección alguna.</p> <p>Elster explica que la teoría existente de la racionalidad (o teoría estricta), pone todo su énfasis en la consistencia de las razones del acto, dejando sin examinar aspectos como la capacidad de juicio en la recopilación de información o la autonomía en la generación de deseos y preferencias; por lo que la teoría amplia (como define su trabajo) no es contraria a ella, sino complementaria.</p>

Fuente: elaboración propia.

Para el desarrollo de esta investigación la toma de decisiones financieras será vista desde el ángulo de la teoría clásica de la decisión, contribuida con los aportes de dos autores en específico: Simón y Elster puesto que se considera está más relacionada con las decisiones individuales, además de que le da importancia al uso de la información para el establecimiento de preferencias y cursos de acción, que permitan al decisor llevar al objetivo planteado; es así que se rechaza la teoría de juegos o teoría de las decisiones interactivas, porque analiza el comportamiento cuando dos o más individuos interactúan, condicionando las respuestas en una especie de juego acción y reacción. En cuanto a la teoría de la utilidad o teoría de la utilidad cardinal, ésta va más enfocada al comportamiento del individuo en situaciones de riesgo, y aunque se puede decir que las decisiones financieras son riesgosas, no se pretende estudiar si el agente decisor es afín, indiferente o averso el riesgo.

2.1.1. Teoría clásica o de la elección racional.

La teoría clásica se concentra en el análisis de las acciones humanas consideradas individualmente (Abitbol & Botero, 2005). Las decisiones en esta teoría comprenden dos condiciones generales:

1. Intencionalidad: razones como causas. Una acción intencional es una acción causada por razones. Las razones están compuestas por deseos y creencias; el deseo de X y la creencia de que la acción A conduce a X es una razón que causa la acción A.
2. Racionalidad: maximización de la utilidad esperada. El mecanismo que opera en un proceso de decisión de elección de un curso de acción, es la racionalidad. Una acción racional es elegida, porque su agente cree que así puede lograr lo que desea. Más específicamente, una acción racional es una acción que el agente decide llevar a cabo porque cree que maximiza su utilidad esperada.

Es así que la teoría clásica o teoría de la elección racional se concentra, como su nombre lo indica, en la racionalidad al tomar las decisiones; esta racionalidad, también en términos económicos, se ve como la forma de “optimizar” la toma de decisiones, para “maximizar” los resultados; en ella, el responsable de tomar las decisiones, es el hombre como “individuo económico” quien maximiza siempre los resultados al hacer un cálculo sobre dos dimensiones básicas: utilidad y probabilidad para cada una de las alternativas.

Esta idea de que el hombre económico busca maximizar sus funciones de preferencias con base en el cálculo de las consecuencias de sus acciones individuales, se convirtió en el supuesto a partir del cual se analizan y explican las decisiones de individuos y organizaciones (Vergara,1993)

Por eso, Herrero (1996) menciona que la teoría clásica se concentra en que el agente (individuo que toma la decisión) cumple con los siguientes aspectos:

- a) Tiene objetivos perfectamente definidos
- b) Actúa con la única motivación de acercarse tanto como pueda a dichos objetivos.
- c) Posee la habilidad para distinguir perfectamente cuál entre todas sus posibles líneas de acción es la que mejor se adapta a la consecución de sus objetivos.

La racionalidad es un principio a nivel individual, que no coincide necesariamente con la racionalidad colectiva, es por eso que el principio de racionalidad en esta teoría interpreta las acciones individuales como acciones intencionales de los individuos (Streb, 1998).

Pero esta racionalidad definida por la teoría clásica no puede ser completa debido a que se tienen límites que dependen del hombre y de las características del medio ambiente. Es así que quien toma la decisión es un “individuo económico” que no elige alternativas que maximizan sino aquellas alternativas que son “satisfactorias” o al menos “lo suficientemente buenas” (Simon, 1962, citado por Estrada,2008).

2.1.2. Aportaciones de Simon a la teoría de la decisión racional.

Estrada (2008) y Borea (s.f.) mencionan que Simon hace una distinción entre cómo pueden ser las decisiones:

- Decisiones programadas.- siendo éstas los procedimientos repetitivos y rutinarios. Pueden ser explicadas mediante un conjunto de reglas o procedimientos de decisión, ya que al haber sido tomadas en el pasado, fue posible establecer los lineamientos para tomarlas en el futuro; por lo mismo son decisiones bajo certeza en razón de que todos los resultados o consecuencias son conocidos de antemano. Este tipo de decisiones pueden ser delegadas a los mandos medios o pueden automatizarse, de manera que es posible tomarlas en ausencia de la dirección de la organización.
- Decisiones no programadas.- estas decisiones se refieren a los problemas no estructurados o de gran importancia y no tienen procedimientos preestablecidos que puedan apoyar al momento de tomarlas. Es decir, decisiones en las que se afronta una situación nueva o también bajo situaciones donde no surge claramente una única opción.

Respecto de las exposiciones de la teoría clásica o teoría racional de la decisión, Simon, como lo cita Estrada (2007) las considera un tanto estrictas puesto que expone que los seres humanos no poseen las capacidades cognoscitivas suficientes para cumplir con los requisitos de ese modelo: su memoria y su capacidad de procesamiento de información son limitadas y consecuentemente también su capacidad para evaluar las alternativas de acción disponibles. Acorde con Vergara (1993) el trabajo de Simon no cuestiona la racionalidad como tal; si no que sugiere que los individuos se enfrentan a más restricciones de las que el análisis racional considera. Además, en los ambientes corporativos, que es donde los individuos deciden, lo hacen enfrentándose a periodos de tiempos relativamente cortos comparados con el necesario para encontrar la alternativa óptima Simon (1978); de la misma manera, el análisis racional requiere de información completa y de buena calidad que solo rara vez se llega a obtener. Por lo que Simon (1972) sugiere que en la realidad tanto individuos como organizaciones toman sus decisiones en base a una racionalidad limitada.

Simon (1956) explica que la capacidad de adaptación de los organismos está muy lejos de la “maximización”, y que por el contrario, se adaptan lo suficientemente bien como para “satisfacer” y no “optimizar”.

Aunque en el marco de la teoría clásica los agentes buscan la alternativa óptima y en el marco de la racionalidad limitada solo se preocupan por encontrar una alternativa que sea lo suficientemente buena para satisfacer sus necesidades, Simon sigue involucrando los principios fundamentales del modelo clásico: sujetos racionales que conocen sus funciones de utilidad, evalúan las alternativas y sus consecuencias y finalmente son capaces de proyectar sus preferencias sobre situaciones futuras. (Vergara, 1993)

Es así que Simon sugiere que en el proceso general de la toma de decisiones existen tres etapas principales (Estrada, 2008) (Borea, s.f.) (Estrada, 2007):

1. Se encuentran ocasiones en las cuales exista una decisión a tomar. Puede denominarse como actividad de inteligencia. En palabras de Simon (1956) "Si las necesidades están satisfechas, hay inactividad".
2. Se inventan, desarrollan y analizan posibles cursos de acción. Puede denominarse como una actividad de diseño.
3. Se elige un curso particular de acción de todas las opciones posibles. Se denomina actividad de elección.

Como las decisiones corporativas no se llevan a cabo en el vacío y más bien son tomadas en razón a situaciones específicas que así lo requieren, se afirma que el ser humano tiene capacidades muy limitadas para conocer y computar, lo cual influye en sus capacidades para decidir.

La búsqueda y la satisfacción son dos conceptos centrales de la teoría de racionalidad limitada, puesto que quien tiene que tomar una decisión se forma una idea de aquello a lo que aspira y en cuanto lo encuentra termina la búsqueda. (Estrada, Diciembre 2008)

Las acciones que se pueden tomar están limitadas por la habilidad del sujeto decisor de imaginar posibles variables de decisión y el rango de valores que cada una puede tomar. Los supuestos de la racionalidad de la teoría clásica requieren que el actor económico atienda todas las variables importantes acerca de las cuales tiene que tomar decisiones. En una descripción realista del ambiente de un humano decisor, las variables y la información que se pueden atender son innumerables, la hipótesis de la racionalidad limitada versa sobre que solo atienden una parte. Ellos (sujetos decisores) hacen un modelo altamente simplificado del mundo y toman sus decisiones en términos de ese modelo. Esta aproximación puede trabajar bastante bien, si el número de variables importantes es reducido y si la lista de variables importantes no cambia con el tiempo (Simon, 1983).

Simón (1956) explica que un organismo puede satisfacer una serie de necesidades distintas sin necesidad de un mecanismo complicado que le permita postular una función de utilidad o una tasa marginal de sustitución entre sus necesidades. Concluye que no se tienen los sentidos ni el ingenio para conseguir una ruta “óptima”, aún en la presunción de que el concepto de óptimo está claramente definido, pues solo nos preocupamos por la búsqueda de un mecanismo de elección que lleve a satisfacer algún nivel específico de necesidades.

2.1.3. Aportaciones de Elster a la teoría de la decisión racional.

En cuanto a las aportaciones de Jon Elster respecto de esta teoría, considera que la explicación de la racionalidad existente no es incorrecta, pero si estricta, diferenciando así entre lo que él llama la teoría estricta y la teoría amplia de la racionalidad individual (Vázquez, 2012).

Acorde con Arredondo y Vázquez (2013) Elster plantea que las alternativas no son racionales dependiendo de su certeza y probabilidad, en cambio lo son, debido al buen juicio en la recolección de la información que respalda la alternativa planteada, refiriendo a la habilidad del sujeto decisor de sintetizarla y en consecuencia evitar darle peso a información irrelevante (Vázquez, 2012). Es así que la búsqueda de una decisión óptima puede verse afectada tanto por la falta de información como por el exceso de ésta, puesto que se corre el riesgo de actuar demasiado pronto con poca información y el riesgo de durar mucho reuniendo la información, que la decisión se toma demasiado tarde (Elster, 2003).

Es así que para Elster (1996) (2013) una decisión es racional si cumple con tres condiciones de optimalidad. En primer lugar la acción tiene que ser el mejor medio para la realización de los deseos del decisor teniendo en cuenta sus creencias sobre

los fines. En segundo lugar estas creencias tienen que ser óptimas dada la información disponible para el agente. En tercer lugar la cantidad de información o la cantidad de recursos que gasta en la adquisición de información, deben ser óptimas, ya que la información ayudará a disminuir la incertidumbre en la decisión.

De esta forma, si se tiene la información suficiente se podrá generar un número razonable de alternativas, las cuales, conforman la escala de preferencias, y éstas a su vez deben tener consistencia. Las preferencias de acción o alternativas serán consistentes dependiendo de que sean transitivas, completas y continuas (Arredondo y Vázquez, 2013). La transitividad consiste en que una vez ordenadas las preferencias, siempre se prefiera ese orden de manera lógica, de esta forma, si se prefiere X a Y, y a su vez Y a Z, lógicamente se prefiere X sobre Z. El hecho de que las preferencias sean completas se refiere a que dado un par cualquiera de opciones, se deba poder expresar preferencia por una u otra y, de no ser así, se tenga indiferencia por ambas. La continuidad presupone que en caso de establecerse una preferencia por algo determinado, los cambios poco significativos que puedan afectar a ese algo no deberían afectar dicha decisión, pues la preferencia debe permanecer como se había establecido.

Al establecer una relación de preferencia entre las alternativas, se genera una lista ordenada de éstas, que al cumplir los principios de continuidad y transitividad ayudan a que la decisión final sea racional.

Ésta teoría y las aportaciones hechas a ella, constituyen la base de éste trabajo, porque permite conocer los elementos que intervienen en la decisión e identificar el papel que juega la información en todo el proceso, ya que es a partir de ella que la intencionalidad de la decisión (creencias, deseos y preferencias), adquiere mayor racionalidad, al estar sustentada en los datos que conforman los sistemas de información que fueron consultados para tales efectos.

2.2. Las decisiones financieras.

Las decisiones financieras son importantes puesto que, es de la función financiera en cualquier negocio, de donde se asignan los recursos de capital (dinero) que serán aplicados para el desarrollo de su actividad. La mayoría de las decisiones financieras tienen el carácter de irrevocables ya que por lo general implican costos muy fuertes y podrían llevar a la empresa a enfrentar serios problemas de liquidez y solvencia, e incluso, en escenarios pesimistas, al cierre del negocio.

Las decisiones financieras, según Gil & Giner (2010) son decisiones estructurales de primer orden, puesto que inciden en el coste de la realización de todas las actividades empresariales. Estableciendo que la financiación está por y para el servicio de las inversiones.

Según Gil & Giner (2010) la estructura financiera de la empresa está constituida por:

- El fondo de capital (los recursos monetarios) y
- La vinculación de capital (los activos fijos adquiridos con el fondo de capital).
- Circuito real del negocio (producción y venta) y
- El circuito formal del negocio (cobros y pagos)

Hay ocasiones en que ocurren desfases en el tiempo entre estos circuitos, dando lugar a necesidades de fondo de capital o de vinculación de capital que tienen que ser cubiertas y que obligan a la dirección de la empresa a tomar decisiones en esta cuestión.

Por su parte, Vélez (s.f.) menciona que los puntos críticos en el manejo financiero de cualquier negocio, según los planteamientos de Modigliani y Miller, son tres:

1. Las decisiones de inversión
2. La decisión sobre estructura de capital
3. La decisión de cómo repartir dividendos o política de dividendos

De la misma manera Hernández (2007) interpretando a Van Horne (1980) explica que la función financiera de una empresa puede dividirse en tres importantes áreas de decisión, presentes en toda empresa:

- Decisiones en materia de inversión.- representa las decisiones de utilizar ciertos recursos para la realización de ciertos proyectos o programas cuyos beneficios se concretarán en el futuro.
- Decisiones en materia de financiamiento.- consiste en determinar la mejor combinación de fuentes financieras, o estructura de financiamiento.
- Decisiones en materia de pago de dividendos.- comprenden el planteamiento del porcentaje de las utilidades que se pagarán para los accionistas como dividendo en efectivo y como dividendo en acciones

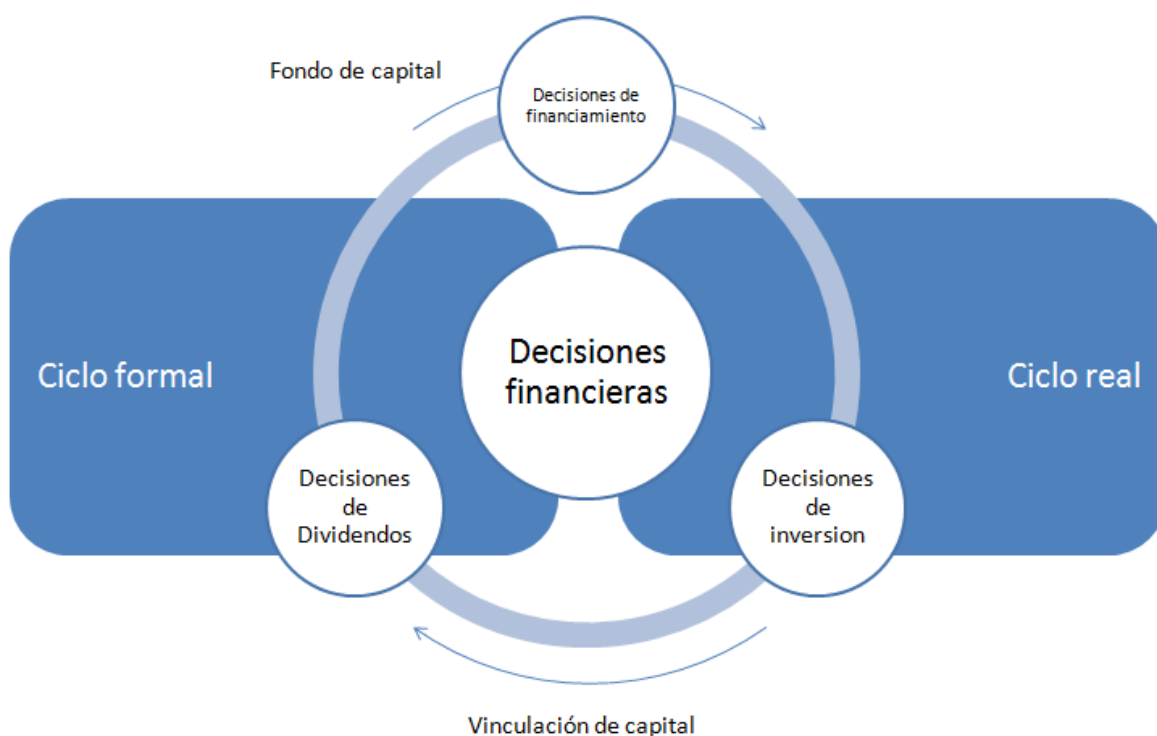
Cada una de ellas debe ser analizada, según Hernández (2007), teniendo en cuenta el objetivo básico de la empresa, solo una combinación óptima de esos tres tipos de decisiones permitirá elevar al máximo el valor que tiene una empresa para socios o accionistas.

