

APLICACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA A UNA MYPE EN CIUDAD VALLES, S.L.P.

Ana Diana Betancourt Enríquez^{1*}
abetancourt@uaslp.mx

León Donizetty Olivares Bazán^{2*}
donizetty.bazan@uaslp.mx

Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca*
Universidad Autónoma de San Luis Potosí*

RESUMEN

El presente proyecto surge de la necesidad de conocer estrategias elementales para que un negocio de recién creación no desaparezca, ya que existe muchos factores que impiden que un negocio prospere, como puede ser la competencia, clientes, entorno, la posición geográfica entre otros. El emprender un negocio se requiere poseer un conocimiento previo acerca de los trámites legales requeridos para su funcionamiento, el manejo administrativo necesario para mantener las operaciones, y la interpretación de la situación económica que deriva de las transacciones monetarias a través de un buen manejo de asientos contables. Ya que con estas herramientas un emprendedor puede tener una visión más clara de lo que quiere y espera de su negocio. El caso que se presenta es un proyecto que se aplicó por estudiantes sobre la creación de un restaurante que está ubicada en el centro de la ciudad y su giro del negocio es la venta de tortas.

ABSTRACT

The present project arises from the need to know elementary strategies so that a business of new creation does not disappear, since there are many factors that prevent a business from prospering, such as competition, customers, environment, geographical position among others. Starting a business requires having prior knowledge about the legal procedures required for its operation, the administrative management necessary to maintain operations, and the interpretation of the economic situation that derives from monetary transactions through good management of seats. countable Because with these tools an entrepreneur can have a clearer vision of what he wants and expects from his business. The case presented is a project that was applied by students on the creation of a restaurant that is located in the center of the city and its business is the sale of cakes.

PALABRAS CLAVE

Emprendedor, Administración, Proyecto Productivo, Plan de Negocios, MYPE, Microempresa

KEYWORDS

Entrepreneur, Administration, Productive Project, Business Plan, MYPE, Microenterprise

INTRODUCCIÓN

Ciudad Valles es uno los 58 municipios que conforma el estado de San Luis Potosí, forma parte de la Huasteca Potosina junto con otros 19 municipios, se encuentra localizado en la parte este del estado, en la zona huasteca sus limitantes son al norte con el Estado de Tamaulipas; al este con el municipio de Tamuín; al sur, con el municipio de Aquismón y municipio de Tanlaías; al

¹Profesor de Tiempo Completo de la Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca (UAMZH) – Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP) desde el año 2000; y Profesor Asignatura desde 1990 a 2000. Egresado de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Contaduría y Administración; y de la Maestría en Ciencias de la Administración con especialidad en Administración por la Universidad Von Humbolt.

²Profesor de Tiempo Completo de la Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca (UAMZH) – Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP) desde el año 2018; y Profesor Asignatura desde 2013 a 2018. Egresado de la Licenciatura de Contador Público y de la Maestría en Administración por la UAMZH.

oeste, con el municipio de Tamasopo; al noroeste, con el municipio de El Naranjo (INAFED,2019).

Según cifras de DENUE en el año 2019 ciudad valles cuenta con 8159 Unidades Económicas³ distribuido de la siguiente manera:

- a) 7828 se encuentran dentro de la cabecera municipal y 331 en el resto de las localidades de la ciudad y;
- b) 423 tipo de clase de actividad, entre las que sobresalen por mayor número de veces que repiten son: 1) Comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas 1033; 2) Restaurantes con servicio de preparación de antojitos 339; 3) Restaurantes con servicio de preparación de tacos y tortas 294; 4) Salones y clínicas de belleza y peluquerías 273; y 5) Reparación mecánica en general de automóviles y camiones 209 (INEGI,2019).

Ciudad Valles es el tercer municipio que posee el mayor número de Unidades Económicas en todo el estado de San Luis Potosí con el 7.60%.

