

# “EL COSTO DE VENTAS, HERRAMIENTA FINANCIERA ÚTIL PARA FUTURO LAS PYMES EN LA ECONOMÍA MEXICANA”

Mtro. Juan Antonio Molina Cabrera  
jamc\_45@hotmail.com

Mtra. Ma. Teresa Macedo Mendoza  
maitemm380@hotmail.com

Alumna: Norma Martínez Cruz  
normamtzcruz12@gmail.com

Fecha de recepción: 20 de enero del 2017

Fecha de aceptación: 18 de abril del 2017

## RESUMEN

Este trabajo de investigación se basa en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME'S), las cuales contribuyen con más de la mitad del producto interno bruto y generan un porcentaje muy alto de la totalidad de empleos, pero también es cierto que estas no tienen una vida de más de dos años, por lo que un número muy limitado de estas no logran ser generacionales. Las MIPYME'S enfrentan una serie de limitantes ante un escenario económico ocasionado por el entorno económico que vive México. El presente trabajo de investigación es de carácter cualitativo, porque se basa en un estudio de caso que pretende demostrar el impacto del costo de ventas como una Herramienta Financiera útil para las micro, pequeñas y medianas empresas desde el punto de vista financiero. Esto con el fin de tener una estructura organizacional sólida desde el inicio, permitiendo un crecimiento firme y a largo plazo y a su vez, tener solidez financiera.

## PALABRAS CLAVES:

MIPYME'S, Costo de ventas, Herramienta Financiera, Estructura Organizacional.

## ABSTRACT

This research work is based on micro, small and medium-sized enterprises (MIPYME'S), which contribute more than half of the gross domestic product and generate a very high percentage of all jobs, but it is also true that these don't have functional life of more than two years, so a very limited number of them can't be generational. MIPYME'S faced several constraints caused by Mexico's economic environment. The present qualitative research work is based on a case study, which tries to demonstrate the impact of cost of sales as a Financial Tool useful for micro, small and medium enterprises from the financial point of view. This to have a solid organizational structure from the beginning, allowing a solid and long term growth, and, in turn, have financial solidity.

## KEY WORDS:

MIPYME'S, Cost of sales, Financial tool, Organizational structure.

## INTRODUCCION

En el pasado, la idea de crear un negocio de manera independiente era una posibilidad bastante lejana para el ciudadano común, es decir, para las personas que no tenían los recursos económicos y de gestión necesarios, así como el acceso al financiamiento para constituir una empresa. Actualmente, se ha convertido en una realidad palpable. En las últimas décadas, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME's) han tenido un importante papel en el desarrollo económico del país, ya que representan fuentes de empleo, cunas de innovación y agentes dinámicos en la economía nacional. México se ha caracterizado por ser una incubadora de pequeños y medianos negocios, prueba de ello es que este tipo de empresas generan el 52% del Producto Interno Bruto Nacional (PIB) y producen aproximadamente el 72% del empleo en el país. (CONDUSEF, 2013)

En México, las microempresas representan el 97.6% de las empresas existentes, el 2% corresponde a las pequeñas empresas y el 0.4% a las medianas empresas, es decir, existen 4 millones 48 mil MIPYME'S en el país. (Paz, 2013)

Analizando nuestro proceso histórico, el aumento en el número de MIPYME's se ha visto estimulado en los diversos periodos presidenciales por las políticas económicas y de desarrollo, que conllevan a la aplicación de medidas y acciones que dinamicen el comportamiento económico-financiero del país. Dichas medidas consisten en la aprobación y diversificación de los créditos públicos y privados que se les otorgaban a los empresarios, además de la generación de programas de fomento empresarial y vinculación, federales y estatales.

A partir de junio de 2002, año de publicación la Ley de Ciencia y Tecnología, el Consejo General de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, a través del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), se ha encargado de la formulación de propuestas en materia de políticas y programas de investigación científica, tecnológica y del sector productivo. Actualmente, se identificaron 292 programas y/o productos financieros que apoyan a las empresas. (FCCyT, 2012)

## GENERALIDADES

Para Morales Nájjar (2011) "la baja capacidad de sobrevivencia de estas unidades, o en su caso de las empresas

micro y pequeñas, revela que en su gran mayoría son entidades con diversas vulnerabilidades en su formación y vocación". Es decir, los problemas que desembocan en la quiebra, descapitalización o fallo del funcionamiento de las MIPYME'S pueden ser causados, no por agentes externos a ella, sino internos. Dichos problemas pueden ser en su organización, planeación, estructura o en los métodos y estrategias de control administrativo, contable y de gestión.