Algunos ejemplos de decisiones financieras que se toman en la dirección de la empresa son los siguientes, De La Hoz (2008):

1. Reunir el capital por medio de créditos a corto plazo, largo plazo, acciones preferentes o acciones comunes.
2. Arrendar o comprar activos fijos
3. Determinar una razón adecuada para el pago de dividendos
4. Extender el plazo de las cuentas por cobrar
5. Establecer un porcentaje de descuento de las cuentas pagadas dentro de un plazo determinado
6. Determinar la cantidad de efectivo que se debe tener a la mano.

Es así que, para efectos de este trabajo de investigación, se entienden como decisiones financieras las que versan en estos puntos: estructura y vinculación de capital, y política de reparto de dividendos. En la figura 1 se muestra una especie de diagrama en donde se aprecia a modo de resumen las aportaciones de los autores mencionados en la sección de decisiones financieras, integrando este tipo de decisiones en los distintos circuitos del negocio.

Figura 1
Diagrama de las decisiones financieras



Fuente: Elaboración propia con base en Gil & Giner (2010) y Hernández (2007)

2.3. El uso de la información para la toma de decisiones.

En sentido general, la información es un conjunto de datos organizados, que cumplen la función de proporcionar elementos para la persona que toma decisiones (Ángeles, 2007). La disponibilidad de información, pero principalmente su uso constituye un valor clave en la empresa, es así, que las fuentes de información interna se consideran un elemento importante en la dinamización y el desarrollo de un proceso de innovación (Barreiro, 2003).

De igual forma la clase, la cantidad y la calidad de la información influirán en la toma de decisiones (Franklin, 2011); y la forma en que es utilizada, la constituirá como un elemento que llegue a determinar las ventajas competitivas en las organizaciones. Su uso estratégico permite que los gerentes perciban los cambios del medio ambiente y a partir de sus interpretaciones, puedan crear conocimiento y tomar las decisiones (Gonzalez & Bermudez, 2008).

En palabras de Borea (s.f.) “Nada de lo que un directivo hace es más importante que el uso de la mejor información disponible para tomar buenas decisiones”. El sujeto decisor tiene que acopiar toda la información que esté a su alcance para tomar la mejor decisión posible, de manera que se convierta en una herramienta de apoyo y un elemento más de racionalidad (Vélez, s.f.).

La información siempre ha representado una herramienta fundamental en la toma de decisiones, puesto que a mayor calidad de la información, mejor calidad en la toma de decisiones. Para De la Hoz, et. Al. (2008) es primordial que los empresarios al momento de decidir analicen detenidamente la información, producto de las actividades normales de la empresa y al mismo tiempo que se apoyan en experiencias pasadas para realizar predicciones que los ayuden a tomar decisiones más acertadas.

Pero para poderle dar un uso estratégico a la información, la organización debe buscar y evaluar la información con el fin de que le pueda servir para tomar decisiones. González y Bermúdez (2008) y Acosta (2015) creen que teóricamente la selección de información para la toma de decisiones se debe realizar de una manera racional, por lo que se necesita tener conocimiento de los objetivos establecidos, las alternativas factibles, los resultados probables que estas alternativas puedan tener y los valores de importancia que tales resultados puedan tener para la organización; aunque en la realidad, la elección racional de la información pueda estar sesgada por los intereses de los grupos e individuos poderosos dentro de la organización, la falta de información pertinente, el tiempo disponible, etc.

Pero no solo se debe buscar y evaluar la información: Acosta (2015), aclara que para tomar decisiones se requiere además interpretar la información de manera correcta; para esto es necesario que la información sea recolectada oportunamente, y debe ser clara y consisa de manera que pueda contribuir a aclarar conceptos y realidades de acuerdo al entorno en que se desenvuelve la organización.

2.4. Análisis de información financiera.

Hernandez (2007) citando a Flores (2003) y a Alvarez (2004) explica que el análisis financiero es un conjunto de principios, procedimientos y técnicas que permiten que las transacciones comerciales, económicas y financieras que realiza una empresa y que se encuentran plasmadas en la contabilidad, como información financiera, sirva de base a la gerencia para tomar decisiones oportunas y eficientes en un momento determinado. El análisis financiero proporciona información para que la gerencia tome la decisión más conveniente para la empresa; en ese sentido la finalidad del análisis financiero es servir como herramienta básica para el gerente o funcionario responsable, en la toma de decisiones empresariales.

Esta información financiera es cuantitativa de acuerdo con Rodríguez (2012) y se expresa en terminos monetarios mostrando la operación, las inversiones y los

financiamientos que una entidad tiene con el paso del tiempo. Siendo su principal producto los estados financieros, los cuales tienen el objetivo de proporcionar información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones, los flujos de efectivo y el movimiento en el capital contable de una entidad.

Rodríguez (2012) y Pacheco (2011) explican los que serían los principales estados financieros:

- Balance general o estado de posición financiera: el cual proporciona información de los recursos que tiene la empresa para realizar sus actividades (mostrados de acuerdo a su disponibilidad), así como de las deudas y/o compromisos que debe cumplir (plasmados de acuerdo a su exigibilidad); así como información relativa a la inversión que han hecho los accionistas y las utilidades que no han sido repartidas. Este estado financiero se prepara a una fecha determinada.
- Estado de resultados: presenta como su nombre lo dice, la información sobre los resultados de un negocio durante un periodo determinado, reflejando los ingresos, costos y gastos y la utilidad o pérdida que se generó en ese periodo. La estructura del estado de resultados permite saber de dónde vinieron los ingresos y de qué rubro son los gastos para saber cómo se llegó al resultado.
- Estado de flujo de efectivo: en éste se presentan las entradas y salidas de efectivo resultado de las actividades del negocio, así como de sus inversiones y su forma de financiamiento en un periodo determinado. Muestra de donde viene y donde se aplicó el dinero.
- Estado de variaciones en el capital contable: en éste se muestra la información relacionada con los cambios a que hubo lugar en un periodo en cada una de las cuentas que conforman el capital contable del negocio.

Acorde con Romero (2013) la contabilidad satisface las necesidades de información financiera de los usuarios, presentando dicha información en los estados financieros, además de que De la Hoz, et. Al. (2008) indica que comunmente se recurre a indicadores financieros para obtener información, tanto, que se consideran como importantes herramientas de análisis y además, como pilares fundamentales para la toma de decisiones empresariales. Éstas razones financieras muestran la relación de magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre si (Pacheco,2011).

Las razones pudieran ser de rentabilidad, de liquidez o de endeudamiento:

- Razones de rentabilidad: tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto de la inversión que las originó.
- Razones de liquidez: son las que estudian la capacidad de generar efectivo y su relación con los compromisos. Es decir, analizar si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas por y para sus operaciones.
- Razones de solvencia y endeudamiento: miden la porción de activos financiados por deuda de terceros, así como la habilidad del negocio para cubrir las deudas.

2.5. Estratificación de las MIPYMES en México.

En nuestro país las micro, pequeñas y medianas empresas se clasifican según la estratificación realizada por la Secretaría de Economía y que se puede encontrar en la fracc. III del artículo 3° de la ley para el desarrollo y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, como sigue:

Tabla 3*Estratificación por trabajadores*

Estratificación por número de trabajadores			
Sector/tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Cámara de Diputados (2015) Artículo 3ro Ley para el desarrollo y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa

Por su parte la estratificación publicada en el Diario Oficial de la Federación con fecha 30 de Junio del año 2009, combina las variables de número de empleados y monto de los ingresos en el negocio.

Tabla 4*Estratificación combinada*

Tamaño	Sector	Rango de empleados	Rango de monto de ventas anuales mdp.	Tope máximo combinado*
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.0 hasta \$250	250

Fuente: Nafinsa (Nacional Financiera, 2015) y DOF (Diario oficial de la Federación, 2009)

*Tope máximo combinado= (Trabajadores) * 10% + (Ventas anuales) * 90%

De acuerdo con la estratificación de la tabla 4 el tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) x 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

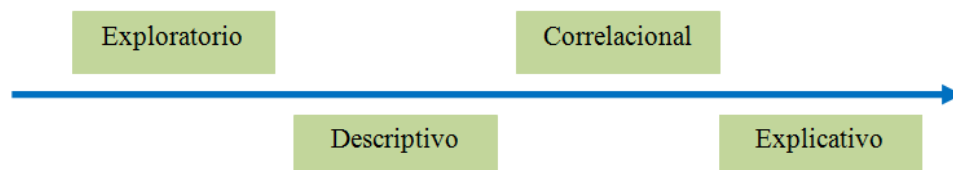
3.1. Alcance de la investigación.

Acorde con Hernández, Fernández & Baptista (2014) definir el alcance que tendrá una investigación es vital, y al respecto comentan que, es importante no considerar a los alcances como “tipos” de investigación, puesto que no son una clasificación, esto debido a que en un sentido más profundo constituyen el proceso o la “causalidad” como ellos lo definen, que puede tener un estudio.

Gráficamente Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) lo representan así:

Figura 2

Alcances que puede tener un estudio



Fuente: Hernandez, Fernandez & Baptista, 2014

Es decir, interpretando la imagen, los alcances pueden constituir una secuencia metodológica de investigación, puesto que, la investigación exploratoria por lo general antecede a las demás investigaciones, y la información resultante de esta sirve para preparar las investigaciones de alcance descriptivo, los cuales a su vez, constituyen la base para un estudio correlacional, y éstos, con la correlación de variables pueden proporcionar información para llevar a cabo una investigación

explicativa, en donde se exprese el porqué o las causas de la relacion de las variables, que fueron descritas en un estudio descriptivo y descubiertas en uno exploratorio.

Tabla 5

Alcances de las investigaciones

Alcance	Descripción
Exploratorio	Se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes.
Descriptivo	Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Unicamente pretende medir o recoger informacion de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refiere, sin indicar como se relacionan.
Correlacionales	Tiene como finalidad conocer la relacion o grado de asociacion que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto particular.
Explicativo	Van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Su interes se centra en explicar porqué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o porque se relacionan dos o más variables.

Fuente: Elaboración propia con la información de Hernandez, Fernandez & Baptista (2014)

De acuerdo con esta información, el alcance de la presente investigación, es exploratorio y descriptivo.

Exploratoria, porque a pesar de tener información sobre otras investigaciones en el tema, éstas fueron realizadas en otras entidades del país, otros municipios e incluso en otros países, y no se tiene registro de investigaciones que versen en ese tema realizadas en el municipio de Tepatitlán, Jal.

Es descriptiva porque como lo explica la tabla 5 busca recoger información únicamente sobre los conceptos o variables a que se refiera, en este caso, la toma de decisiones financieras y el uso de la información contable para estos efectos en algunas de las MIPYMES de Tepatitlán, describiendo sus características.

Se adoptó este alcance puesto que según Hernández, Fernández & Baptista (2014) permite definir o visualizar una situación determinada.

3.2. Diseño de la investigación.

En este trabajo de investigación con enfoque cuantitativo, se tiene un diseño combinado entre la investigación documental y la investigación de campo, sin llegar a ser experimental, ya que no se manipularon las variables.

En un inicio fue documental, porque que se realizó una búsqueda y análisis bibliográfico de investigaciones realizadas con anterioridad a esta, y que versan alrededor del tema de la toma de decisiones y el uso de la información en MIPYMES. Las consultas bibliográficas se hicieron en libros, artículos, revistas y memorias de congresos.

Fue investigación de campo, porque una vez registrada la información obtenida, se elaboró un instrumento (encuesta) específicamente para esta investigación, pero con base en los aportes hechos por los autores que ya se habían interesado en este tema. Dicho instrumento se aplicó en las MIPYMES de Tepatitlán seleccionadas para tales efectos.

3.3. Método de recolección de datos.

Como ya se mencionó, la investigación es cuantitativa por lo que se elaboró una encuesta como instrumento para la recolección de los datos en las MIPYMES de Tepatitlán.

Este instrumento consiste en 58 preguntas las cuales son: de respuesta abierta, opción múltiple, y selección de varias variables. La encuesta está estructurada en 6 secciones descritas en la tabla 6.

Tabla 6
Estructura de la encuesta elaborada. (Parte 1 de 2)

Sección	Descripción	Reactivos	Basada en
1. Datos generales	En esta sección se pretendía conocer datos generales del negocio encuestado: si es persona moral o persona física, cuánto tiempo tiene funcionando.	2	PYMES-Cumex (2010) Álvarez, López & Mejía (2013)
2. Toma de decisiones	Esta sección fue para conocer la toma de decisiones del negocio, conocer si establecen objetivos, si tienen decisiones programadas o no programadas, conocer los aspectos de la teoría que se cumplen en estos negocios, cuál de las decisiones financieras descritas en el marco teórico son tomadas con mayor frecuencia en el negocio, etc.	22	González y Bermúdez (2008) PYMES-Cumex (2010) Preguntas de elaboración propia.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6*Estructura de la encuesta elaborada. (Parte 2 de 2)*

Sección	Descripción	Reactivos	Basada en
3. Decisiones de financiamiento	Esta sección permitió conocer el tipo de decisiones de financiamiento que toman y sus características	7	López & Contreras (2009) Aguilar, Machorro, Segura, Et.Al. (2015)
4. Decisiones de inversión	Para conocer el tipo de decisiones de inversión en caso de que las hubiera y cuáles son sus características.	4	López & Contreras (2009)
5. Decisiones de reparto de dividendos	Esta sección fue referente al reparto de utilidades en el negocio.	1	López & Contreras (2009)
6. Uso de la información financiera	Esta sección permite conocer la información financiera que consultan para la toma de decisiones financieras así como sus características.	22	González y Bermúdez (2010) Zúñiga, González, Gutiérrez & Ballesteros (2014) Álvarez, López & Mejía (2013) Saldaña, García, Torres, Et. Al. (2014) Sandoval & J.L. (2008)

Fuente: Elaboración propia

En un principio dicho instrumento se pensaba aplicar personalmente en cada uno de los negocios de la muestra, pero por falta de tiempo por parte de los directivos y para mayor comodidad y libertad para que ellos contestaran, se abrió una cuenta en google y se elaboró el instrumento en la sección de formularios, la cual fue enviada por correo electrónico a los negocios que accedieron a contestarla.

