SECRETARÍA DE EDUCACIÓN

SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN ESTATAL DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

RVOE: PSU-65/2006 VIGENCIA: A PARTIR DEL CICLO ESCOLAR 2024-2025.

CLAVE: 07PSU0075W

TESIS

**"INVERSIONES ESTRATÉGICAS PARA UN CAPITAL RENTABLE”**

**(EL CASO DE TRES EMPRESAS DEL MUNICIPIO DE ALTAMIRANO)**

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

**LICENCIADA EN CONTADURÍA PUBLICA Y FINANZAS**

PRESENTADO POR:

LOPEZ GOMEZ ELIA

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ, CHIAPAS; ENERO DEL 2025.

ASESOR DE TESIS:

LIC. ALMA ROSA ALVARADO PASCACIO

## INVERSIONES ESTRATÉGICAS PARA UN CAPITAL RENTABLE. (El caso de tres empresas del municipio de Altamirano).

1.- INTRODUCCIÓN

Las estrategias de inversión en las empresas están diseñadas para obtener resultados rentables, hoy en día existen muchas empresas que se van a la quiebra por no haber realizado un plan de negocios adecuado o un estudio de mercado que permita conocer las necesidades de las personas, el objetivo de conocer más sobre el tema es aprender a analizar y valorar el impacto que tiene en varios ámbitos, así como saber las estrategias que pueden ser de mayor utilidad para obtener un capital rentable tanto en empresas privadas como públicas.

Las principales razones por la que una empresa quiebra es por el capital financiero y el capital humano. Una inversión que conlleve a obtener ganancias otorga posibilidades de expansión de negocios, esto considerando el uso propio del capital para no depender de créditos que reduzcan las posibilidades de crecimiento, sin embargo, el capital humano también es fundamental para ello, porque sin personal no podemos avanzar.

Existen muchas causas por las que no se puede alcanzar el objetivo deseado al momento de crear un negocio es por ello que a lo largo de este tema de investigación se dará a conocer las estrategias que todo empresario debe tomar en cuenta al momento de realizar inversiones y que este de un impacto positivo ante la sociedad como también en los ámbitos políticos y económicos. Dar a conocer el funcionamiento de una estrategia en el ámbito político nos será de mucha ayuda al momento de realizar contribuciones en el estado, ya sea en pago de hacienda o impuestos. En el ámbito económico será de mucha utilidad para el inversionista porque conocerá cuales son las mejores opciones para hacer crecer su negocio.

1.- Planteamiento del problema.

**CASO 1**: Distribuidora Jlumaltik Altamirano. (Crecimiento rápido)

Encargada de la distribución de refrescos a emprendedores de Altamirano. Se sabe que el refresco Coca cola tiene mucha demanda en el mercado y en Altamirano los consumidores tienen altas expectativas con respecto a esta bebida, la usan para controlar el sueño cuando las personas trabajan turnos nocturnos y hasta para la cura de enfermedades como la presión alta, al tomarla este la controla.

La distribuidora en Altamirano ha sido muy valorada en Altamirano por que ayuda a pequeños emprendedores a comprar sus productos acá mismo sin necesidad de trasladarse a Ocosingo y evitarse en gasto de pasajes, también ofrece precios accesibles y productos variados que ayuda a que todo lo encuentren ahí mismo. Antes no se veía más que un repartidor y una preventa en las calles ahora ofrecen un mejor servicio por que ya son dos personas que pasan a diario levantando pedidos y varios vehículos entregando los productos, además que tiene personal muy amable y considero que la atención al cliente es muy importante al momento de realizar una venta.

**CASO 2.** Abarrotes El jarocho. (Crecimiento lento)

Dedicado a la venta de productos de abarrotes y también de refrescos, es considerado por pobladores como un negocio mediano que también empezó de forma pequeña con venta de dulces y misceláneos, y que hasta la fecha han sabido sobrellevar para obtener pequeñas expansiones, que les ayuda en obtener nuevos clientes, el lugar donde este situado ha ayudado mucho en que sea más conocido hasta por personas de comunidades cercanas a la cabecera porque justo en esa esquina esta la terminal. Este negocio también vende refrescos, pero como es una tienda de abarrotes entonces la gente se enfoca más en comprar productos para tienda, es por ellos que se ha visto el crecimiento de este negocio de una manera muy lenta.

A mi parecer considero que las comunidades consumen bebidas como JUGAR o BIG COLA, hace que la venta de abarrotes el jarocho no sea tan favorable a diferencia si sumaran coca cola en la venta de abarrotes, es un producto que se puede obtener más ganancia y haría que el crecimiento sea mas rápido. No digo que es esta mal porque se ha visto que el negocio ha crecido, pero de una forma muy lenta.