No	Municipio	Unidades Económicas	No	Municipio	Unidades Económicas
1	San Luis Potosí	46359	30	Tierra Nueva	512
2	Soledad de Graciano Sánchez	10513	31	San Vicente Tancuayalab	502
3	Ciudad Valles	8159	32	Villa de Arriaga	470
4	Matehuala	5623	33	Rayón	457
5	Rioverde	4641	34	Zaragoza	410
6	Tamazunchale	2445	35	Tancanhuitz	371
7	Ciudad Fernández	1948	36	Aquismón	342
8	Ébano	1808	37	Villa Hidalgo	325
9	Cerritos	1433	38	Catorce	324
10	Santa María del Río	1430	39	Tampamolón Corona	253
11	Tamuín	1391	40	Tanlajás	234
12	Salinas	1366	41	Villa Juárez	229
13	Villa de Reyes	1219	42	Coxcatlán	225
14	Cárdenas	1195	43	Mexquitic de Carmona	221
15	Villa de Ramos	1050	44	San Martín Chalchicuautla	211
16	Ciudad del Maíz	1047	45	Vanegas	198
17	Charcas	905	46	Villa de la Paz	189
18	El Naranjo	896	47	Tampacán	154
19	Tamasopo	863	48	Guadalcázar	149
20	Axtla de Terrazas	824	49	Villa de Guadalupe	82
21	Xilitla	788	50	Alaquines	81
22	Cedral	771	51	Huehuetlán	77
23	Tanquián de Escobedo	749	52	San Antonio	75
24	Villa de Arista	668	53	San Nicolás Tolentino	70
25	Venado	634	54	Santo Domingo	67

³ La Unidad Económica según lo menciona el artículo 3°, Fracción XXVII de la NORMA TECNICA PARA LA INCORPORACION Y ACTUALIZACION DE INFORMACION AL DIRECTORIO ESTADISTICO NACIONAL DE UNIDADES ECONOMICAS lo define como una unidad de observación sobre la cual se solicita y se publica información de carácter económico; ésta puede ser establecimiento único, matriz o sucursal, y fijo o semifijo

26	Matlapa	619	55	Armadillo de los Infante	60
27	San Ciro de Acosta	570	56	Lagunillas	51
28	Moctezuma	517	57	Cerro de San Pedro	30
29	Ahualulco	515	58	Santa Catarina	23

Tabla No 01 Unidades Económicas en el Estado de San Luis Potosí. 2019

La creación de la microempresa surgió de iniciativa de los estudiantes que deseaban ser propios jefes, debido tomaron la decisión de permanecer en esta ciudad, sin embargo, ante la demanda laboral que existe en la región, hace difícil conseguir un empleo formal con las condiciones óptimas para poder vivir en armonía. En la reseña que realiza (Samaniego, N., 2013) del libro "Mercado Laboral de Profesionistas en México" señala que hay un exceso de 9.8% en el número de profesionistas en México; que el número de profesionistas subutilizados ha aumentado en los últimos años; que, de 45 carreras estudiadas, solo 14 tiene una demanda superior a la oferta.

Según datos obtenido por el Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. en el 2018 los profesionistas de contador público fueron la segunda con mayor cantidad de personas, que representan el 8.7% del total de profesionistas en México, fue la 6° carrera mejor pagada con un promedio de salario mensual de \$13,357.00. En el 2018 más de 194,000 estudiantes cursan esta carrera en 1,163 universidades.



Figura No 01 Principales Sectores en los que trabajan.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. DATOS POR IMCO

DEFINICIÓN DE MICRO EMPRESA

"Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación (Monteros, E., 2005)

Las empresas desempeñan diversas funciones en nuestra sociedad como:

- a) Responder a las demandas concretas de los consumidores.
- b) Crear los productos y servicios.
- c) Generar empleos.
- d) Contribuir al crecimiento económico.
- e) Reposar la productividad.

La microempresa es una organización:

- a) Con propietarios y administración independientes.
- b) Que no domina el sector de la actividad en que opera.
- c) Con una estructura organizacional muy sencilla.
- d) Que no ocupa más de 15 empleados.
- e) Que sus ventas anuales no sobrepasan los 20 millones de euros.

Análisis de la causa de origen de la microempresa.

Las microempresas son auténticos eslabones de la producción ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular. En México se cuentan con 90% de microempresas, 5.8% son pequeñas y medianas empresas y el 2% son grandes.

La proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante y los años posteriores a la crisis financiera de diciembre de 1994, debido a que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales.