El procedimiento para el envío del enlace de la encuesta, fue: de primera instancia se realizaron llamadas por teléfono a los negocios, para solicitar una cita y aplicar la encuesta, pero como no les era posible contestar la encuesta en persona, proporcionaron un correo electrónico al cual enviársela, comprometiéndose a que en un tiempo libre que tuvieran tratarían de contestarla.

3.4. Método de análisis de datos

Puesto que se analiza a partir del número de frecuencias, los datos obtenidos como resultado de la aplicación individual del instrumento fueron acumulados y plasmados en gráficas elaboradas mediante el uso del programa informático Excel. Así como su interpretación fue guiada bajo la información que conforma el marco teórico de esta investigación.

3.5. Población y muestra.

3.5.1. Población.

La población de esta investigación fueron los negocios que cumplieran con los requisitos para ser micro y pequeñas empresas comerciales en Tepatitlán, es decir, aquellas cuyo giro fuera el comercial y que no tuvieran más de treinta empleados, de acuerdo con la información presentada en la tabla 3 del marco teórico correspondiente a la estratificación de las MIPYMES por número de empleados.

Adicionalmente se realizó una segmentación, por medio del uso de filtros, para concentrar este estudio solo en negocios de la misma rama o actividad, es así que, los filtros establecidos para la determinación de la población fueron los descritos en la tabla 7.

Tabla 7
Descripción de la población

Actividad económica	Comercio
De tipo:	Al por mayor
Tamaño del establecimiento	Hasta 30 empleados
Área geográfica	Tepatitlán, Jal. (sin incluir las delegaciones)
Nombre de clase de la actividad	Comercio al por mayor de medicamentos veterinarios y alimentos para animales, excepto mascotas.

Fuente: Elaboración propia.

Entonces, para esta investigación, los negocios en donde se aplicó el instrumento fueron aquellos que cumplían con las características de los filtros. Se decidió trabajar con una sola clase de actividad, porque así los resultados de la aplicación del instrumento pueden ser analizados con mayor facilidad, seleccionando los que se dedican a la venta de medicamentos veterinarios y alimentos para animales que no sean mascotas, puesto que se considera es una de las actividades más importantes de la región, ya que aquí se encuentran ubicadas varias empresas dedicadas a la producción ganadera, agrícola y porcícola.

La información de los negocios sujetos de estudio se obtuvo del DENUE (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas) consultado el día 21 de Febrero del 2016.

3.5.2. Muestra.

Se realizó una muestra probabilística, y a continuación se muestran los cálculos realizados.

Fórmula-Fuente: Saldaña, et. Al. (2014)

$$n = \frac{z^2 pqN}{(N-1)e^2 + z^2 pq}$$

Dónde:

n.- Tamaño de la muestra

z.- Distribución normal estándar

p.- proporción de la población que posee la característica de interés

q.- proporción de la población que no posee la característica de interés

N.- tamaño de la población

e.- error

Datos:

Población (N).- 38 unidades económicas identificadas en INEGI (DENUE) como micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio al por mayor de medicamento y alimento para animales.

Distribución normal estándar (z).- 1.96 para un nivel de confianza del 95%

Varianza de la proporción (pq).- p= 0.5, si p+q= 1 entonces, q=0.5

Error (e).- 5%

Desarrollo de la fórmula

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 38}{(38-1)(0.05)^2 + (1.96)^2 * (0.5 * 0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.25)(38)}{(37)(0.0025) + (3.8416 * 0.25)}$$

$$n = \frac{36.4952}{0.0925 + 0.9604}$$

$$n = 34.66$$

Muestra ajustada Fuente: Saldaña, et. Al. (2014)

$$n_a = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Dónde:

n_a .- tamaño de la muestra ajustada

n .- tamaño de la muestra

N .- tamaño de la población

Desarrollo de la fórmula

$$n = \frac{34.66}{1 + \frac{34.66}{38}}$$

$$n_a = \frac{34.66}{1.9121}$$

$$n_a = 18.12$$

Quedando así en 18 el número de negocios que es necesario encuestar para tener un nivel de confianza del 95% en la investigación. La selección de los negocios fue mediante muestreo aleatorio con apoyo de Excel.

El número de negocios a los que se les envió el enlace fue: 18

El número de negocios que si respondió a la encuesta fue: 18

3.6. Limitaciones

Al inicio del trabajo, se pretendía que tuviera un enfoque cualitativo, al buscar obtener los resultados por medio de entrevistas personales a los sujetos decisores de los negocios resultantes como muestra, y así, conocer con mayor profundidad su toma de decisiones financieras. Contrario a esto, las entrevistas personales fueron rechazadas por parte de los negocios aludiendo a falta de tiempo. En consecuencia la investigación se torna cuantitativa puesto que los resultados muestran la frecuencia de respuestas a una encuesta que tuvo que ser colocada en internet para que fuera respondida en el propio tiempo del encuestado.

Cabe mencionar que por el mismo motivo no se tiene la certeza de que la encuesta haya sido respondida por el sujeto decisor de la MIPYME.

De igual forma, y por premura en los tiempos previstos, la encuesta que se elaboró como instrumento de recolección de datos no fue sujeta a una prueba piloto, y su aplicación fue inmediata a los negocios.

3.7. Diagrama del marco metodológico.

Se muestra a manera de resumen en la figura 3 las principales características de la metodología seguida en esta investigación. La intención al elaborar este diagrama era de que sirviera de apoyo en el proceso de investigación.

Figura 3
Diagrama del marco metodológico



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Para presentar los datos obtenidos de las encuestas aplicadas a la muestra determinada se hace uso de la estadística descriptiva mediante la realización de gráficos en el software “Microsoft Excel”, con la intención de que ayuden en una mejor visualización y comprensión de los resultados.

Los resultados se presentan acorde con el orden de la encuesta; partiendo de las cuestiones generales, a las cuales le sigue la sección de la toma de decisiones en general involucrando los aspectos contemplados en la teoría de la decisión, continuando con los resultados correspondientes a la toma de decisiones financieras las cuales abarcan las de financiamiento, las de inversión y las de reparto de dividendos, para finalizar con la sección en la que se indagó acerca de la información financiera y sus características para dichos negocios. Aunque el objetivo principal de esta investigación son las decisiones financieras, éstas se cuestionaron después del apartado correspondiente a los aspectos de la teoría de la decisión puesto que parecía más cómodo de llevar el hilo conductor al cuestionar primero sobre las decisiones en general y luego centrarse en específico a las decisiones financieras.

4.1. Datos generales

La sección de “datos generales” en la encuesta fue incluida con el propósito de conocer características generales del negocio de manera que constituyan un marco de referencia de éstos.

Respecto de las respuestas a esta sección se tiene lo siguiente:

Los años de vida o el periodo de tiempo que tienen funcionando los negocios encuestados van desde los 2 hasta los 30 años; en la tabla 8 se puede observar que los mayores porcentajes corresponden a las empresas con menos de 3 años y a aquellas que tienen de 25 a 27 años como negocios en marcha. Es decir, la mayoría de estas micro empresas se encuentra dividida entre los que tienen una larga carrera en el negocio y que cuentan con experiencia en el ramo; y por otro lado aquellos que están comenzando a emprender.

Tabla 8

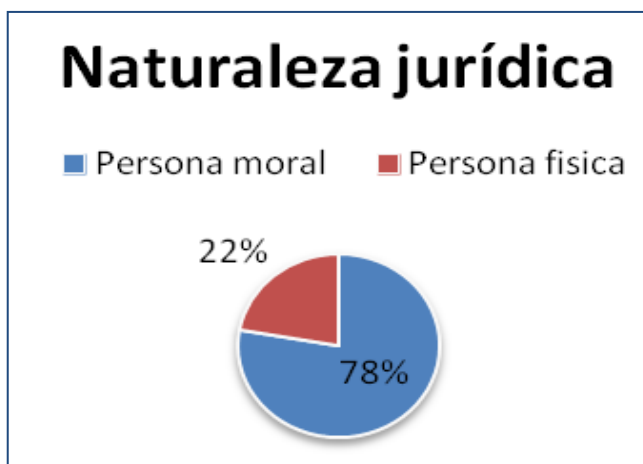
Años de vida de los negocios encuestados

Antigüedad (Años)	Frecuencia (no. de empresas)	Frecuencia porcentual (%)
0-3	4	22.2%
4-6	3	16.7%
7-9	1	5.6%
10-12	2	11.1%
13-15	1	5.6%
16-18		
19-21	2	11.1%
22-24		
25-27	4	22.2%
28-30	1	5.6%
Totales	18	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Respecto de la forma de constitución del negocio, se puede apreciar en la figura 4 que más de la mitad desempeñan sus actividades como persona moral. Aspecto que de acuerdo con Álvarez, López & Mejía (2013) es positivo puesto que genera mayor confianza a los clientes, proveedores y personas que tengan alguna relación con el negocio. De igual forma que estar constituido como persona moral, representa un compromiso de continuidad del negocio por parte de los socios.

Figura 4.
Naturaleza jurídica de los negocios.



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

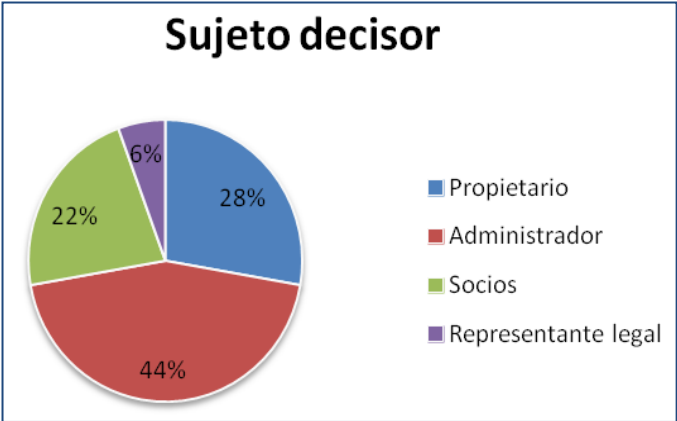
4.2. Toma de decisiones

En cuanto a la sección de "toma de decisiones", se pretendía obtener información acerca de la toma de decisiones en este tipo de empresas, con el fin de evaluar si lo que describe la teoría de la decisión se cumple en la ciudad de Tepatitlán, para poder determinar esto se cuestionaron aspectos clave que acorde con la teoría son o deben ser parte del proceso de toma de decisiones.

En los negocios, las personas que toman las decisiones pueden variar, dependiendo de cómo está constituido el negocio, es decir, en algunos casos puede ser el propietario quien siempre tome las decisiones sin importar su temática, los socios, el representante legal, un administrador, etc. En el caso de la ciudad de Tepatitlán la figura 5 muestra que la mayoría de los negocios dedicados al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario está representada por un total de ocho frecuencias donde el sujeto decisor es la persona encargada de la administración del negocio. Indicando que la toma de decisiones

descansa en las personas con alto cargo dentro del negocio, aquellos que tienen un panorama más amplio debido a su posición dentro del organigrama, como lo es en este caso los administradores y los propietarios de los negocios.

Figura 5
Sujetos decisores

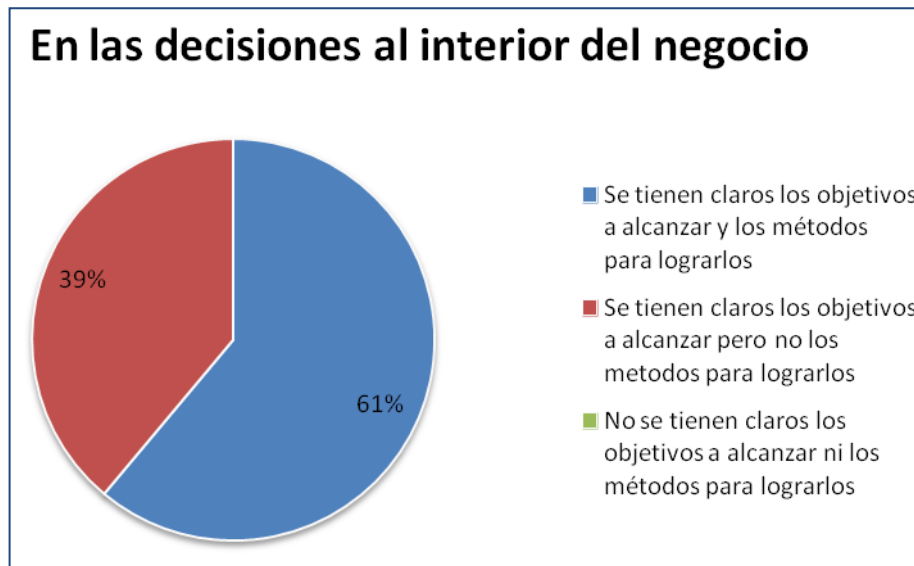


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Acorde con la teoría de la decisión, es importante cuidar la toma de decisiones de manera que ésta sea lo más racional posible, es así que el establecimiento de objetivos y la identificación de métodos para lograr esos objetivos es parte medular del proceso de toma de decisiones descrito por la teoría; en este caso, la figura 6 da cuenta de que a pesar de que todos los negocios encuestados dicen tener claros los objetivos a alcanzar al momento de tomar una decisión el 39% no visualiza los métodos para alcanzarlos. Esto nos indica que los negocios que seleccionaron la primer opción son aquellos que tienden al modelo de toma de decisiones racional puesto que establecen objetivos y logran identificar los medios para lograrlos, en cambio aquellos que no tienen claros los métodos o medios para alcanzar los objetivos pueden verse inducidos a tomar decisiones anárquicas (González & Bermúdez, 2008, p. 146).

Figura 6

Las decisiones al interior del negocio



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

De igual forma al definir los objetivos en cualquier toma de decisiones, de acuerdo con la teoría, es necesario también establecer posibles líneas de acción o alternativas que ayuden a cumplir el objetivo, así como asignar una ponderación a cada una de estas alternativas de acuerdo con la probabilidad que tienen de que sea la adecuada. Respecto de esto se les preguntó a los encuestados si establecen los objetivos y las alternativas, así como si les asignan una ponderación, el resumen de los datos se aprecia en la tabla 9. De acuerdo con sus respuestas es posible decir que cumplen con varios de los puntos establecidos en la teoría de la decisión, ya que al definir al principio de la decisión los objetivos, visualizan el lugar a llegar; y las alternativas junto con las ponderaciones les ayudan a obtener una decisión más racional.

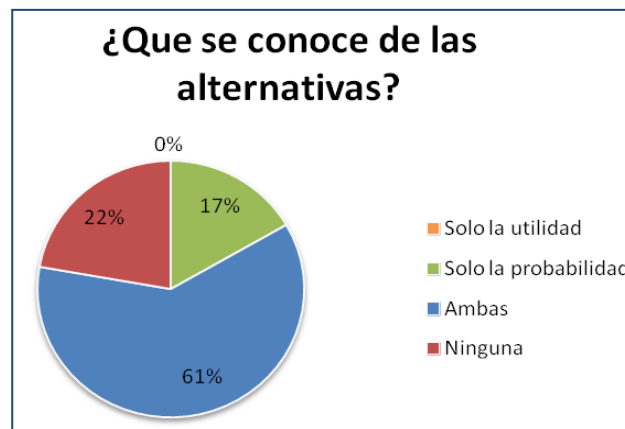
Tabla 9*Objetivos, alternativas y ponderación.*

	Si (número de negocios)	No (número de negocios)
¿Se establecen los objetivos que se quieren lograr al momento de tomar una decisión financiera?	10	8
¿Se establecen distintas alternativas al momento de tomar una decisión financiera?	18	
¿A dichas alternativas se les asigna un peso o una ponderación de acuerdo con los resultados que busca obtener?	15	3

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

La ponderación que se asigna a las alternativas debe estar guiada por la utilidad y la probabilidad de cada alternativa de manera que así sea más fácil la selección del adecuado curso de acción que lleve a la toma de una decisión más racional. La figura 7 muestra los resultados respecto de este punto. Los encuestados consideran que para las alternativas propuestas es posible conocer la utilidad y probabilidad. Indicando con esto que en sus procesos de toma de decisiones no solo establecen las posibles líneas de acción, si no que en conocimiento de la situación identifican aquellas que les brindarán más beneficios y aquellas que tienen más probabilidad.