**CASO 3**. Importaciones la Fiebre (Negocio quebrado).

Se trata de un negocio que su principal función era la venta de plásticos, juguetes, bisutería, cosméticos etc. Se situó en esquina del parque central y como todo negocio nuevo los primeros días se veía lleno de personas que tenían curiosidad de saber que vendían o que podían encontrar que les sea de utilidad o de gusto, pero como a 100 metros también está “Importaciones Marvin” y cuando algo nuevo llegaba a importaciones la fiebre también se veía en abarrotes Marvin y a veces en los precios uno era más barato que el otro. Altamirano tiene una economía baja por lo que se van a donde los precios sean más baratos, después de un mes ya no se veía tanta gente entrar a comprar ahí, además que el personal que atendía siempre estaba con malas caras, este negocio fue quitado de Altamirano a los 4 meses que había llegado y fue trasladado a el municipio de Yajalón según cuenta la gente.

CAUSAS DEL PROBLEMA DEL POR QUE UNA INVIRTIÓ MEJOR QUE OTRA.

* Precios rentables y no rentables de obtención de productos en caso de la coca cola que es un producto muy vendido y adictivo por la gente, este, aunque el precio suba la gente no dejara de consumirlo.
* Manejo de diferentes proveedores por lo que sus precios varían lo que hace que algunos productos sean más caros que otros.
* La competencia tenga mejor precio por lo que en ese caso deberán valorar mucho cada precio si no el cliente se va, es por ello que la venta es más lenta.
* Pago de préstamos bancarios, muchos empresarios o emprendedores cometen el error de prestar dinero para invertir en un negocio.
* La falta de comunicación del personal es un problema por la que muchas empresas se enfrentan.
* No saber trabajar en equipo conlleva a grandes pérdidas porque en varios casos ofertan y ofrecen productos que no son de necesidad por no haber preparado un plan adecuado.
* La atención al cliente, por ejemplo: atender de una manera grosera, no enseñar los productos que van a vender.

SITUACIÓN DESEADA.

Realizar inversiones de mercancía con precios apropiados para poder vender al mercado a un precio que se base de acuerdo a la economía de la sociedad y resulte favorable para la empresa, innovar los productos de manera constante y no quedarse estancados en los mismo y que las personas se den cuenta que siempre hay productos que llamen la atención, otra situación importante es que las empresas tenga personal capacitado para saber manejar cada espacio de trabajo que tengan a cargo logrando una comunicación que favorezca el dialogo logrando ventas exitosas.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN (DUDAS DE TEMA) 10 PREGUNTAS.

1.- ¿Por qué una empresa fue más valorada que otra?

2.- ¿De qué manera invertir sin que los gastos de dicha inversión sean más altos?

3.- ¿Cuál es el riesgo que lleva a invertir con un capital prestado?

4.- ¿Como identificar cuando la empresa puede irse a la quiebra?

5.- ¿Cuál es la estrategia más usada para saber si una inversión tendrá éxito?

6.- ¿Qué tan importante es realizar un estudio de mercado antes de crear un negocio?

7.- ¿Qué estrategia crees que tomo cada negocio?

8.- Escribe una estrategia que consideres que hubiera sido favorable para las dos empresas que tuvieron menos rendimiento.

9.- ¿Como aplicar una estrategia de inversión a cambios o innovación de productos para obtener ganancias favorables?

10.- ¿Qué diferencias hay entre el negocio que quebró al que creció de manera rápida?

11.- ¿Por qué es necesario que el personal se capacite y que tenga habilidades antes de tomar decisiones sobre una inversión?

PREGUNTA PRINCIPAL

1.- ¿Por qué una empresa fue más valorada que otra?

HIPOTESIS

A mi punto de vista realizar estrategias para una inversión exitosa es una parte que no se debe de saltar al momento de crear un negocio, esto va otorgar ganancias a la empresa en el que va poder expandirse.

**1.- ¿Por qué una empresa fue más valorada que otra?**

El caso de las tres presentadas muestran que tienen diferentes inversiones, la más valorada vende un producto que se encuentra a nivel mundial y es muy demandada por lo que no necesito publicidad para que sus ventas suban, la empresa quebrada no realizo con exactitud un estudio de mercado que comprobara que productos era de mayor necesidad en la sociedad por lo que sus ventas bajaron.

**2.- ¿De qué manera invertir sin que los gastos de dicha inversión sean más altos?**

Usar capital propio para no estar pagando intereses que resten el capital de compras, pedir a proveedores que la entrega de mercancía sea a domicilio del negocio, esto evita pago de fletes.