De acuerdo con las estadísticas obtenidas de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; solo el 2.3% de las empresas indicó que utiliza el portal "Mis Cuentas", sistema del SAT para que los pequeños negocios puedan realizar la contabilidad y facturación. Las empresas encuestadas también reportan que el 48.2% cuentan con un servicio de un contador, el 25.5% usan un cuaderno de apuntes como registro contable, el 21.4% no llevan registro alguno, el 1% no sabe definir si llevan algún control o registro y el 1.6% lleva el registro de otra forma. (INADEM, 2013)

De lo anterior se puede deducir que menos de la mitad de las empresas existentes en el país llevan algún tipo de registro o control contable estructurado, y son menos las unidades económicas que lo llevan con el sistema establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); por ende, sin un adecuado método de registro que proporcione información financiera oportuna y confiable, se entiende que existan deficiencias en el funcionamiento.

Además, las respuestas obtenidas en los estudios reflejan la presencia de un factor medular que, a simple vista, no tiene relación con el tema en cuestión, pero que es el punto medular de las deficiencias de los sistemas de producción y el funcionamiento organizacional de una unidad económica: la ignorancia.

La mayoría de las personas que dirigen la administración de las MIPYME'S no poseen los conocimientos necesarios para una adecuada toma de decisiones. El desconocimiento de la metodología de planeación, dirección, organización, costeo, hace que el proceder de la empresa sea netamente empírico, sin la posibilidad de mejorar sus procedimientos y funciones.

La solución de lo anterior es la educación. Si esta educación se entiende como la capacidad institucional para transmi-

tir un conjunto de aptitudes y capacidades para organizar, interpretar y transformar la información en nuevo conocimiento (Cohendet, P. y Steinmueller, W. E.; 2000); las empresas obtendrán las competencias necesarias para saber identificar los problemas y tener la capacidad de establecer las medidas necesarias para solucionarlos.

Si existe el apoyo gubernamental necesario para la constitución de micro, pequeños y medianos negocios, y las estadísticas reflejan un aumento acelerado tanto en generación como en la participación activa de las MIPYME'S en la economía nacional, ¿Por qué la esperanza de vida útil de una micro empresa en México no excede los 10 años?

López (2016) asevera que "en México el 75 por ciento de los startups (unidades económicas incipientes) cierran operaciones luego del segundo año de existencia, lo que implica que apenas el 25 por ciento de ellas se mantiene", esto de acuerdo con un nuevo reporte realizado por el Instituto del Fracaso, instituto fundado por Leticia Gasca que se dedica al estudio y análisis de los proyectos empresariales mal logrados.

Según el reporte antes mencionado, alrededor de 40 por ciento de las nuevas empresas fracasan por "finanzas débiles". Leticia Gasca (2016), cofundadora y directora del movimiento de Emprendedurismo Fuck Up Nights, explica que una de las principales causas por las que los emprendimientos decaen en México son sus inadecuados procedimientos financieros.

La aplicación de adecuados o inadecuados de dichos procedimientos impacta directamente a las utilidades y rendimiento del proceso productivo. De acuerdo con Gaskill (1993) aproximadamente de dos tercios de las empresas quebradas citan a los factores económicos como los determinantes de su fracaso, indican que la falta de utilidades es la principal razón. Y, según información estadística de Dun & Bradstreet (1999), el 88,7% de las MIPYME'S que declinan es debido a errores de gestión.

Dentro de los errores de gestión, se pueden encontrar múltiples causas que los propician y pueden desencadenar la quiebra de la empresa, como son: deficientes o inexistentes medidas de control interno, irresponsabilidad financiera, inadecuado control de inventarios, presiones familiares, procedimientos de costeo erróneos o mal aplicados, entre otros.

## **Contextualización estatal**

Puebla es un centro urbano-industrial que presenta un crecimiento acelerado que la ha integrado a la megalópolis formada por la zona metropolitana del país, y, desde la época de colonial, Puebla ha sido parte medular en el desarrollo de la economía nacional.

El comportamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional, es prácticamente el mismo a nivel estatal; representan la mayor fuente de empleos en el estado, aportan un porcentaje importante del producto interno bruto estatal y existe apoyo gubernamental para la generación y creación de las micro, pequeñas y medianas empresas, y vinculación con los diversos sectores. Además, en el caso de Puebla en concreto, la mayor parte de las MIPYMES pertenecen al sector agrícola y al sector secundario.

Los programas de la Secretaría de Economía han permitido que la economía en Puebla se vea beneficiada, ya que el obtener herramientas para las MIPYMES, se genera sinergia que apoyan al crecimiento económico. (Secretaría de Economía, 2006-2012)

La totalidad de las unidades económicas en México mostró un sólido crecimiento entre 1993 y 1998 a un ritmo promedio anual de 9.6%, destacando el crecimiento del grupo de unidades micro que creció a 9.7% p/a., y el de las unidades grandes (11.3% p/a). Durante el lapso 1998-2003 las unidades económicas descendieron su expansión a un ritmo de 1.7% p/a. Este descenso en la creación de unidades económicas, y muy probable aumento en la destrucción de otras, es resultado del impacto de la crisis de 1994-1997, la contracción del crédito bancario y el descenso del apoyo gubernamental a la actividad empresarial, pero también de las vulnerabilidades propias de esas unidades. Aunque, las unidades medianas y grandes también mostraron menores tasas de crecimiento respecto al periodo 1993-98, su comportamiento fue menos malo que el de las primeras en gran medida por su capacidad organizacional, experiencia en el mercado y mayor estabilidad económica. (Morales Nájjar, 2011)

## **Costo de ventas**

El costo de ventas es un concepto que, contablemente, tiene su nacimiento al momento en que las MIPYMES

enajenan sus artículos producidos o adquiridos. La diferencia entre el costo unitario y el costo de venta solo es el tiempo que transcurre desde el momento en que producen los artículos hasta el momento de la venta, para convertirse de Costo de Producción a Costo de Venta.

En la ciudad de Puebla, un gran número de MIPYMES carece de cultura empresarial y gran parte de estas tienen una mentalidad operativa empírica, por la que no invierten al aspecto administrativos y carecen de un sistema de costos, un control interno eficientes y, por consecuencia, no calculan sus costos unitarios o, si los calculan, son en base al sentimiento o bases estimadas, que trae como consecuencia información poco oportuna y no veraz.

En adición, la mayoría de MYPIMES solo les interesa cuidar el aspecto tributario para pagar menos impuesto olvidándose totalmente del aspecto financiero. Desde el punto de vista contable el costo de unitario de un artículo se compone de la suma de la Materia Prima, Mano de Obra y Gastos Indirectos de fabricación.

Antes del 2005, las personas físicas y las personas morales decían para efectos fiscales los elementos del costo independientemente del artículo que dio nacimiento a ese costo se vendiera o no se vendiera por lo que la mayoría de ¿ estos contribuyentes simulaban compras de materiales con el objeto de incrementar el concepto de deducciones, obteniendo una base fiscal menor y por consecuencia pagar menos Impuesto Sobre la Renta, ignorando las consecuencias graves en las que pueden incurrir en caso de una Revisión por parte del Sistema de Administración Tributa, lo que incrementaba la indiferencia de los empresarios en adoptar un sistema de contabilidad y mucho menos un sistema contable.

El 12 de Noviembre del 2004 el senado aprobó el paquete económico para el ejercicio 2005, en el cual contenía cambios importantes entre los que destacaba, sin duda alguna el cambio de deducción de compras al Costo de Ventas, en el artículo 28 II de la Ley del Impuesto Sobre La Renta en cual entro en vigor para el 1 de Enero 2005, en relación a la deducción del Costo de lo Vendido en lugar del Compras de mercancías, así como de materia primas, producto semi terminados o terminados, que se utilizan para prestar sus servicios, para fabricar bienes o para enajenarlos, disminuidas con las devoluciones,

descuentos y bonificaciones sobre las mismas.

Para el año 2005, la ley de Impuesto Sobre la Renta retoma, para las personas morales un sistema de deducción muy similar al de 1988, solo que ahora le denomina Costo de lo Vendido en lugar del Costo, adentrándose en el confuso mundo de la contabilidad de Costos y de los sistemas de control de inventarios, pero ahora íntimamente ligado al aspecto fiscal, en especial a las deducciones autorizadas del costo de lo vendido.