Figura 7
Las Alternativas

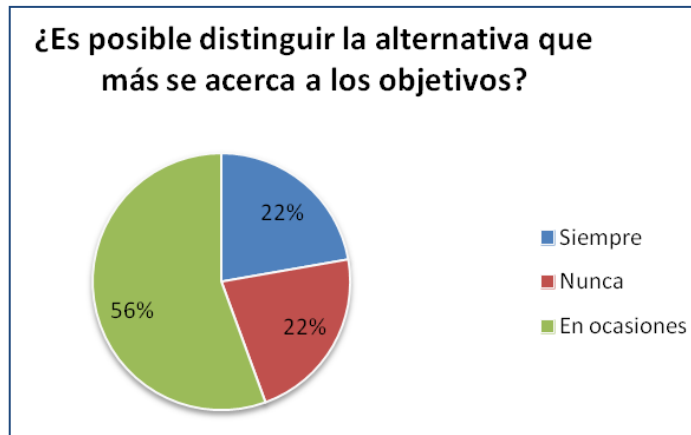


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Una vez que se tienen claros los objetivos que se quieren cumplir con la decisión, que se han establecido las posibles líneas de acción, y que se les ha asignado una ponderación para evaluar su utilidad y su probabilidad, cualquiera diría que identificar la alternativa que más se acerca a los objetivos es sencillo, pero como muestra la figura 8, esto solo se cumple algunas veces para los negocios encuestados. Aspecto que tendría que ser evaluado con mayor profundidad para conocer que parte del proceso está fallando, si no establecen el número suficiente de alternativas o si las ponderaciones están mal asignadas.

Figura 8

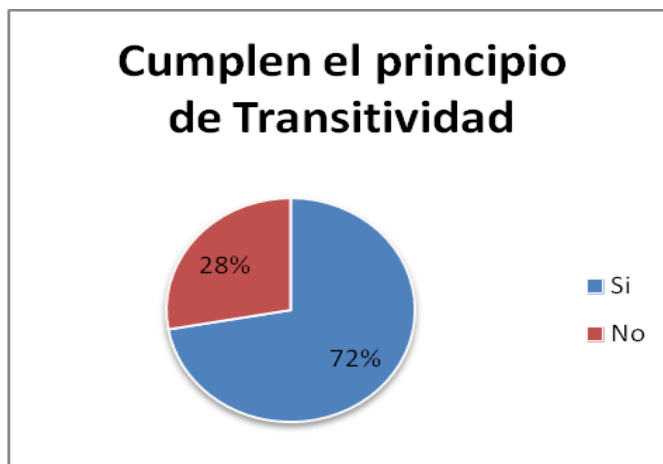
Distinción de la alternativa



Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

De igual forma, para que la decisión sea consistente de acuerdo con Elster es necesario ordenar las alternativas de acuerdo con la preferencia que se tiene respecto de cada una de ellas, una vez que se han evaluado sus ponderaciones, probabilidades y utilidad; el principio de transitividad dentro de la teoría de la decisión explica que una vez que se han ordenado las alternativas se prefiere ese orden de manera lógica. El cumplimiento de este principio ayuda a conseguir una toma de decisiones más racional y en el caso de los negocios encuestados la figura 9 muestra que solo poco menos del 30% de ellos no respetan ese principio e ignoran el orden que han asignado a las alternativas; por lo que estos negocios no cumplen con este aspecto para acercarse a una decisión racional.

Figura 9.
Cumplen el principio de transitividad

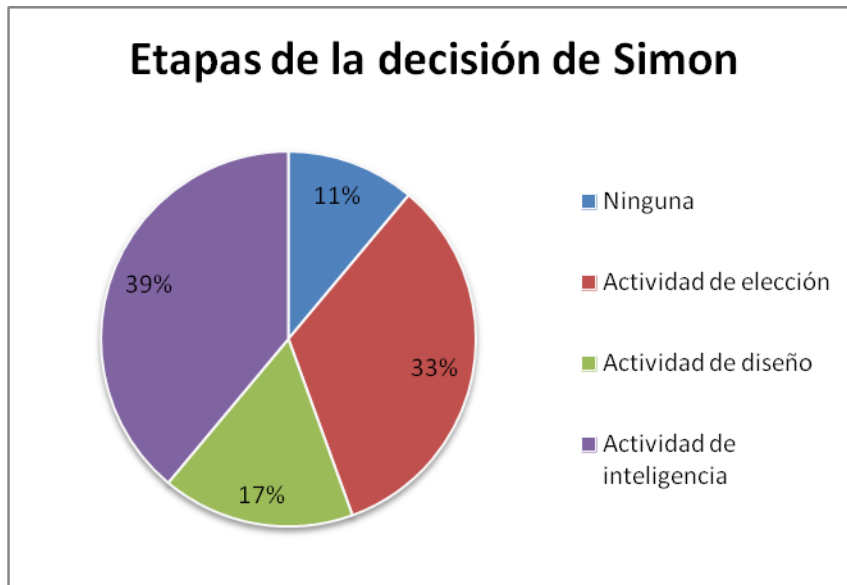


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Por su parte, Simón en el desarrollo de su teoría, identifica dos tipos de decisiones: las decisiones programadas y las no programadas. Respecto de las decisiones programadas el 56% equivalente a 10 de los negocios encuestados dice si tener identificadas decisiones programadas, es decir, aquellas que son rutinarias; entre ellas relacionan las decisiones de compras y pagos, las rutas y atención al cliente y las revisiones de control interno como las que tienen que ver con inventarios. Respecto de las decisiones no programadas, poco más del 70% reconoce haber tenido que enfrentarse a alguna durante la vida del negocio.

Simón, explica que en todo proceso de toma de decisiones se pueden identificar tres etapas, las cuales son: actividad de inteligencia, actividad de diseño y la actividad de elección, para saber si estas etapas realmente se llevan a cabo en los procesos de toma de decisiones en los negocios, se les interrogó sobre ello quedando como se muestra en la figura 10, en ella se puede ver que las actividades que mayor frecuencia presentan entre las empresas de Tepatitlán, son las de inteligencia y las de elección.

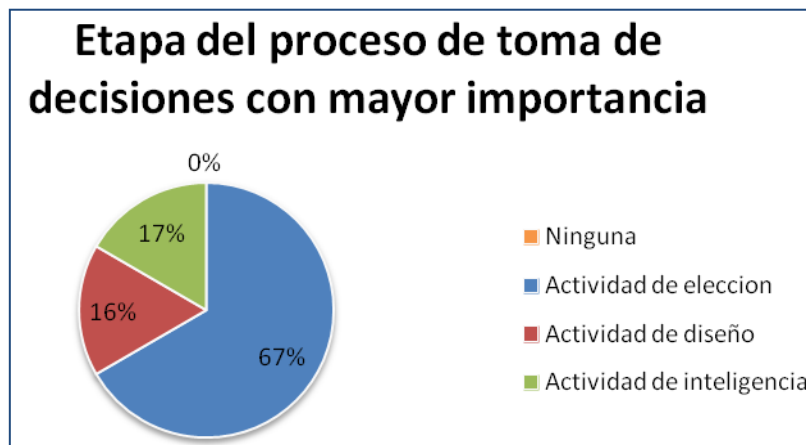
Figura 10.
Etapas de la decisión de Simón



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Adicional a las etapas de la decisión que se cumplen en el proceso de decisiones de los negocios encuestados, se les preguntó sobre cuál consideraban que era la más importante, las respuestas a esto están plasmadas en la figura 11. Permitiendo interpretar que a pesar de que consideran en mayor o menor frecuencia las tres etapas, manifiestan una inclinación por la actividad de elección, la cual, al ser la última del proceso de decisión, indica que se ha identificado la alternativa a seguir y se ha tomado la decisión.

Figura 11. Etapa del proceso con mayor importancia



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

En la toma de decisiones es importante la búsqueda de información, ya que es necesario el reunir evidencia que de un sustento racional a la decisión, es por eso que se les cuestionó sobre si en realidad realizan esta búsqueda de información cuando se enfrentan a una decisión financiera y de si esa información en realidad ha sido útil, la tabla 10 muestra el número de negocios respecto de cada pregunta. Se observa la clara tendencia de los sujetos decisores de tener conocimiento sobre la situación que enfrentan al buscar información y el hecho de que en su mayoría traten de buscar información que les sea de utilidad, indica que prefieren tomar decisiones sobre bases firmes, aunque la minoría al no buscar información o desconocer la utilidad de la información a la que tienen acceso se ven orillados a tomar las decisiones con base en intuición o experiencia anterior.

Tabla 10*Búsqueda y consulta de información*

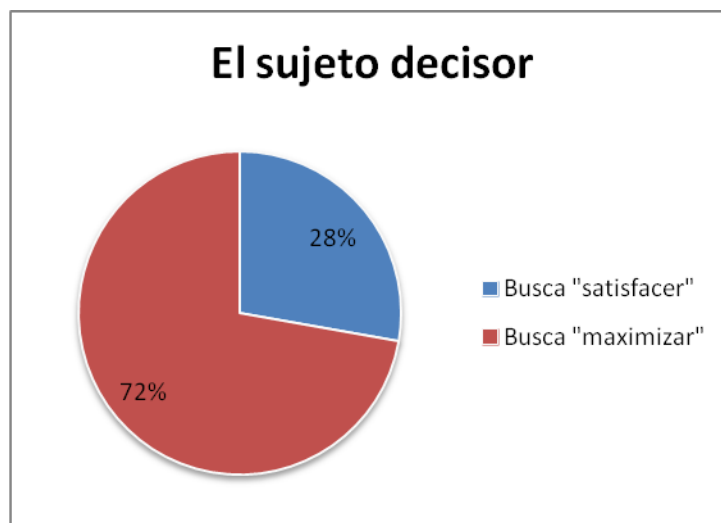
	Siempre*	En ocasiones*	Nunca *
¿Realiza una búsqueda de información al momento de tomar alguna decisión financiera?	8	7	3
¿La información consultada es útil al momento de establecer las alternativas?	8	7	3

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

*Los números corresponden al número de negocios que selecciono cada respuesta.

Uno de los aspectos polémicos en la teoría de la decisión, es la tendencia de los sujetos decisores a “satisfacer” en lugar de “maximizar”, haciendo referencia a que en la mayoría de las ocasiones el tiempo de que dispone el sujeto decisor para seleccionar un curso de acción no le permite seleccionar aquel que maximice, y se queda con la primera alternativa que según sus evaluaciones es satisfactoria. Respecto de los negocios dedicados al comercio de productos veterinarios y alimentos para animales, del sector agropecuario en Tepatitlán dicen buscar la alternativa que les permita “maximizar”, ver figura 12.

Figura 12
Tendencia del sujeto decisor



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

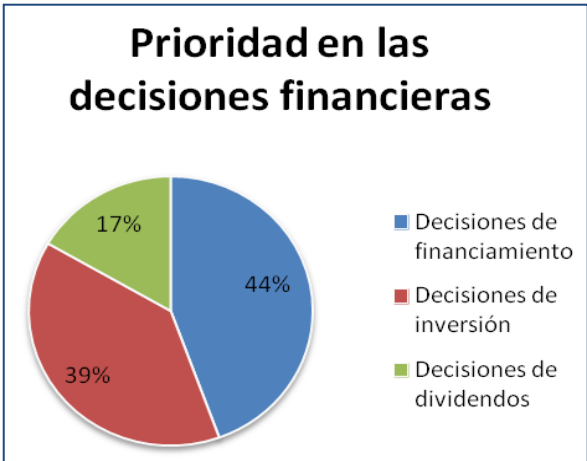
En lo referente al tiempo que les lleva tomar una decisión solo el 3% de los negocios encuestados dice que “siempre” es suficiente para establecer los objetivos, consultar la información y establecer las alternativas, el resto de los negocios seleccionó que solo “en ocasiones” les es suficiente, lo que permite interpretar que la mayoría de las veces se toman decisiones apresuradas o se omite algún aspecto de los que considera la teoría de la decisión para conseguir que ésta sea más racional.

4.3. Decisiones de financiamiento, inversión y dividendos

En las secciones de “decisiones de financiamiento” “decisiones de inversión” y “decisiones de dividendos” como integrantes de las decisiones financieras, se pretendía conocer las características de estas decisiones en los negocios dedicados al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimento para animales del sector agropecuario de la ciudad de Tepatitlán.

Se les pidió a los encuestados que ordenaran las decisiones financieras de acuerdo a la prioridad que tienen cada una de ellas y cuál es la más frecuente en la planificación financiera del negocio. Las figuras 13 y 14 muestran el resumen de los resultados; en dichas gráficas se puede notar que los pequeños negocios dedicados al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales, del sector agropecuario de la ciudad de Tepatitlán, muestran una inclinación hacia las decisiones que tienen que ver con la obtención y aplicación de recursos para que el negocio pueda seguir sus operaciones. Se nota que existe congruencia en las respuestas, puesto que al ser las decisiones de financiamiento las de mayor frecuencia, permite entender el porqué las atienden con mayor prioridad ya que es importante generar y aplicar recursos con el objeto de continuar en marcha. De acuerdo con López y Contreras (2009), el hecho de que las decisiones estén orientadas a cuestiones de financiamiento hace referencia a que son decisiones a corto plazo, caso contrario de las decisiones de inversión, puesto que éstas implican el destino de fondos a acciones de largo plazo; en su caso, también encontraron un porcentaje pequeño de MIPYMES que orientan sus decisiones a las de inversión, ya que se concentran en las de financiamiento y capital de trabajo.