Las microempresas se enfrentan a una problemática formada por diversos elementos. Las microempresas, para que sean eficientes deberán ser dirigidas profesionalmente. Los programas de financiamiento no son la única solución para la microempresa. La simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirven de apoyo a la microempresa, es indispensable para las subsistencias de la misma. Fomentar la formación del microempresario. La empresa familiar, es aquella en que los dueños y los que la operan toman decisiones estratégicas y operativas, son miembros de una o varias familias. Se entienden aquellas en las que un núcleo familiar controla la mayoría del capital. La gran mayoría de las empresas familiares son micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de las que denominan tiendas (Carrasco, A. 2005).

DESARROLLO

Los estudiantes pusieron en marcha la idea del crear una microempresa con los conocimientos adquiridos previamente. El camino Un emprendedor en el ámbito de los negocios es un empresario, es el propietario de una microempresa comercial con fines de lucro; Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; Say (1800) – citando por Drucker (1989) – lo clasifica como un “buen administrador” (Alcaraz, 2011:2).

Al analizar la situación actual de su proyecto, decidieron crear un concepto de restaurant que contenga los siguientes puntos como ventaja competitiva, ambiente agradable, mobiliario atractivo a la vista, cómodo, música ambiental y tardes de cinefilia. Con el propósito de satisfacer la necesidad de un segmento no atendido, creando el ambiente idóneo para ofrecer nuestro servicio a personas con el deseo de comer una torta o burritos en un ambiente agradable. Innovar el esquema de lo clásico. Al desarrollar el proyecto de implementación de un restaurante, es preponderante el identificar un mercado potencial del servicio, así como el considerar tanto el ambiente interno como externo en que operará la microempresa. Que la conduzcan a realizar una planeación estratégica de nuestro proyecto, determinar la visión, misión, valores, objetivos, estrategias, analizar las fuerzas y debilidades, de la microempresa, así como las oportunidades y amenazas.

Una vez ejecutado el proyecto, los estudiantes en los primeros meses tuvieron la necesidad de realizar una estrategia para incrementar las ventas. Para eso recurrieron al desarrollo de un plan de negocios. (Andia y Paucara, 2013:80) definen el plan de negocios como " un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos". O también lo definen como “un plan de negocio como un instrumento de gestión de la microempresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio. Es decir, el plan de negocio, es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento".

(Andia y Paucara, 2013:81) citando la guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) menciona en su artículo que los elementos básicos que debe contener un plan de negocios son:

1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.
2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.
3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá.
4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.
5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.
6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.
7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener.

En reducidas cuentas, un plan de negocios busca resolver un problema en el mercado y crea un boceto de cómo se desea abordar la problemática. Este tipo de documentos debe ser muy conciso y al grano. Debe incluir la oportunidad que se busca explotar, una idea de la ejecución, el equipo involucrado y por supuesto el plan financiero (Rattinger, 2018).

Al desarrollar la guía para la elaboración de un plan de negocios se empezó desarrollando la construcción de la primera parte que fue la administración organizacional de la microempresa, iniciando con el nombre. De acuerdo a lo anterior, se puede apreciar que en la ciudad existe aproximadamente 300 establecimientos con este giro para eso fue fundamental que escogieran un nombre adecuado para el negocio, debido a que cuando se creó y se apertura el negocio no se tenía un nombre. Por tal motivo se reunieron los socios y se consideró diez consejos de emprendedores que son los siguientes:

1. Busca algo llamativo
2. Fácil de pronunciar
3. Que sea corto y simple
4. Que te reconozcan
5. Sin dobles significados
6. Debe sonar bien
7. Creíble
8. Que sea evocador
9. Evita los descriptivos
10. Si el nombre es impuesto (Pérez, 2017)

Como resultado se decidió entre los socios que el negocio se denominara “Que Tortón” debido a que cumplía con todos los puntos anteriores. Además, los estudiantes trabajaron con la parte de la misión, visión y sus objetivos (general y específicos).