### **El control interno y gestión en las MIPYME'S**

Para Aguirre y Armenta (2012), una característica principal de las MIPYMES es la falta de organización planeación, control de los resultados, carecen de manuales, procedimientos, políticas, y que dentro de sus integrantes se encuentran varios miembros de la familia, por lo que carecen de un rumbo y existe un vacío en quien la dirige. De tal manera que el control interno, un factor importante que debe quedar claro en la empresa y que todos deben tener presentes para una adecuada operación, carece de importancia y es desplazado por el ambiente familiar imperante.

La mayoría de MIPYMES no cuenta con un control interno y muy pocas empresas confunden al sistema de control interno con la adquisición de Softwares, para Mendivil el Control interno es un sistema de organización, los procedimientos que tienen implantados, y el personal con que cuenta estructurado en un todo el cual comprende Plan de organización, y todos los métodos y medidas que un negocio implanta para salvaguardar sus bienes, verificar la exactitud y seguridad de la información que genera la contabilidad.

### **Importancia del control interno y de gestión.**

En la actualidad, la información es poder, un ente informado está en condiciones de tomar decisiones en forma oportuna y adecuada, de tal forma que no se puede concebir la gestión de una empresa sin un sistema de control interno, dicho sistema contable y de Costos, será importante en las MIPYMES desde su nacimiento, por lo que debe estar debidamente planeado, para que la información que arroje de la gestión de las MIPYMES les permita tomar decisiones que las con lleve a una vida duradera y generacional.

De acuerdo con el estudio ENAPROCE 2016 antes mencionado, el papel de estas unidades microeconómicas ha ido en aumento y actualmente es un sector fundamental en la actividad económica, fiscal y financiera nacional, por ende, resulta de gran importancia que este sector tenga una larga vida financiera saludable, tendiente a la generación de empleos dignos y bien remunerados, lo que solo se puede lograr con una debida planeación.

Los objetivos del costo de ventas como herramienta útil para el futuro de las PYMES en la economía mexicana.

Mostrar el impacto del costo de ventas como herramienta financiera en el proceso productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Puebla, a través de un estudio de caso realizado durante el periodo junio 2016 a marzo 2017.

Los objetivos primordiales son:

- Conocer el dominio de los conceptos Control Interno y Costo Unitario que tienen los empresarios que dirigen las MIPYMES en la ciudad de Puebla.
- Identificar los errores y las fallas en la aplicación de los métodos de costeo en las MIPYMES en la ciudad de Puebla.
- Observar el comportamiento del proceso de producción de las MIPYMES en la ciudad de Puebla, e identificar las diferencias de los resultados del "Proceso Tradicional" y los del "Proceso con la aplicación de un adecuado método de costeo".

## I. DESARROLLO

En consecuencia los inadecuados procedimientos financieros impacta directamente en las utilidades y rendimiento del proceso productivo, de acuerdo con Gaskill (1993) aproximadamente dos tercios de las empresas quebradas citan a los factores económicos como los determinantes de su fracaso, indican que la falta de utilidades es la principal razón.

Según estudios del boletín número 285/16 del 13 de Julio del 2016 en el cual participan INEGI, INADEM, ENAPROCE y BANCOMEXT a través de una encuesta Nacional Sobre Productividad y Competitividad, se ha detectado que existe un gran número de MIPYMES, ( micro, pequeñas y medianas empresas ), en el

cual se estudiaron 4,048,543 empresas, obteniendo los siguientes resultados:

Tamaño	Empresas		Personal Ocupado
	Número	Participación (%)	%
Micro	3,952,422.00	97.63	75.4
Pequeña	79,367.00	1.96	13.5
Mediana	16,754.00	0.41	11.1
Total	4,048,543.00	100.00	100.00

Fuente: [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default\\_t.aspx](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx)

Del total de empresas consideradas en la ENAPROCE 2015, 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más del 11% de los ocupados.

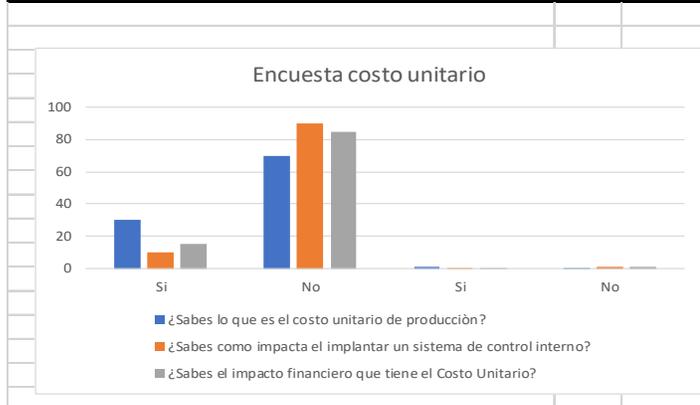
En estas empresas el 12.6% imparte capacitación a su personal, de ellas, 73.7% de son empresas medianas y 55.8% de las unidades pequeñas, destinan tiempo y recursos para capacitación, en tanto que, de las microempresas, solo 11.5% capacita a su personal.