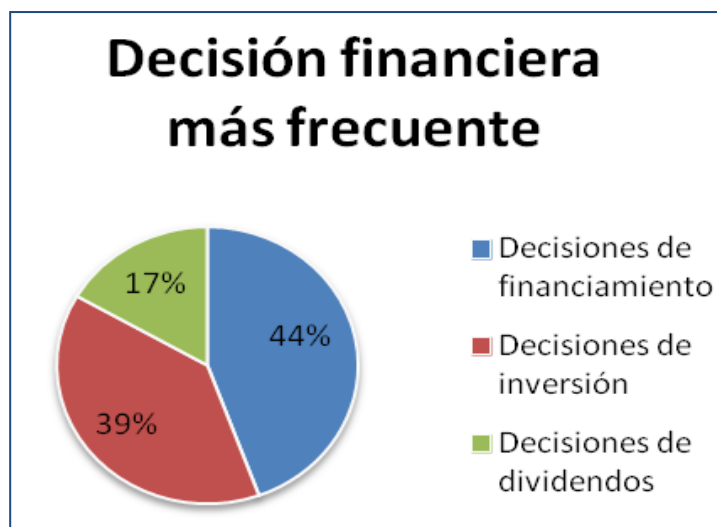
Figura 13
Prioridad en las decisiones financieras



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Figura 14

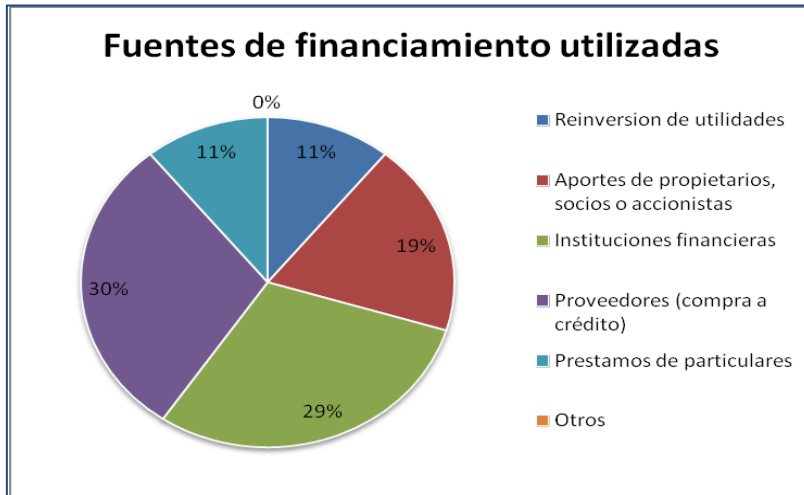
Decisión financiera más frecuente



Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

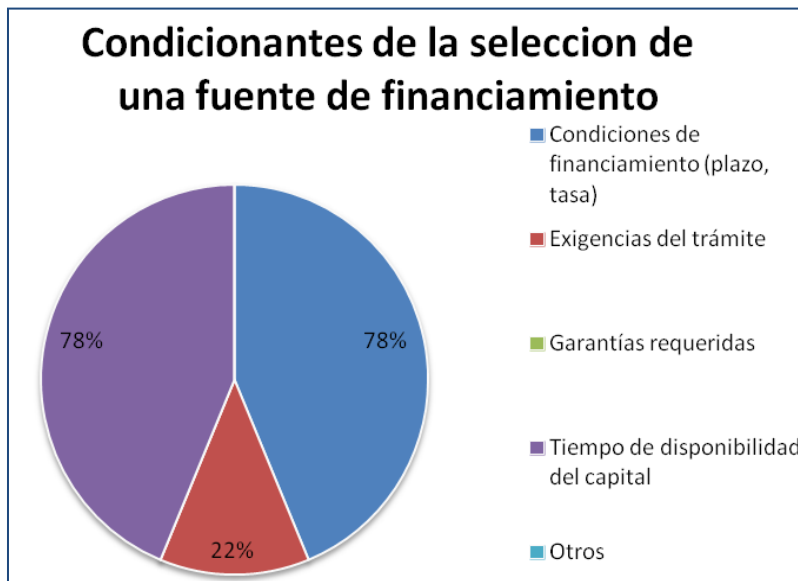
Para las decisiones de financiamiento se les cuestionó sobre las fuentes de financiamiento que han utilizado y cuáles eran los aspectos que condicionaban o influían en la selección de dichas fuentes. Los encuestados podían seleccionar varias opciones. Las figuras 15 y 16 muestran que estos negocios se financian principalmente de préstamos bancarios y de los créditos que les ofrecen sus proveedores y la principal característica que ellos evalúan para seleccionar una de estas fuentes son las condiciones del financiamiento. Estos resultados son congruentes con los de Aguilar, Machorro, et. Al. (2015) puesto que en las prácticas financieras de las MIPYMES mexicanas dedicadas al comercio que encuestaron también se observa una inclinación a recurrir a los proveedores como fuente de financiamiento.

Figura 15
Fuentes de financiamiento utilizadas



Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

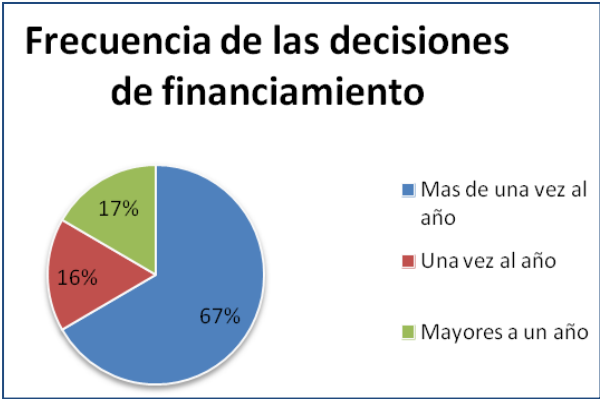
Figura 16
Condicionantes de la selección de las fuentes de financiamiento



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

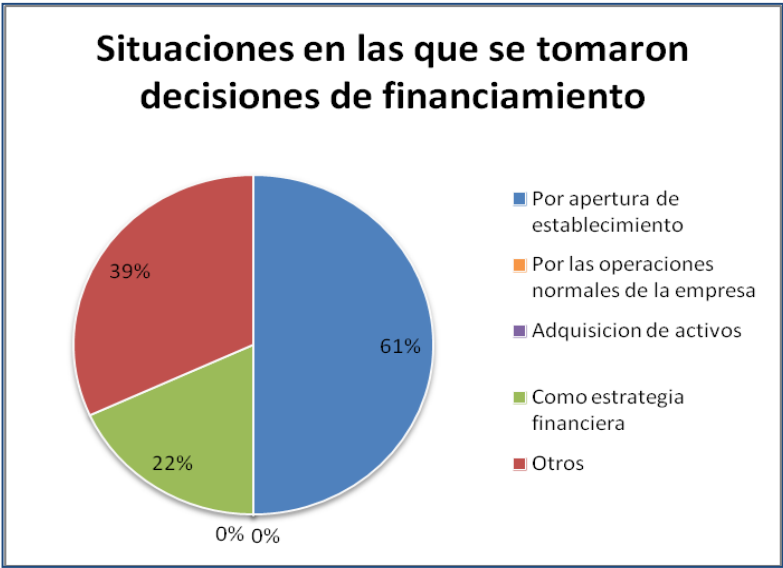
Estas decisiones, como lo muestra la figura 17 se toman mayormente en más de una ocasión a lo largo del año y la mayoría coincide en que las ha tomado al momento de iniciar un negocio como lo muestra la figura 18.

Figura 17
Frecuencia de las decisiones de financiamiento



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Figura 18
Situaciones en las que se tomaron decisiones de financiamiento



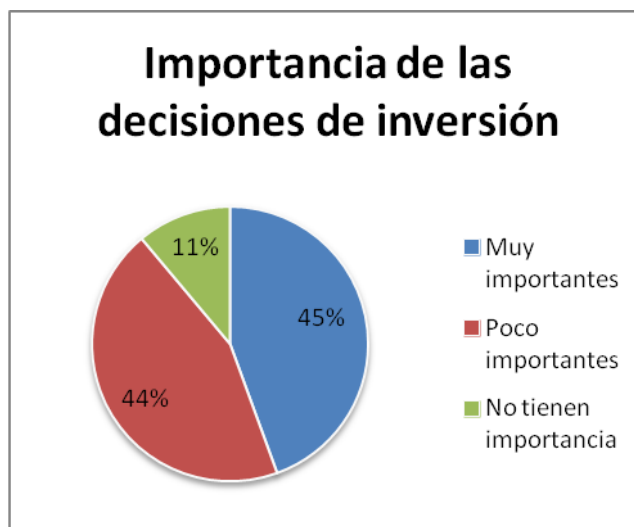
Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Respecto de si el sujeto decisor estudia o se asesora al momento de tomar una decisión de financiamiento, la mayoría formada por trece negocios, declaró que solo en ocasiones; tres negocios dijeron hacerlo siempre y los dos restantes reconocieron no hacerlo.

Para las decisiones de financiamiento se encontró que las respuestas son congruentes puesto que al mencionar anteriormente que este tipo de decisiones son las más frecuentes, lo ratifican en esta sección al indicar que la mayoría las toma en más de una ocasión durante el año; de igual forma al señalar que sus principales fuentes de financiamiento son las instituciones bancarias y sus proveedores, indica que prefieren obtenerlo de aquellas instituciones con la que ya mantienen relación comercial.

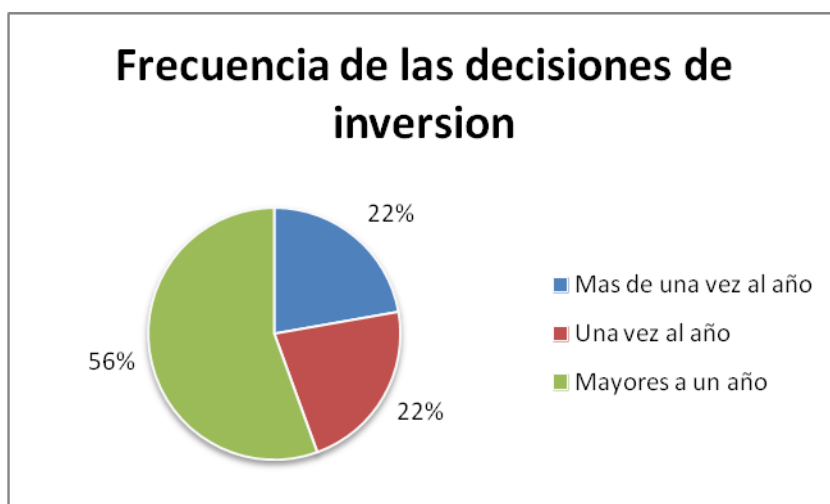
En cuanto a las decisiones de inversión, los resultados de la importancia que tienen estas decisiones en los negocios encuestados y la frecuencia con que estas se toman se muestran en las figuras 19 y 20. Estas decisiones las consideran importantes y a diferencia de sus decisiones de financiamiento tienen un lapso mayor a un año entre cada vez que toman una de ellas. Lo que concuerda con lo mencionado por López & Contreras (2009) de que las decisiones de inversión son decisiones orientadas al largo plazo.

Figura 19
Importancia de las decisiones de inversión



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

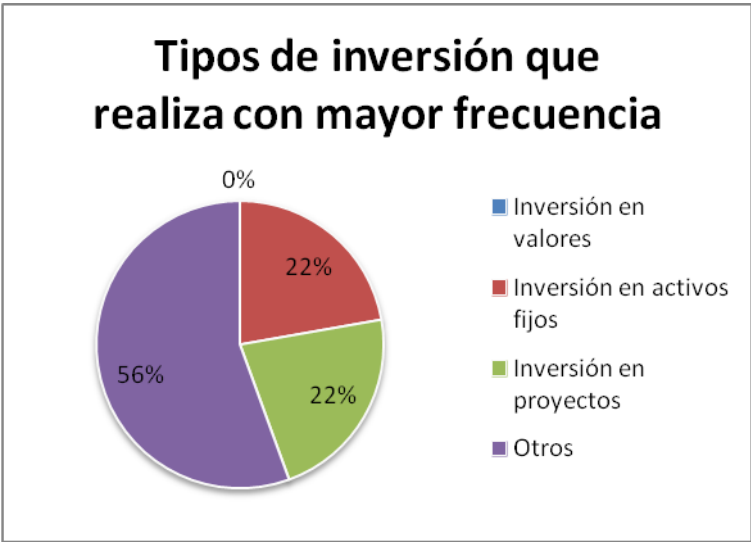
Figura 20. Frecuencia de las decisiones de inversión



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Respecto de los tipos de inversión que realizan los resultados son los que muestra la figura 21 y al ser en su mayoría “otros” no es posible identificar con claridad la inversión que realizan con mayor frecuencia.

Figura 21
Tipo de inversión que realiza con mayor frecuencia

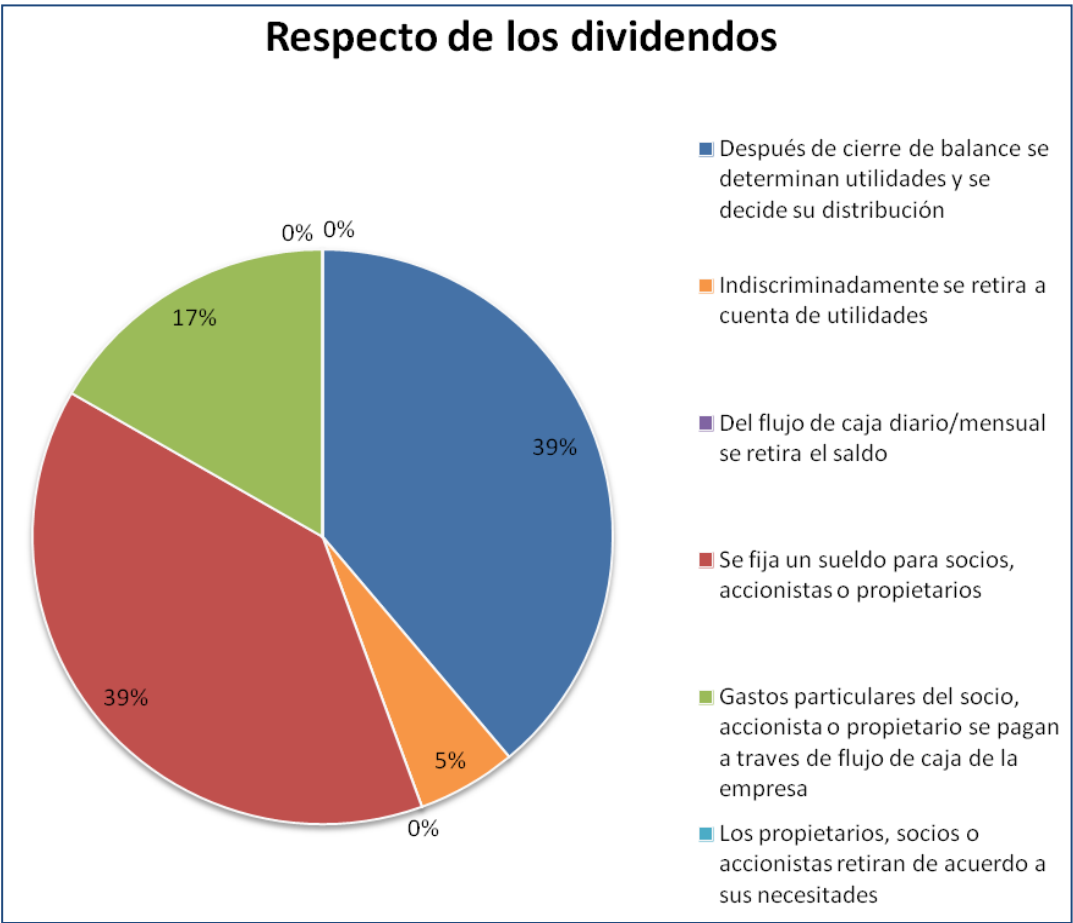


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Al igual que en las decisiones de financiamiento, se les cuestionó si estudian o se asesoran al momento de tomar una decisión de inversión, y de manera similar a las respuestas en cuestión de decisiones de financiamiento, la mayoría representada por 10 respuestas dice hacerlo solo en ocasiones, el resto de los negocios se fracciona en partes iguales 4 y 4 para las opciones de siempre y nunca.

En cuestión de dividendos, la figura 22 muestra la situación que se vive en estos negocios. Las más comunes son el reparto de dividendos al cierre anual o la asignación de sueldos a los socios, práctica que garantiza a los socios un ingreso sin tener que esperar a que el negocio genere utilidades y decidan repartirlas.

Figura 22
Respecto de los dividendos



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

4.4. Uso de la información financiera

En la sección “uso de la información” se pretendía conocer si los negocios realizan una consulta de información para tomar sus decisiones, si tienen acceso a información con facilidad, así como saber el papel que juega la contabilidad en su toma de decisiones, puesto que se supone que es la información que más apoya a las decisiones financieras.