En la parte de la estructura organizacional al ser una microempresa de recién creación y para maximizar los recursos era necesario recurrir a la división de trabajos esto con el fin de que cada uno de los socios puede desempeñar una tarea y un rol con el objetivo de mejorar la eficiencia y aprovechar los recursos de la microempresa (Uricoechea, 2002: 97-100). Sin embargo, para poder tener un “buen sazón” en el producto, realizaron un análisis de minucioso del personal que ocuparía el puesto, para eso se realizó una descripción del puesto para posteriormente realizar el reclutamiento y selección del personal. El reclutamiento que se decidió fue el externo debido a que es cuando se dirige a candidatos, reales o potenciales, disponibles o empleados en otras empresas, su consecuencia es una entrada de recursos humanos (Chieavenato, 2007:156).

En la selección del personal citando a (Chieavenato, 2007:176-191), decidieron que la mejor opción para seleccionar al candidato era por la técnica de la entrevista, debido a que el negocio es de recién creación y a la persona ocuparía el cargo de la cocina.

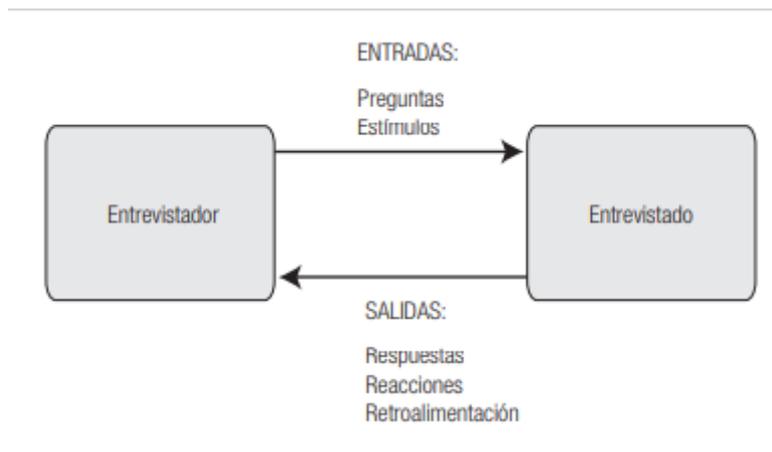


Figura No 01 Entrevista como proceso de comunicación
Fuente: (Chieavenato, 2007:178)

Entre otros puntos desarrollaron políticas dentro de la microempresa Seguridad e Higiene debido a que a través de la Secretaría de Trabajo y Prevención Social es la encargada de inspeccionar si los negocios que se dedican a la elaboración de productos de cocina para el consumo humano este en buenas condiciones, para eso fue necesario analizar el protocolo de Inspección en materia de condiciones generales de trabajo, seguridad e higiene y capacitacion y adiestramiento para restaurantes, Restaurante-Bar y Hoteles (STPS, 2016) .

Entre los puntos más sobresalientes, a la microempresa le corresponde:

- Establecer una planificación de la prevención en seguridad.
- Identificar los riesgos.
- Eliminar todos los riesgos posibles.
- Evaluar los riesgos inevitables y mitigarlos.
- Adaptar el trabajo a la persona.
- Tener en cuenta la evolución de la técnica.
- Incorporar protección colectiva antes que individual.
- Dar formación, información y entrenamiento suficiente a los trabajadores.

Compromiso Social es cuidar el medio ambiente y que en este tipo de negocios se utiliza mucho plástico y se desperdicia mucha materia prima. Para eso el negocio apoyara al reciclaje⁴ y contribuir a beneficiar al medio ambiente de igual manera se implementó la estrategia que a los clientes que porten sus propios recipientes o si la comida es para "llevar" se le otorgara un descuento.

La ubicación geográfica del negocio fue en el fraccionamiento AltaVista, donde se determinó el segmento de mercado eligiendo a todas al personal que residen alrededor y particularmente al personal que labora en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) así como a su vez a las personas que se encuentra en dichas instalaciones

Las características que se utilizaron para determinar el segmento del mercado son las siguientes:

- Empleados, estudiantes, enfermeras, doctores y taxistas que por su trabajo no cuentan con suficiente tiempo para comer.
- Tienen preferencia por lugares donde el servicio sea rápido y la comida sea buena.
- Prefieren comer alimentos en el área común donde se desenvuelven.
- Muestran preferencias por precios bajos.
- El servicio esté disponible desde temprana hora.