Por otra parte, 43.6% de las empresas medianas, además de aplicar las medidas de solución ante problemas que se presentan en el proceso de producción, también instrumentan procesos de mejora continua para evitar futuras eventualidades. Estas acciones se realizan en un 30.8% en las pequeñas empresas y en un 9.8% en las microempresas.

Para Navarrete y Sansores (2011), las razones por las cuales las empresas fracasan son: falta de un plan de negocios, insuficiencia de capital, inadecuado uso del financiamiento, vulnerabilidad de lo nuevo (Liability of Newness), excesiva carga financiera, entre otras.

Como consecuencia se encuestaron a 100 empresas, las cuales, según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), caen dentro de la clasificación de MIPYMES. El instrumento de investigación constaba de tres preguntas, las cuales tienen como objetivo reflejar el conocimiento y manejo de los conceptos del costo unitario, sistema de control interno y el impacto que estos tienen en el proceso de producción, que tienen los empresarios, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Concepto	Respuestas	
	Si	No
¿Sabes lo que es el costo unitario de producción?	90%	10%
¿Sabes como impacta el implantar un sistema de control interno?	10%	90%
¿Sabes el impacto financiero que tiene el Costo Unitario?	8%	92%



Fuente: Elaboración propia con datos del informe del boletín número 285/16 del 13 de Julio del 2016.

Como resultado de la encuesta aplicada solo el 8% conocen el impacto que tiene el implementar un sistema de control interno, el 92% desconocen totalmente este así como el impacto financiero que tiene el costo de venta como una herramienta útil para futuro de las “pymes” en la economía Mexicana, de ahí la necesidad de apoyarse en el costo de venta para incrementar mayor utilidad, liquidez en las “Pymes”.

### CONCLUSIONES

En México de cada 10 empresas que apertura su negocio 7.5 de estas cierran operaciones después del segundo año, y el otro 25% no lograr ser empresas generacionales, si bien es cierto que estas empresas soportan en un 72% alto la generación de empleos, la carga tributaria de este país, pero no en la medida que debería de ser ya que en la mayoría el empleo es de mala calidad, la contribución tributaria es la mínimo por prácticas fuera del marco legal, en lo que concierne a la seguridad social 4 de cada 10 empleados de los empleos que generan estas empresas gozan de seguridad social, y de los pocos trabajadores que tienen acceso a la seguridad social en un 60% fueron incorporado con un salario inferior al que perciben en realidad. Y por si esto fuera poco, prácticas desleales para cubrir la serie de anomalías que antes mencionamos las empresas compran facturas que simulan compras de materiales o en su caso el pago de

gasto y servicios. Ocasionado en su mayoría que la información que emana de estas empresas en su mayoría carezca de veracidad y objetividad para una toma adecuada de decisiones. Todo esto ocasionado por falta de una cultura empresarial, finanzas débiles, inadecuados procedimientos financieros, Falta de planeación, falta de control interno, falta de un sistema contable, sistema de costos-creación de empleos de mala calidad, trabajadores poco comprometidos y en general una vida corta operática y financiera.