Como parte introductoria se les preguntó si cuentan con algún asesor financiero, los resultados quedaron en que un 40% reconoció no tenerlo, otro 40% dice tenerlo de manera externa y solo el 20% cuenta con un asesor de manera interna.

La tabla 11 muestra que la mayoría de los negocios solo “en ocasiones” puede acceder a la información y que también cuando se cuenta con ella, el sujeto decisor “en ocasiones” sabe utilizarla. Esto habla de la capacidad de los sujetos decisores de utilizar la información en beneficio de la organización, específicamente en su toma de decisiones financieras.

Tabla 11

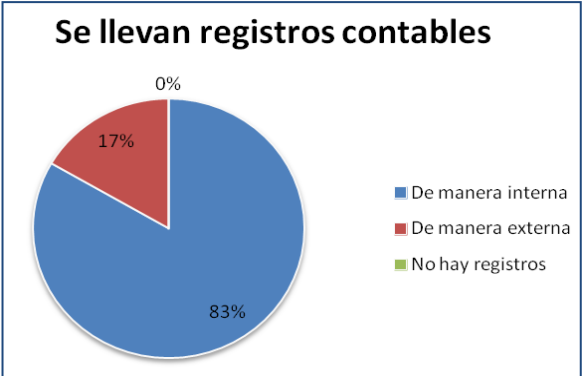
Acceso y manejo de la información

	Siempre	En ocasiones	Nunca
¿Cuenta con información detallada al momento de tomar alguna decisión financiera?	40%	40%	20%
¿Puede acceder fácilmente a la información?	27%	73%	
¿El sujeto decisor sabe manejar la información?	17%	67%	16%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Respecto de si la contabilidad es utilizada para el control en el negocio, primero se necesita saber si llevan registros contables, a lo que poco más del 80% dice que los llevan de manera interna, al resto se los llevan de manera externa, esos registros en su mayoría permiten elaborar estados financieros, los cuales son elaborados en más de una ocasión durante el año para la mayoría de los negocios. La representación gráfica de los resultados se muestra en las figuras 23, 24 y 25.

Figura 23
Los registros contables



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

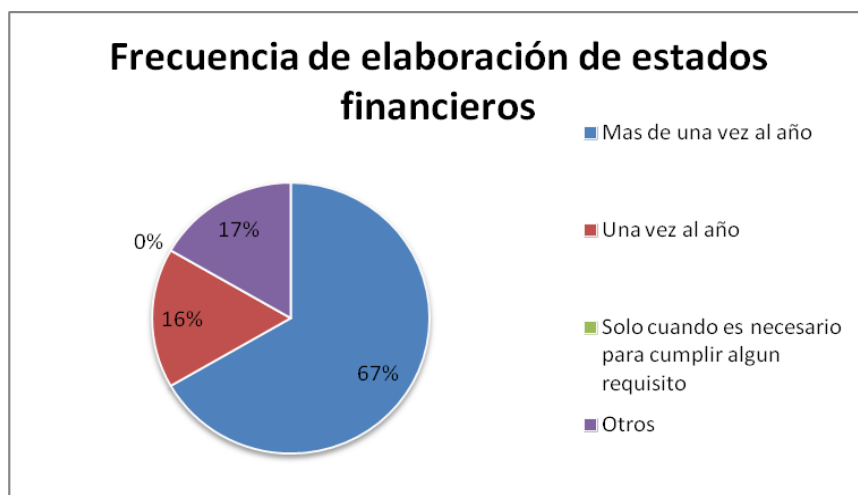
Figura 24
Elaboración de estados financieros



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Figura 25

Frecuencia de elaboración de estados financieros

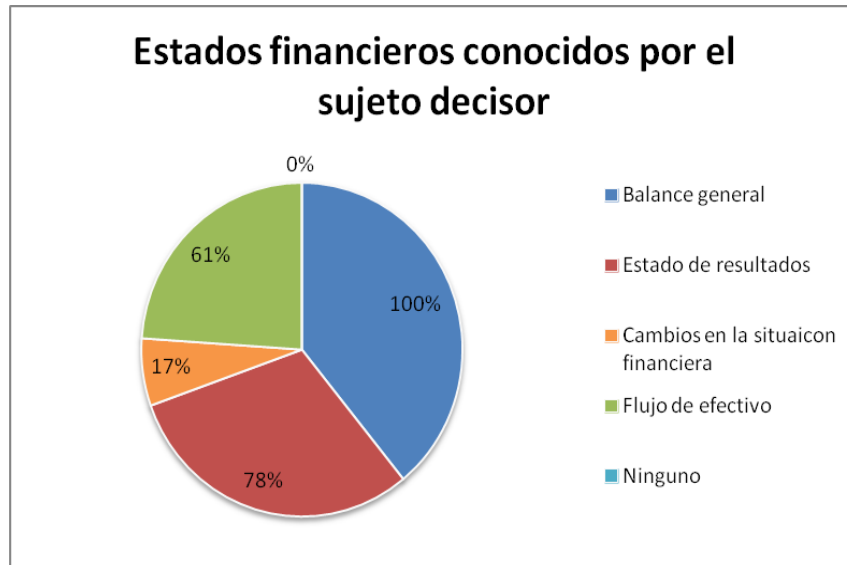


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Respecto de si los estados financieros son consultados para la toma de decisiones financieras en la empresa solo el 22% lo hace “siempre”, y el resto representado por un 78% dice que “en ocasiones”.

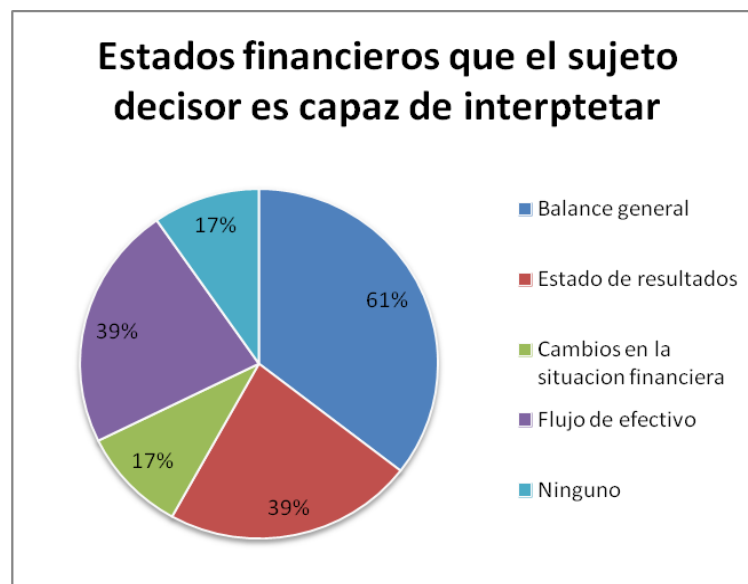
Para poder hacer uso de la información financiera contenida en dichos estados el sujeto decisor debe no solo conocerlos sino ser capaz de interpretarlos, las figuras 26 y 27 muestran que de los estados financieros los que mayormente conocen los sujetos decisores son el balance general y el estado de resultados, siguiendo el estado de flujo de efectivo, y con una frecuencia menor a 20% el estado de cambios en la situación financiera; pero aquellos que se consideran capaces de interpretar están conformados en su mayoría por el balance general, el estado de resultados y el de flujo de efectivo y un 17% reconoció que no es capaz de interpretar ninguno.

Figura 26. Estados financieros conocidos por el sujeto decisor



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

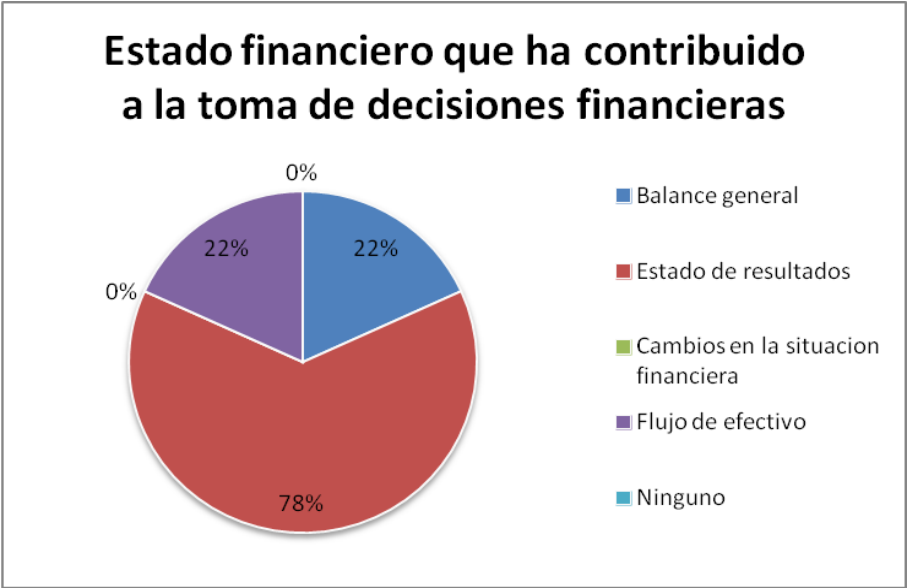
Figura 27. Estados financieros que el sujeto decisor es capaz de interpretar



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Una vez que identificaron los estados financieros que conocían y los que eran capaces de interpretar, seleccionaron aquellos que habían sido consultados para la toma de decisiones financieras, el resumen de resultados lo muestra la figura 28. En su mayoría consultan el estado de resultados, el cual, es el estado financiero que de manera resumida les muestra los ingresos, costos y utilidades del negocio.

Figura 28
Estado financiero que ha contribuido a la toma de decisiones financieras

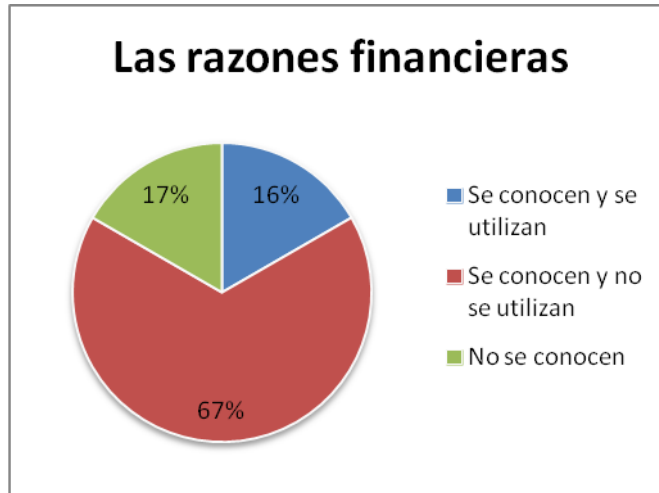


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Parte importante del análisis financiero son las razones financieras o indicadores financieros, los cuales pueden ser de mucha utilidad al momento de tomar alguna decisión financiera, puesto que aportan datos relevantes del negocio. Al respecto se les cuestionó si las conocían y en su caso cuáles eran las razones que más consultaban, de acuerdo con los resultados como lo muestran las figuras 29 y 30; dichos indicadores no son muy utilizados, pero cuando los consultan revisan en su mayoría los de liquidez, es decir, aquellos que les ayudan a determinar la capacidad de pago que tiene el negocio. Esta situación es contraria a la que Sandoval y J. L.

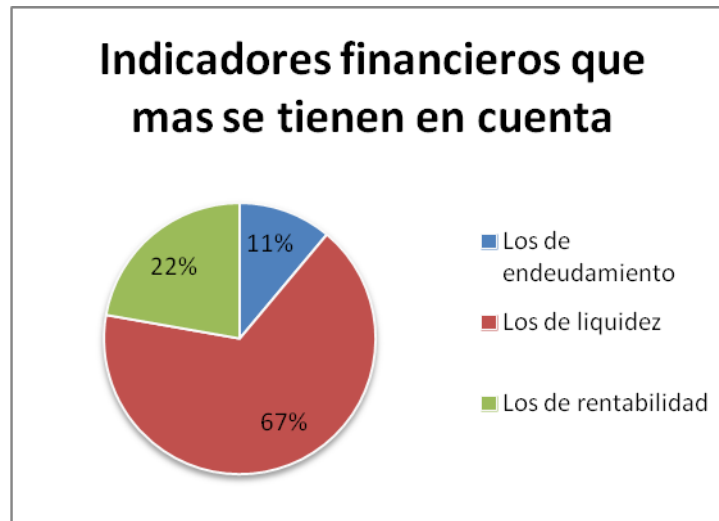
(2008) encontraron al cuestionar a diversas MIPYMES mexicanas del sector comercio, pues en su estudio, la mayoría utiliza las razones financieras

Figura 29. Las razones financieras.



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

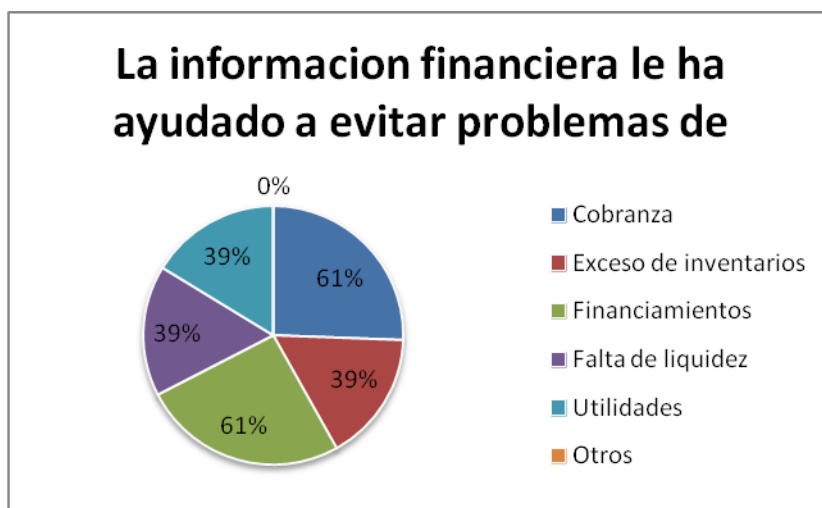
Figura 30. Indicadores financieros que más se tienen en cuenta



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

La figura 31 muestra las situaciones en las que la consulta de la información financiera les ha ayudado a los negocios dedicados al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimento para animales, del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán. Se puede constatar, al ser sus respuestas cuestiones de financiamientos y cobranza, que efectivamente estos negocios tienen una orientación hacia las decisiones de financiamiento, pues se enfrentan a problemas relacionados con la obtención del dinero. Como Sandoval Y J.L. (2008) encontraron los mismos tipos de respuestas consideran que las MIPYMES deberían trabajar en tener una cartera sana y niveles de inventarios razonables, así como evitar los financiamientos caros.

Figura 31. La información financiera



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Respecto de la opinión que tienen los encuestados de la información financiera como herramienta útil en la toma de decisiones financieras, la tabla 12 muestra sus opiniones, dando cuenta de que los sujetos decisores están conscientes de la importancia de dicha información. Sandoval y J.L. (2008) cuestionaron lo mismo en

su investigación observando la misma tendencia puesto que la mayoría de las MIPYMES que encuestaron también consideran relevante e importante ésta información.