⁴ Obtención de materias primas a partir de desechos, introduciéndolos de nuevo en el ciclo de vida. La transformación que sufren los residuos les permite restituir su valor económico y retrasar o evitar su disposición final. Huelga decir que los procesos de reciclaje deben favorecer el ahorro de materias primas y energía sin perjuicio para la salud o los ecosistemas (SEMARNAT, 2019).

- Exista servicio a domicilio (Alcaraz, 2011:82-126)

En la etapa de la investigación de mercado se realizó una encuesta para conocer la opinión de los potenciales clientes.

- 1.- ¿Con que frecuencia visita usted un restaurante de comida rápida?
- 2.- ¿A qué hora asiste preferentemente?
- 3.- ¿Qué tipo de restaurantes frecuenta más?
- 4.- ¿Qué tipo de comida prefiere?
- 5.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por una torta?
- 6.- ¿Cuánto tiempo cree usted que es necesario esperar por un servicio de comida rápida?
- 7.- ¿Cuál es su ingrediente favorito?
- 8.- ¿En qué pan prefiere su torta?
- 9.- ¿Qué otro servicio le gustaría que le brindara el negocio?

Los resultados fueron utilizados para determinar, la fijación de precios, el tipo de materia prima que desean consumir, los días estaría abierto el negocio entre otros elementos cualitativos para mejorar el servicio a los clientes.

En la etapa de en proceso de producción del producto se realizó recetas para elaborar las “tortas” donde se siguió el proceso que estable (Alcaraz, 2011: 125-126) que fue:

- a) Determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio.
- b) Organizar las actividades de manera secuencial.
- c) Establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad

En base a los resultados obtenidos de la proyección financiera, la producción mensual de la microempresa será de 200 Unidades, debido a que la microempresa funcionará seis días a la semana, la producción estimada diaria será de 10

PROCESO DE PRODUCCIÓN EN PRODUCTO

- 1.Cortar el pan y colocarle 15 gramos. de mantequilla, para posteriormente cocinarlo en la plancha. (3 minutos)
- 2.Cocción de los ingredientes de la torta (chorizo, pierna, jamón, salchicha, queso asadero). (3 minutos)
- 3.Colocar los ingredientes preparados sobre el pan junto con lechuga, tomate, cebolla, aguacate y chiles. (1 minuto)
- 4.Colocar la torta en plato o envolverla en papel en caso de que sea para llevar. (35 segundos)

Tiempo total del proceso de elaboración: 7.35 minutos

PROCESO DE PRODUCCIÓN EN SERVICIOS.

- 1.El cliente entra y pide una orden. (2 minutos)
- 2.El encargado en caja le toma su orden y hace sugerencias a la orden del cliente. (1.30 minutos)
- 3.El encargado en caja sugiere al cliente tomar asiento mientras se prepara su orden. (10 segundos)
- 4.El cocinero prepara y lleva la orden al cliente. (7.40 minutos.)
- 5.El cliente consume el producto y pide la cuenta. (10 minutos)
- 6.El encargado en caja realiza el cobro de la orden e invita al cliente a volver a la empresa. (1 minutos).

Tiempo total del proceso de elaboración: 21.8 minutos

El área contable financiero es uno de los elementos importantes ya que de ahí se manejarán todos los recursos que dispone la empresa, así como el fin de cómo se van a utilizar, para eso

es necesario conocer el proceso contable que se utiliza para llevar de manera ordenada y eficaz los estados financieros. La contabilidad financiera a grandes rasgos es obtener la información del patrimonio de la empresa y de sus resultados. Es una información de gran interés para los dueños de la empresa, socios, directivos y empleados, así como a su vez esta información es de interés para los bancos o proveedores (Amat, 2012).

Los principales estados financieros que se implementaron son el balance general, los flujos de efectivos y el estado de resultados.