### PROPUESTA

En cualquier empresa que tenga implantado un sistema de costos el objetivo final es la determinación correcta y control del costo de ventas o costo de lo vendido, que en el caso de empresas de manufactura es la suma de los costos de producción, en el caso de empresas comerciales lo que nos cuesta adquirir un producto y en las empresas industriales el costo incurrido para prestar el servicio. En si la determinación de costo unitario es relativamente sencillo pues solo requiere de la suma de sus elementos la transferencia de este que en un futuro no muy corto nos dé como resultado le generación de información de utilidad que les permita a los empresarios la toma de decisiones adecuada, radicando en una correcta planeación que implique un portafolio de negocios que les permita MIPYME’S nacer y crecer de acuerdo a sus necesidades con cierta organización, control interno, sistema contable y costos , además cubrir los factores claves del éxito como son, la calidad, servicio al cliente, costo, invasión, que les permita tener un crecimiento sustentable, propiciando impacto social desde el punto de vista tributario ya que esto ayudaría a una recaudación mayor, seguridad social para todos los trabajadores de acuerdo al salario real que están percibiendo y por consecuencia y a futuro un mayor ahorro en las cuentas de retiro de estos. Una mejora continua y larga vida operacional para las MIPYMES, según mi experiencia y opinión la mejora continua no depende del método de registro contable, procedimiento de evaluación de inventario, procedimiento para el control de las operaciones productivas, métodos para la determinación del costo unitario, depende en gran parte de que tan eficientes son las empresas, situación que se puede

comprobar comparando el estado de resultados de dos empresas diferentes las cuales utilizan métodos y procedimientos diferentes de los antes mencionados y si estas producen en base a su capacidad instalada y venden lo que producen el resultado sería el mismo no importando el método o procedimiento llevado, y asignación de los costos fijos y variables ya que todo el costo de producción se convertiría en costo de ventas en el mismo periodo no importando diferencias tributaria, situación que solo se puede lograr con una adecuada planeación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguirre C., R. y Armenta V., C.E. (2012) La importancia del control interno en las pequeñas y medianas empresas en México. REVISTA BUZÓN DE PACIOLI. Año XII. No 76. Recuperado el 01 de mayo del 2017, del enlace: [http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d\\_-\\_la\\_importancia\\_del\\_contorl\\_interno\\_en\\_las\\_pequenas\\_y\\_medianas\\_empresas\\_en\\_mexicox.pdf](http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d_-_la_importancia_del_contorl_interno_en_las_pequenas_y_medianas_empresas_en_mexicox.pdf)
- Cohendet, P. y Steinmueller, W. E. (2000) The codification of knowledge: a conceptual and empirical exploration. P.p. 195 - 209. Industrial and Corporate Change. OXFORD UNIVERSITY PRESS, vol. 9 (2)
- CONDUSEF (2017) Pequeñas grandes ideas. PYMES, Sección INVERSIÓN. Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: <http://www.condufef.gob.mx/Revista/index.php/inversion/pymes/103-pequenas-grandes-ideas>
- Dun, & Bradstreet (1979) The Business Failure Record, New York: Dun & Bradstreet.
- FCCyT (2012) Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación en México 2012. FORO CONSULTIVO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO, A.C. - CONACYT. Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: [http://www.foroconsultivo.org.mx/libros\\_editados/catalogo\\_2012.pdf](http://www.foroconsultivo.org.mx/libros_editados/catalogo_2012.pdf)
- Gasca, L. (2016) Fuck Up Nights Puebla: Hablemos de fracasos. INSTITUTO DEL FRACASO. Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: <https://www.meetup.com/es/Meetup-de-Fuck-Up-Nights-Puebla/>
- Gaskill, L., H. Van Auden, and R. Manning (1993) "A Factor Analytic Study of the Perceived Causes of Small Business Failure," Journal of Small Business Management 31(4), 18–31.
- INADEM (2015) Encuesta nacional sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (ENAPROCE) 2015-INEGI (SECTORIALES). ESTADISTICAS Biblioteca Virtual. Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/doc/ENAPROCE\\_15.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/doc/ENAPROCE_15.pdf)
- López, J. (2016) Fracasan en México 75% de emprendimientos. EMPRESAS-EL FINANCIERO. Edición Digital. Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>
- Morales N., I. (2011) Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora. Pp. 39. Revista-Economía Informa No. 366. UNAM Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaias.pdf>
- Navarrete M., E. y Sansores G., E. (2011) El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: Un análisis multivariante. REVISTA INTERNACIONAL ADMINISTRACION & FINANZAS. Vol. 4 No. 3. Recuperado el 20 de abril del 2017, del enlace: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/ibf/riafin/riaf-v4n3-2011/RIAF-V4N3-2011-2.pdf>

**Mtro. Juan Antonio Molina Cabrera**

jamc\_45@hotmail.com

Profesor-Investigador de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

**Mtra. Ma. Teresa Macedo Mendoza**

maitemm380@hotmail.com

Profesor-Investigador de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

**Alumna: Norma Martínez Cruz**

normamtzcruz12@gmail.com

Alumna de la Licenciatura en Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.