Tabla 12

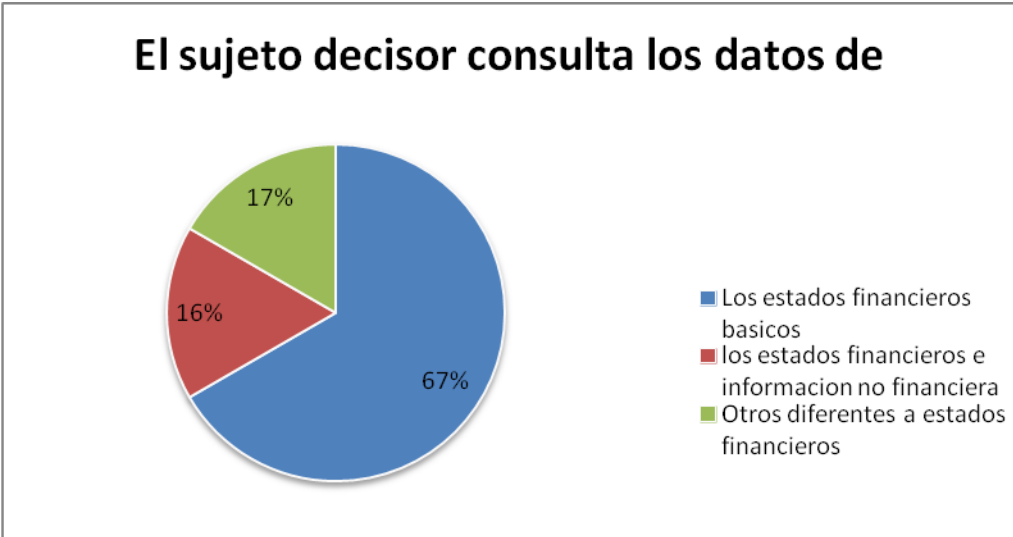
Opiniones sobre la información financiera

	Si	No	No sabe
¿En la empresa se considera que la información financiera ha sido indispensable para la gestión de la empresa?	83%	17%	
¿Cree que conocer la información financiera es indispensable para una mejor toma de decisiones en el crecimiento de los negocios?	89%		11%

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Es importante conocer qué otra información además de la financiera es consultada por los sujetos decisores en sus procesos de toma de decisiones financieras, al respecto, la figura 32 muestra que aunque en su mayoría se consultan los estados financieros también se consulta información que no es financiera, de la cual, la figura 33 evidencia que esa información no financiera consultada se conforma principalmente por las variaciones en el precio de moneda extranjera, particularmente el dólar americano.

Figura 32. Informes consultados por el sujeto decisor



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Figura 33. Información no financiera consultada



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Para concluir la sección de resultados, se presenta la tabla 13 en donde se comparan algunas de las respuestas de las MIPYMES encuestadas en éste trabajo contra las de las MIPYMES estudiadas en los trabajos de otros autores.

Tabla 13

Comparación de las respuestas de este trabajo vs las de otros autores.

	Ésta investigación (Tepatitlán)	López y contreras (2009) (Celaya)	Sandoval y J.L. (2008) (Monterrey)	Saldaña, García, Torres, et. Al. (2014) (Tlaxcala)	González y Bermúdez (2008) (Colombia)
En las decisiones al interior del negocio	Se tienen claros los objetivos y los métodos 61%				Se tienen claros los objetivos y los métodos 83.10%
Principal decisión financiera	Financiamiento 44%	Financiamiento 38.7%			
Fuente de financiamiento más común	Proveedores 30%	Familiares y/o amigos 18.3%			
Lleva registros contables	Sí 100%			Sí 77%	
Elabora estados financieros	Sí 83%			Sí 92%	
Utilizan las razones financieras	No 84%		Sí 70%	No 62%	
Indicador financiero que más se tiene en cuenta	Liquidez 67%				Rentabilidad 47%
Frecuencia de elaboración de estados financieros	Más de una vez al año 67%		Mensual 60%		
Consideran importante la información financiera	Sí 89%		Sí 70%		
Estado financiero que más conocen	Balance General 100%		Flujo de efectivo 50%		
Estado financiero que más ha contribuido a sus decisiones	Estado de resultados 78%		Flujo de efectivo 70%		
La información financiera le ha ayudado a evitar problemas de:	Cobranza y financiamiento 61%		Financiamientos 50%		
El sujeto decisor se basa en los datos que le proporciona	Los estados financieros básicos 67%				Los estados financieros básicos 58.40%

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO V

ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

Después de observar los resultados de las encuestas aplicadas a las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán, Jal. Se presenta, para cada uno de los aspectos investigados en este trabajo, el análisis de los resultados así como las conclusiones.

5.1. Aspecto 1: Decisiones financieras

En lo referente a las decisiones financieras de éstas MIPYMES de la ciudad de Tepatitlán, el análisis nos indica lo siguiente:

1. Estas decisiones pueden ser descritas como decisiones orientadas al financiamiento puesto que manifiestan una clara inclinación hacia éstas al poner en evidencia que son tomadas con cierta regularidad, de la misma forma que les han asignado una prioridad mayor respecto de las de inversión y dividendos.
2. Al recurrir en mayor número a sus proveedores o instituciones financieras como fuentes de financiamiento, es decir, a compras a crédito o a préstamos bancarios; éstas MIPYMES manifiestan un apalancamiento quizá inconsciente en terceros, indicando que al no contar con los recursos suficientes acuden a éstas fuentes. No es el caso de la minoría de éstas MIPYMES que si lo hacen como estrategia financiera. Este apalancamiento realizado de la manera correcta les permite a los negocios trabajar con capital de terceros para dirigir el propio hacia otros proyectos o actividades y obtener beneficios.

3. Las decisiones en materia de inversión la mayoría las considera poco importantes, lo cual puede deberse a que no las toman con mucha frecuencia puesto que transcurren lapsos mayores a un año entre cada una de ellas. No es posible identificar el tipo de inversión que hace la mayoría de éstas MIPYMES pero una parte de ellas lo hace en activos fijos, los cuales están destinados a servir al negocio por largos periodos de tiempo.
4. En cuanto a las decisiones de dividendos, éstas MIPYMES prefieren repartir las utilidades al cierre de año o bien asignarles un sueldo a los socios; pero salta a la vista que existe un porcentaje aunque no grande de estas MIPYMES, que permite que los gastos de los socios o propietarios sean pagados del flujo del negocio, aspecto que pudiera limitar que el negocio tenga finanzas sanas, ya que está asumiendo gastos que no son propios de la actividad.

Es así que para concluir con este aspecto, las decisiones financieras de estas MIPYMES se caracterizan por:

- Orientarse al financiamiento
- Recurrir a créditos con proveedores e instituciones bancarias
- Poca inversión en activos fijos
- Determinan utilidades y las reparten o asignan sueldos a los socios

5.2. Aspecto 2: Teoría de la decisión

Por su parte, en lo concerniente a lo que indica la teoría de la decisión, los resultados permiten concluir que toman decisiones de racionalidad limitada, pues esto es lo que

sucede en las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en Tepatitlán:

1. En su mayoría definen objetivos al momento de tomar alguna decisión, de la misma manera que establecen las posibles alternativas, a las cuales, el mayor número de éstas MIPYMES les asignan ponderaciones de acuerdo con su utilidad y probabilidad.
2. El cumplimiento de los aspectos mencionados en el punto anterior permite asignar un orden lógico a dichas alternativas, ese orden al ser consistente y transitivo contribuye a la toma de decisiones racional; las MIPYMES encuestadas cumplen con este principio por lo que en consecuencia les debiera ser fácil identificar la mejor alternativa, pero esto no es así. Este aspecto pudiera ser cuestionado más a profundidad ya que quizá debido a la necesidad de tomar una decisión y que no tienen precisamente el tiempo a su favor, la cantidad de alternativas que establecieron no son las suficientes o sus ponderaciones considerando utilidad y probabilidad no han sido correctamente establecidas debido a que la información que consultaron para establecer la alternativa y evaluarla ha sido incorrecta o mal interpretada; lo que limita su racionalidad aunque no la anula.
3. Así, pudieran estar tomando una decisión que quizá no les permite maximizar como ellos creen, entonces, solo estarían decidiendo por la alternativa que satisface.
4. Todos éstos aspectos tienen lugar en las etapas de la decisión que Simón identifica (Estrada,2008) (Borea, s.f.) (Estrada, 2007), es así, que es posible decir que su toma de decisiones encaja en mayor o menor medida con éstas etapas; la de inteligencia, al identificar la situación por la que deben tomar una decisión y para la que definen objetivos; la de diseño, al establecer las alternativas, de la misma forma que la mayoría al buscar información les

asigna ponderaciones; y la de elección, al elegir el curso de acción a seguir, lo que implica la posterior implementación.

De este modo, los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en las decisiones de estas MIPYMES quedan como sigue:

- Definen objetivos
- Establecen alternativas
- Asignan ponderaciones a las alternativas
- Conocen la utilidad y probabilidad de cada alternativa
- Cumplen con el principio de transitividad
- No siempre distinguen la alternativa a seguir
- Las etapas de la decisión de Simón (Estrada,2008) (Borea, s.f.) (Estrada, 2007) se presentan en mayor o menor frecuencia.
- Realizan consulta de información que les ayude en la decisión
- Intentan maximizar pero debido a que no siempre identifican la mejor opción, se deduce que seleccionan la que satisface

5.3. Aspecto 3: Información financiera

En cuanto a describir las características de la información financiera (estados financieros y razones financieras) con que cuentan las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán, se tiene que:

1. Todos los negocios cuentan con registros de contabilidad, pero la manera en que la llevan es lo que apunta cuestiones interesantes respecto de éstos, ya que al ser la mayoría quienes llevan sus registros al interior del negocio permite señalar que el volumen de sus operaciones así como las características de sus procesos e información les demanda llevar estos registros y controles al interior del negocio; lo que representa una ventaja, ya que de esta manera cuentan con la información de manera oportuna, y con las especificaciones necesarias para su consulta e interpretación. Aspecto que no es factible cuando estos registros se llevan de manera externa, pues esto implica un retraso en la oportunidad de la información, ya que es necesario cumplir en primer lugar los procesos internos para generar los datos que se llevaran al agente externo y que éste tendrá que interpretar y capturar para emitir los reportes necesarios.
2. En la mayoría de los casos los registros contables de éstas MIPYMES les permiten elaborar estados financieros, los cuales, al ser la principal fuente de consulta los elaboran en más de una ocasión al año.
3. Pero se evidencia que no los explotan como debieran, puesto que el sujeto decisor básicamente utiliza solo dos de los cuatro estados financieros que se consideran como básicos: el balance general y el estado de resultados, de los cuales, el estado de resultados es el que más ha contribuido para sus decisiones. Tampoco hacen uso de las razones financieras como herramientas de análisis y apoyo para sus decisiones.
4. Consideran que la información financiera les ha sido de utilidad, la cual complementan con otra de tipo no financiero: la consulta del mercado de divisas, indicando con esto que algunas de sus operaciones se realizan en moneda extranjera principalmente el USD (United States Dollar- Dólar Americano) y necesitan analizar continuamente la fluctuación cambiaria

respecto de esta divisa, además, de que vigilan los precios de insumos y consultan sus propios historiales.

Entonces, las características de la información financiera para las MIPYMES dedicadas al comercio de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán, Jal. Quedarían así:

- Llevan registros contables principalmente al interior del negocio
- Elaboran estados financieros en más de una ocasión al año
- El sujeto decisor conoce principalmente el balance general y el estado de resultados
- El principal estado financiero que ha contribuido en su toma de decisiones es el estado de resultados
- No utilizan las razones financieras
- Consultan principalmente los estados financieros para la toma de decisiones
- La información no financiera que consultan son las variaciones en el precio de la moneda extranjera.

5.4. Verificación de Hipótesis

Respecto de la primera hipótesis, se tiene que las MIPYMES dedicadas al comercio al por mayor de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario en la ciudad de Tepatitlán, Jal. Efectivamente manifiestan una fuerte inclinación hacia las decisiones de financiamiento puesto que las toman con cierta regularidad y les asignan prioridad.

Para verificar la segunda hipótesis referente a los aspectos de la teoría de la decisión que se cumplen en las decisiones de estas MIPYMES, se tiene que de forma general cumplen con ellos pero no les es posible llegar a una decisión completamente racional puesto que tienen dificultades para distinguir la alternativa adecuada.

Finalmente, en cuanto a la posibilidad de verificar la tercer hipótesis de ésta investigación se tiene que: efectivamente las MIPYMES dedicadas al comercio de productos veterinarios y alimentos para animales del sector agropecuario de la ciudad de Tepatitlán, Jal. Cuentan con contabilidad que les permite elaborar reportes financieros aunque no hagan uso de las razones financieras; y ésta información es su principal fuente de consulta al momento de tomar alguna decisión financiera.

5.5. Recomendaciones

La capacitación en el contenido de los estados financieros y su interpretación, así como el uso de los indicadores financieros como medios de análisis pudiera ser necesaria para estas MIPYMES, puesto que al ser el estado de resultados el que más contribuye, solo se están concentrando en la evaluación de las ventas, costos y gastos. Si observaran el resto de los estados financieros así como las razones financieras pudieran obtener información valiosa que les sirviera en sus decisiones financieras, de igual forma les serviría a identificar situaciones que pudieran ayudarlos a mantener finanzas sanas, como lo son el análisis de los flujos de efectivo para determinar los niveles de cartera aceptables, así como volumen de inventarios.

Es posible que con la información obtenida en este trabajo se sigan líneas de investigación que profundicen en:

1. Indagar sobre la situación financiera de éstas MIPYMES para identificar con mayor claridad porqué existe inclinación por las decisiones de financiamiento.
2. Revisar su toma de decisiones, para identificar aquellos puntos que no les permiten siempre visualizar la mejor alternativa.

Referencias

Abitbol, P. y Botero, F. (2005). Teoría de elección racional: estructura conceptual y evolución reciente. *Colombia Internacional*, pp.132-145.

Acosta, M. (2015). Toma de decisiones bajo prospectiva tecnológica en las MIPYME. *Revista Dimensión Empresarial*.

Aguilar, J., Machorro, I., Segura, M., Esquivel, M., Hernández, J. y García, E. (2015) Prácticas financieras en las MIPYMEs de San Juan Bautista Tuxtepec, Oaxaca. *XII encuentro Participación de la Mujer en la Ciencia*.

Alatorre, A., Galván, A. y Félix, A. (2013). Parámetros financieros para la toma de decisiones de largo plazo en las MIPYMEs en Navojoa Sonora. En Acosta E., Murillo, C. (Comp). *Memorias del II Encuentro nacional de Economía y Finanzas* (2014) pp. 44-62. México: ITSON

Alatorre, A., Galván, A. y Félix, A. (2013). Parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo en las MIPYMEs en Navojoa, Sonora. En Acosta, E., Murillo, C. (Comp.) *Memorias del II Encuentro Nacional de Economía y Finanzas* (2014) pp. 63-79. México: ITSON

Álvarez, N., López, C. y Mejía, P. (2013). Los retos de las MIPYMEs rionegreras frente a la gestión financiera integral, para la toma de decisiones y continuidad empresarial a partir del modelo de gestión financiera integral para MIPYMEs. *Revista Adversia*.

Ángeles, X. (2007). Capítulo 1: PYMES del valle a la cumbre. En Ángeles, X., *PYMES (pequeñas y medianas empresas) modernización tecnológica o quiebra* (pp. 15-53) México: ISEF

Ángeles, X (2007). Capítulo 3: Negocio electrónico. En Ángeles, X. *PYMES (pequeñas y medianas empresas) modernización tecnológica o quiebra*, pp. 73-100. México: ISEF.

Anzola, S. (2010) *Administración de pequeñas empresas*. México: Mc Graw Hill.

Arredondo, F. y Vázquez, J. (2013). Un modelo de análisis racional para la toma de decisiones gerenciales, desde la perspectiva Elsteriana. *Cuadernos de Administración*, 26(46), pp. 135-158.