El balance general o estado de la situación es un documento que presenta la situación financiera de un negocio en una fecha determinada (Lara, 1999:30). En la NIF B6 menciona que está integrado por tres elementos el primero activos, el segundo pasivos y por último el capital. Los activos es un recurso controlado por una entidad, identificado, cuantificado en términos monetarios, del que se esperan fundamentalmente beneficios económicos futuros, derivado de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad. Los pasivos son obligaciones presentes de una entidad, identificadas, cuantificadas en términos monetarios que representa una probable disminución de recursos económicos y derivada de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad. Y por último el Capital contable es el valor residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

El Estado de Perdidas y Ganancias o Estado de Resultados es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio (Lara, 1999:59). Los elementos que debe contener basándonos en la NIF B3 son los siguientes: a) ventas o ingresos, netos; b) costos y gastos (atendiendo a la clasificación empleada); c) resultado integral de financiamiento; d) participación en la utilidad o pérdida neta de otras entidades; e) utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad; f) impuestos a la utilidad; g) utilidad o pérdida de operaciones continuas; h) operaciones discontinuadas; i) utilidad o pérdida neta; j) otros resultados integrales (excluyendo los importes a los que se hace referencia en el inciso k); k) participación en los otros resultados integrales de otras entidades; y l) resultado integral.

La NIF B2 menciona que la estructura de este estado financiero debe contener los siguientes rubros: a) actividades de operación, b) actividades de inversión, d) actividades de financiamiento, e) incremento o disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo, f) efectos por cambios en el valor del efectivo; g) efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo, y h) efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo.

Es por ello que se decidió utilizar un modelo contable adaptable a las necesidades de la microempresa con el fin de ahorrar en adquirir un programa contable en base de licencias o que un contador externo lleve la contabilidad de la microempresa. Se consultó el catálogo de cuentas que proporciona el Secretaría de Administración Tributaria (SAT) para realizar los asientos diarios. Y así poder utilizar la información financiera que se obtenga y verificar si se cumplió con las metas propuestas. Un análisis para la toma de decisiones que no debe de faltar es la que se obtiene de datos históricos de estados financieros que sirven para conocer la liquidez y rentabilidad en la que se encuentra, es por tal razón que razones financieras son una herramienta básica para conocer y posteriormente sirve para enriquecer la toma de decisiones del negocio o contribuir en el plan de negocios. La NIF A3 en el apéndice C se pueden apreciar los diferentes indicadores integrados por cuatro bloques.

Indicadores Financieros: a) Solvencia (Estabilidad Financiera), b) Liquidez, c) Eficiencia Operativa y d) Rentabilidad

Por último en la etapa final los jóvenes emprendedores, tomaron la decisión de hacer formal su empresa, ya que así contribuyen a la economía mexicana además de que beneficiaran a su o sus empleados brindándole las prestaciones que tiene derecho por Ley. Al ser tres socios se decidió que uno de ellos registrara a su nombre ya que por los ingresos que percibían se

beneficiarían fiscalmente. El Régimen de Incorporación Fiscal era la mejor opción ya que estaba diseñado para aquellos negocios que de recién creación la única condición que los ingresos totales no debieran ser superiores a los dos millones de pesos.

Algunos de sus beneficios son:

- a) No pagas el ISR por el primer año de estar inscrito, ya que tienes una reducción de 100%, la cual disminuye de forma gradual 10% cada año.
- b) Para el IVA y IEPS también se aplica esta reducción, únicamente por las operaciones que realices con el público en general.
- c) Si tus ingresos en el año anterior fueron de hasta 300,000 pesos no pagas IVA ni IEPS por las operaciones que realices exclusivamente con el público en general.
- d) No presentas Declaración Anual (excepto que hayas optado por determinar tus pagos provisionales a cuenta del impuesto del ejercicio aplicando un coeficiente de utilidad), ni declaración informativa del IVA (SAT,2019).

CONCLUSIONES

Ante la falta de demanda laboral que padece en la región, los recién egresados pueden optar por el emprendedurismo como una opción de crecimiento profesional, ya que solo los ellos pueden poner las reglas de como operar y tomar las mejores decisiones para la microempresa. El tener todo en orden y realizar un plan de negocios servirá para que los pequeños negocios (mipyme o pyme) pueden sobrevivir en los primeros años.

En la actualidad, los profesionistas que buscan ocupar cargos importantes en microempresas nacionales o internacionales deben de poseer cualidades que diferencian al resto, sin embargo, en la otra cara de la moneda no tiene la misma suerte y se quedan en su misma región y tiene que buscar empleos que puedan cubrir sus necesidades y solo unos cuantos pueden promocionarse y subir de categoría. Es por eso que tiene la necesidad de buscar oportunidades en otros lugares sin ponerse a pensar que dentro de la misma región pueden tener oportunidades de crecimiento simplemente observando los que otros no pueden ver áreas de oportunidad. Es por eso que una opción para aquellos que aún no tiene un plan de vida puedan ver al emprendedurismo como una alternativa para crecer profesionalmente.