**3.- ¿Cuál es el riesgo que lleva a invertir con un capital prestado?**

Cuando pedimos un préstamo bancario para invertir significa que se debe ser muy inteligente para que de dicha inversión salgan pagos de ese préstamo y capital para seguir invirtiendo, el error de muchas empresas es que solo se quedan pagando, pero descuidan el negocio.

**4.- ¿Como identificar cuando la empresa puede irse a la quiebra?**

Cuando se vea que la inversión ya es poco, cuando no se hace innovación y el producto queda estancado sin venderse por meses, no haber realizado un estudio de mercado que valorara que tanta necesidad de esos productos tenía la gente para comprar.

**5.- ¿Cuál es la estrategia más usada para saber si una inversión tendrá éxito?**

Estudios de mercado que compruebe que, si habrá ventas, elaboración de planes de negocios atractivos, publicidad y ofertas.

**6.- ¿Qué tan importante es realizar un estudio de mercado antes de crear un negocio?**

Considero que es fundamental para poder saber con exactitud qué es lo que las personas necesitan y que es lo que nosotros podemos vender ante la sociedad.

**7.- ¿Qué estrategia crees que tomo cada negocio?**

El de la coca cola siento que es porque la marca es reconocida solo hizo presente que existe una distribuida en el municipio, en caso de la tienda de abarrotes uso capital propio para ir creciendo poco a poco y en caso de las importaciones no hicieron un estudio de mercado como tal y tampoco tuvieron una ubicación libre de amenazas, en este caso la competencia.

**8.- Escribe una estrategia que consideres que sería favorable para las dos empresas que tuvieron menos rendimiento.**

Abarrotes el jarocho considero que debe ofrecer promociones, por ejemplo: “en la compra de tal producto se regala algo” para así aumentar ventas.

En caso de las importaciones debió de tener publicidad demostrando que no solo tenían juguetes y plásticos si no mucha variedad.

**9.- ¿Como aplicar una estrategia de inversión a cambios o innovación de productos para obtener ganancias favorables?**

Invirtiendo en productos nuevos, que vaya acorde a lo actual, o aplicando al 2x 1.

**10.- ¿Qué diferencias hay entre el negocio que quebró al que creció de manera rápida?**

El negocio que creció tuvo ayuda de su capital humano y tienen comunicación para poder trabajar en equipo, atienden amablemente para lograr ventas y entregan productos de calidad, el que quebró tenía personal que nunca atendió como se debe al cliente, no mostraban el producto con los compradores y no innovaban sus productos.

**Objetivo general**.

Analizar porque una empresa fue más valorada que otra

**Objetivo específico**.

* Determinar de qué manera invertir sin que los gastos de dicha inversión sean más altos.
* Analizar cuál es el riesgo que lleva a invertir con un capital prestado.
* Identificar cuando la empresa puede irse a la quiebra.
* Valorar la estrategia más usada para saber si una inversión tendrá éxito.
* Demostrar importante es realizar un estudio de mercado antes de crear un negocio.
* Comparar cuales estrategia crees que tomo cada negocio.
* Definir estrategias que se considere que hubiera sido favorable para las dos empresas que tuvieron menos rendimiento.
* Aplicar una estrategia de inversión a cambios o innovación de productos para obtener ganancias favorables.
* Diferenciar las estrategias entre el negocio que quebró al que creció de manera rápida.
* Conocer por que es necesario que el personal se capacite y que tenga habilidades antes de tomar decisiones sobre una inversión.

JUSTIFICACIÓN

**¿Por qué voy a investigar el tema?**

Para demostrar a empresarios sobre la importancia que tiene realizar estrategias de inversión y que sea aplicable en las futuras inversiones obteniendo ganancias favorables para la empresa e identificar cuales serian las posibles soluciones que otorguen efectividad ante una amenaza realizando planes que aseguren sus activos e intereses.

**¿para qué voy a hacer esta investigación?**

Para que futuros inversionistas tengan una idea sobre como invertir, valorando la necesidad de la sociedad mediante estudios de mercado y realizando plan de negocios adecuados a la ubicación.

**¿Que pienso aportar con los resultados?**

Ideas útiles de como invertir y que esta inversión suba, apoyo para guiar a emprendedores a que tengan ventas exitosas, soluciones ante cualquier riesgo de quiebre, mejora ante la organización de un equipo para tomar decisiones.

**¿Qué posibilidades existen que se realice la investigación?**

Me encuentro en el lugar donde existen esas empresas, la gente del municipio conoce lo que venden, conozco a personas que laboran ahí, me interesa el tema.

Correo electrónico: ely2501.elg@gmail.com