Barreiro, A. (2003). Los costos de oportunidad de la información y la innovación tecnológica en las empresas. *Ciencias de la información*, 34(3), pp. 23-30.

Borea, F. (s.f.). La toma de decisiones. Un modelo de análisis integrador. *Universidad Nacional de la Matanza*.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (última reforma DOF 21-01-2015). Ley para el desarrollo y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. *Congreso de los estados unidos mexicanos*.

De la Hoz, B., Ferrer, M. y De la Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, XIV (1), pp. 88-109.

Diario Oficial de la Federación (2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Elster, J. (1996). Rationality and the Emotions. *The economic Journal*, 106 (438), pp. 1386-1397.

Elster, J. (1998). Emotions and economic theory. *Journal of economic literature*, pp. 47-74.

Elster, J. (2013). *Tuercas y tornillos una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa editorial.

Estrada, F. (2007). Herbert A. Simón y la economía organizacional. *Cuadernos de economía*. XXVI (46) PP. 169-199.

Estrada, F. (2008). Economía y racionalidad de las organizaciones: Los aportes de Herbert A. Simón. *Revista de estudios sociales*, 31, pp. 84-103.

Filión, J., Cisneros, L., y Mejía, J. (2011). Capítulo 14: de la toma de decisiones individual a la colectiva en la PYME, la delegación concertada en la dirección de proximidad. En Filión, J., Cisneros, L., y Mejía, J. *Administración de PYMES emprender, dirigir y desarrollar empresas* (pp. 175-188) México: Pearson.

Financiera, N. (2015). Nacional Financiera Banca de desarrollo. Obtenido de <http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificaicon-pymes.html> Recuperado el 13 de Diciembre de 2015.

Franklin, E. (2011). Toma de decisiones empresariales. *Contabilidad y negocios*, 6 pp. 113-120.

Gil, M. y Giner, F (2010). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. ESIC editorial.

González, P. y Bermúdez, T. (2008). Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, Colombia, desde un enfoque de modelos de decisión e indicadores financieros y no financieros. *Contaduría universidad de Antioquia*, 52, pp. 131-154.

González, P. y Bermúdez, T., (2010). Fuentes de información, indicadores y herramientas más usadas por gerentes de MIPYME en Cali, Colombia. *Contaduría y Administración*, 232, pp. 83-108.

Hernández, D. (2007). Análisis financiero y toma de decisiones en las empresas de outsourcing del Perú. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/analisis-financiero-toma-decisiones-empresas-outsourcing-peru/>

Herrero, C. (1996). Racionalidad individual-irracionalidad social: el conflicto justicia-eficiencia. *DOXA* (13), pp. 49-67.

Idrobo, S. (2004). La teoría de la utilidad cardinal y sus implicaciones en las decisiones de inversión. *Porik A N*.

IIEG Jalisco (2016). *Tepatitlán de Morelos, diagnóstico del municipio*. Recuperado de <http://iieg.gob.mx/contenido/Municipios/TepatitlandeMorelos.pdf>

IIEG Jalisco (2017). *Empresas por sector y entidad federativa*.

López, B. (2012). Teoría de Juegos. *Facultad de economía UNAM*.

López, A. y Contreras, R. (2009). Estrategia y decisiones financieras: factores de competitividad empresarial. *ResearchGate*.

Navarrete, F. (2013). Las micro, pequeñas y medianas empresas de la zona metropolitana de Guadalajara: una perspectiva hacia la gestión de su proceso de toma de decisiones. *Revista electrónica nova scientia* 5 (2) pp. 210-236.

Pacheco, C. (2011). *La información financiera y administrativa: enlace estratégico para la toma de decisiones*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Pro México (2014). *Pro México inversión y comercio*. Recuperado de <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>

PYMES-Cumex, R. (2010). Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades del estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. Resultados finales. *Revista del centro de investigación Universidad La Salle* pp. 5-30.

Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros: un enfoque en la toma de decisiones*. México: Mc Graw Hill.

Rodríguez, A. (2013). *Contabilidad práctica para no contadores*. México: Mc Graw Hill.

Salas, V. (s.f.) Los premios nobel de economía: Harsanyi, Nash y Selten: el funcionamiento de los mercados desde la teoría de juegos. Universidad Autónoma de Barcelona.

- Saldaña, C., García, G., Torres, G., Becerra, J., Martínez, D. y Muñoz, S. (2014). Diagnóstico para el desarrollo de una metodología en la toma de decisiones financieras para la micro y pequeña industria del estado de Tlaxcala. *Ciencias administrativas y sociales*. pp. 341-352.
- Sandoval, L. y Abreu, J.L. (2008). Los estados financieros básicos, su uso e interpretación para la toma de decisiones en las PYMES. *DAENA: International Journal of Good Conscience* 3(2) pp. 152-186.
- Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological review*, 63(2) pp. 129-138.
- Simon, H. A. (1972). Chapter 8: Theories of bounded rationality. En *Decision and organization*. pp. 161-176. North-Holland Publishing Company.
- Simon, H. A. (1978). Rationality as a process and a product of thought. *The American Economic Review*, pp. 1-16.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American Economic Review* 69(4) pp. 493-513.
- Simon, H. A. (1983). On the behavioral and rational foundations of economic theory. En *The dynamics of decentralized (market) economies*.
- Simon, H. A. (1989). Bounded rationality and organizational learning. *Technical Report AIP*, 107.
- Simon, H. A. (2000). Bounded rationality in social science: today and tomorrow. *Mind and society* (1) pp. 25-39.
- Streb, J. (1998). Significado de racionalidad en economía. *Universidad de CEMA*.
- Vázquez, J. (2012). Redescubriendo la racionalidad de la acción. Un acercamiento a los parámetros a los parámetros elsterianos de la racionalidad. *Cuadrantephi*, 24 pp. 1-16.

Vélez, I. (s.f.). La teoría de la decisión. *Universidad Nacional de la Matanza*.

Vergara, R. (1993). Decisiones, organizaciones y nuevo institucionalismo. *Revista perfiles latinoamericanos*, pp. 119-144.

Zúñiga, J., González, J., Gutiérrez, L. y Ballesteros, M. (2014). Propuesta de una herramienta de apoyo para la información en la toma de decisiones en pequeñas y medianas empresas de la región centro del estado de Coahuila. *IMCEPTIUM IX* (16) pp. 5-26.

Anexos

Anexo 1: Encuesta diseñada y aplicada.

Datos generales

1. Antigüedad de la empresa (años)
2. Naturaleza jurídica de la empresa (persona física o moral)

Toma de decisiones

3. ¿Quién toma las decisiones en la empresa?
4. Cuando se toman decisiones al interior de la organización:
 - a. Se tienen claros los objetivos a alcanzar y los métodos para lograrlos.
 - b. Se tienen claros los objetivos a alcanzar pero no los métodos para lograrlos.
 - c. No se tienen claros los objetivos a alcanzar ni los métodos para lograrlos.
5. ¿Tiene la empresa un modelo de toma de decisiones? Describirlo
6. ¿Tienen identificadas decisiones programadas (rutinarias)? ¿Cómo cuales?
7. Durante la vida del negocio, ¿han tenido lugar decisiones no programadas?
8. Dentro de la planificación financiera del negocio, ordene (del 1 al 3) por prioridad los siguientes tipos de decisiones financieras:
 - a. Decisiones de inversión
 - b. Decisiones de financiamiento
 - c. Decisiones de dividendos (reparto de utilidades)
9. ¿Cuál de los tipos de decisiones anteriores es más frecuente en su empresa?
10. ¿Considera este tipo de decisiones (financieras) como decisiones programadas o no programadas (dentro de la empresa)? Explique el porqué.
11. ¿Se establecen los objetivos que se quieren lograr al momento de tomar una decisión (financiera)?
12. ¿Se establecen distintas alternativas al momento de tomar una decisión (financiera)?

13. ¿A dichas alternativas se les asigna un peso o una ponderación de acuerdo con los resultados que se busca obtener?
14. ¿Se conoce la utilidad y la probabilidad para cada una de las alternativas?
15. ¿En las decisiones financieras es posible distinguir entre las posibles líneas de acción (alternativas) la que se acerca más a los objetivos establecidos?
16. De las siguientes etapas para el proceso general de toma de decisiones identificadas por Simón ¿cuáles se cumplen en el proceso de las decisiones financieras en esta empresa?
 - a. Actividad de inteligencia.- se encuentran las ocasiones en las cuales existe una decisión a tomar.
 - b. Actividad de diseño.- se inventan, desarrollan y analizan posibles cursos de acción.
 - c. Actividad de elección.- se elige un curso particular de acción de entre todas las opciones posibles.
17. ¿En cuál de las etapas mencionadas en la pregunta anterior, considera que se invierte más tiempo?
18. ¿Cuál de las etapas de la decisión mencionadas considera la más importante?
19. ¿Realiza una búsqueda de información al momento de tomar alguna decisión financiera?
20. ¿La información consultada es útil al momento de establecer las distintas preferencias de elección?
21. ¿Cuando alguna de las alternativas es buena (satisface), detiene la búsqueda, o continúa hasta encontrar la que considera mejor (maximizar)?
22. ¿Una vez que tiene ordenadas las preferencias de acción (alternativas), siempre se prefiere ese orden de manera lógica (transitividad), es decir, que si prefiere X a Y, y, Y a Z, lógicamente se prefiere a X sobre Z?
23. ¿Por lo general cuánto tiempo se asigna a la toma de este tipo de decisiones (financieras)?
24. ¿Es suficiente para establecer los objetivos, consultar la información y establecer las alternativas?

Decisiones de financiamiento

25. Respecto a las decisiones de financiamiento ¿qué tan importante son para la empresa la aplicación de estrategias de financiamiento?
26. ¿Qué fuentes de financiamiento ha utilizado?
- a. Reinversión de utilidades
 - b. Aportes de propietarios, socios o accionistas
 - c. Instituciones financieras
 - d. Proveedores (compra a crédito)
 - e. Prestamos de particulares
 - f. Otros (especifique)
27. ¿Qué condiciona la decisión anterior, es decir, que lo lleva a elegir una fuente de financiamiento?
- a. Condiciones de financiamiento (plazo, tasa)
 - b. Exigencias del trámite
 - c. Garantías requeridas
 - d. Tiempo de disponibilidad del capital
 - e. Otros (especifique)
28. ¿Cuáles son las fuentes o tipos de financiamiento más comunes usados en la empresa?
- a. Reinversión de utilidades
 - b. Aportes de propietarios, socios o accionistas
 - c. Instituciones financieras
 - d. Proveedores (compra a crédito)
 - e. Prestamos de particulares
 - f. Otros (especifique)
29. ¿Qué tan frecuentes son estas decisiones en la empresa?
- a. Más de una vez al año
 - b. Una vez al año
 - c. Mayores a un año.
30. ¿En qué situaciones se han tomado decisiones de financiamiento?

- a. Por apertura de establecimientos.
- b. Para las operaciones del ciclo normal de la empresa (ej., pago de nomina, pago a proveedores, pago de servicios, etc.)
- c. Adquisición de activos
- d. Como estrategia financiera.
- e. Otros.

31. ¿Se estudia o se asesora al momento de elegir una fuente de financiamiento?

Decisiones de inversión

32. Respecto a las decisiones de inversión ¿qué tan importante son para la empresa?

33. ¿Qué tan frecuentes son estas decisiones en la empresa?

- a. Más de una vez al año
- b. Una vez al año
- c. Mayores a un año.

34. ¿Qué tipo de inversiones realiza con mayor frecuencia?

- a. Inversiones en valores
- b. Inversión en activos fijos
- c. Inversiones en proyectos.
- d. Otros

35. ¿Se cuenta con asesoramiento al momento de realizar una inversión?

Decisiones de reparto de dividendos

36. Respecto a las decisiones de reparto de dividendos. Marque que opción describe de mejor forma el caso de su empresa:

- a. Después de cierre de balance se determinan utilidades y se decide su distribución
- b. Indiscriminadamente se retira a cuenta de utilidades.

- c. Del flujo de caja diario/mensual retira el saldo.
- d. Se fija un sueldo para socios, propietarios o accionistas.
- e. Gastos particulares del propietario socio o accionistas se pagan a través del flujo de caja de la empresa.
- f. los propietarios, socios o accionistas retiran de acuerdo a sus necesidades
- g. Otra.

Uso de la información financiera

- 37. ¿El negocio cuenta con asesor financiero? ¿interno o externo?
- 38. ¿Cuenta con información detallada al momento de tomar alguna decisión financiera (financiamiento, inversión o dividendos)?
- 39. ¿Se puede acceder fácilmente a la información?
- 40. ¿El sujeto decisor de la empresa sabe manejar la información?
- 41. ¿Se llevan registros contables para el control en la empresa? ¿internos o externos?
- 42. ¿Dichos registros permiten generar estados financieros?
- 43. ¿Con que frecuencia se generan los estados financieros?
 - a. Más de una vez al año.
 - b. Una vez al año.
 - c. Solo cuando son necesarios para cumplir con algún requisito.
 - d. Otro.
- 44. La información financiera y económica contenida en los estados financieros ¿es utilizada para el análisis financiero de la empresa?
- 45. ¿Son consultados los informes financieros para la toma de decisiones financieras en la empresa?
- 46. Los Estados Financieros que conoce el sujeto decisor y es capaz de interpretar:
 - a. Balance general

- b. Estado de resultados
 - c. Cambios en la situación financiera
 - d. Flujo de efectivo
 - d. Ninguno
47. El sujeto decisor en la empresa, en su proceso de decisión se basa en los datos que le suministra:
- a. Los estados financieros básicos: balance general, estados de resultados, flujo de caja, estado de variaciones en el capital contable.
 - b. Los estados financieros y otros con información no financiera.
 - c. Otros diferentes a los financieros (amplié su respuesta y menciónelos).
48. De los siguientes informes financieros. ¿Cuál ha contribuido en la toma de decisiones de la empresa?
- a. Balance general
 - b. Estado de resultados
 - c. Cambios en la situación financiera
 - d. Flujo de efectivo
 - e. Ninguno
49. ¿Se conocen y utilizan las razones financieras para la toma de decisiones financieras en la empresa?
50. ¿Para efectos de toma de decisión financiera los indicadores que más se tienen en cuenta son?:
- a. Los de rentabilidad y endeudamiento
 - b. Los de rentabilidad y liquidez
 - c. Los de liquidez y endeudamiento
 - e. Otros (menciónelos)
51. La información financiera le ha ayudado a mejorar la toma de decisiones para evitar problemas de:
- a. Cobranza
 - b. Excesos de inventarios

- c. Financiamientos
 - d. Falta de liquidez
 - e. Utilidades
 - f. Otros
52. ¿En qué aspectos de la empresa incide el análisis financiero formulado por la empresa?
- a. Toma de decisiones
 - b. Planeación
 - c. Control
 - d. Actividades administrativas y logísticas
 - e. No sabe
 - f. Otras (especifique)
53. ¿En la empresa se considera que la información financiera ha sido indispensable para la gestión de la empresa?
54. ¿Cree que conocer la información financiera es indispensable para una mejor toma de decisiones en el crecimiento de los negocios?
55. ¿Hay alguna información que no sea contable, pero que les sea útil al momento de tomar alguna decisión financiera?
56. Sin importar el tipo de información que se consulte ¿considera que ha sido seleccionada con capacidad de juicio respecto de los objetivos que se pretenden lograr con la decisión?
57. ¿Considera que la información consultada es óptima para el tipo de decisión (financiera)?
58. ¿Cree que el uso de la información le ha permitido cumplir los objetivos planteados al inicio del proceso de decisión?