Sin embargo, para poder tener éxito una microempresa de recién creación, se necesita liderazgo como lo menciona Carlos Cordero en su sección de El financiero entre las cuales se pueden mencionar: Definir los objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo; Elegir bien a sus colaboradores; la capacitación; sea una garantía y tener una flexibilidad en la dirección.

BIBLIOGRAFÍA

- Lara Flores, E. (1999). "Primer Curso de Contabilidad". Trillas. México
- Uricoechea, F. (2002). "División del trabajo y su organización social: una perspectiva sociológica". Grupo Editorial Norma. Colombia
- Monteros, Edgar (2005). "Manual de Gestión de la Microempresa". Editorial Universitaria. Ecuador.
- Alan F. Carrasco Dávila: La micro y pequeña empresa mexicana, Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 45, julio 2005. en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>
- Chiavenato, I. (2007). "Administración de recursos humanos. El capital humano de las organizaciones". McGraw-Hill Interamericana. México
- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). "El Emprendedor de Éxito". Mc Graw Hill. México

Amat, O. (2012). "Contabilidad y Finanzas". Para Dummies. España

Samaniego, Norma, Mercado Laboral de Profesionistas en México. Enrique Hernández Laos (Coordinador). Ricardo Solís Rosales. Ana Fedora Stefanovich Henchoz. Economía UNAM [en línea] 2013, 10 (Diciembre-Sin mes): [Fecha de consulta: 12 de junio de 2019] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363533467007>> ISSN 1665-952X

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (2016). "Protocolo de Inspección en materia de condiciones generales de trabajo, seguridad e higiene y capacitación y adiestramiento para restaurantes, Restaurante-Bar y Hoteles" Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/105276/Protocolo_Restaurantes_Bares_y_Hoteles.pdf Consultado en 14/06/2019 12:09

Andía Valencia, Walter, Paucara Pinto, Elizabeth, Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. Industrial Data [en línea] 2013, 16 (Enero-Junio): [Fecha de consulta: 12 de junio de 2019] Disponible en: <<http://redalyc.org/articulo.oa?id=81629469009>> ISSN 1560-9146

Samaniego, Norma. (2013). Mercado Laboral de Profesionistas en México. Economía UNAM, 10(30), 110-113. Recuperado en 12 de junio de 2019, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2013000300007&lng=es&tlng=es.

Pérez Alonso, J. (2017): "Como elegir el mejor nombre para tu empresa o producto". Disponible en: <https://www.emprendedores.es/gestion/a68591/poner-nombre-a-tu-empresa-o-producto/> Consultado en 13/06/2019 a 10:37

Rattinger A. (2018): "Diferencia entre plan de negocios y plan estratégico". Disponible en: <https://www.merca20.com/diferencia-entre-plan-de-negocios-y-plan-estrategico/> Consultado en 12/06/2019 a 17:00

El Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED) (2019). "Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México. Ciudad Valles" Disponible en : <http://siglo.inafed.gob.mx/enciclopedia/EMM24sanluispotosi/municipios/24013a.html> Consultado en 11/06/2019 a 16:49

Diario Oficial de la Federación (DOF) (2010): ACUERDO por el que se aprueba la Norma Técnica para la Incorporación y Actualización de Información al Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Disponible en : http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5153249&fecha=27/07/2010 Consultado en 12/06/2019 a 09:19

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2019). "Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas". Disponible en : <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/#> Consultado en 12/06/2019 a 13:54

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. Blog "Súmate al reciclaje". Disponible en : <https://www.gob.mx/semarnat/articulos/sumate-al-reciclaje> Consultado en 12/06/2019 a las 12:23

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019). "Normas de Información Financiera (NIF)". IMCP. México

Secretaría de Administración Tributaria (2019): "Beneficios y facilidades del Régimen de Incorporación Fiscal". Disponible en: <https://www.sat.gob.mx/consulta/55158/beneficios-y-facilidades-del-regimen-de-incorporacion-fiscal> Consultado en 14/06/2019 a las 15:15