



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
GOBIERNO DE CHIAPAS

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN ESTATAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



CLAVE: 07PSU0075W

VIGENCIA:

TESIS

**"EL IMPACTO DE UNA MALA INVERSIÓN Y ESTRATEGIAS PARA UN
CAPITAL RENTABLE" ANÁLISIS COMPARATIVOS DE DOS EMPRESAS
DEL MUNICIPIO DE ALTAMIRANO.**

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

PRESENTADO POR:

LOPEZ GOMEZ ELIA

ASESOR DE TESIS:

MTRA. JHOANI ELIZABETH PÉREZ LÓPEZ

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ, CHIAPAS; JUNIO DEL 2025.

PORTADILLA

AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN

DEDICATORIA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

La inversión es importante para toda aquella persona que desea iniciar con un proyecto empresarial, pero es necesario conocer y analizar las estrategias adecuadas para un correcto funcionamiento. Es por eso que es fundamental saber que la inversión de un negocio es el capital que una persona física tiene para trabajar y a base de ello obtiene ganancias junto a más personas que trabajan en conjunto para lograr un objetivo en común que es satisfacer las necesidades del consumidor.

Las necesidades de los consumidores es la principal fuente para detectar que productos se ofrecerán al mercado, evitando la sobreproducción de productos que no son de alta demanda que a consecuencia puede llevar una empresa a perder la competitividad y estar en riesgo de bancarrota. Por otra parte, existen puntos importantes que todo inversionista debe preguntarse y ser analizado ¿Por qué hoy en día existen negocios que no tuvieron una inversión exitosa? ¿se puede mitigar el riesgo para recuperarse? Para futuros inversionistas es recomendable realizar una evaluación económica para mitigar riesgos de perdidas, esto ayudará a comparar si es conveniente invertir dichos productos o bien cambiarlo por mercancía más ofertada en el mercado y evitar pérdidas por inversión en mercancías almacenadas.

Al crear un negocio es necesario definir claramente a quien estará dirigido, en donde será la ubicación y si la mercancía a ofrecer será de necesidad, omitir cada punto estratégico puede causar desequilibrios en la empresa que serán dañinos a corto plazo porque puede causar una disminución en las futuras inversiones.

En la presente investigación de tesis, se darán a conocer dos empresas del municipio de Altamirano que nos demuestran él porque es importante una buena inversión y como evadir los riesgos de perdidas mediante estrategias analizadas, tomando en cuenta que los dos son distintos se realizará una comparación de las diferencias de crecimiento que tuvieron cada una en los últimos años.

En el capítulo I se describe el planteamiento del problema sobre inversionistas del municipio de Altamirano que no tienen conocimiento de estrategias de inversión y principalmente se analizará el caso de dos inversionistas con resultados de crecimiento distinto. Mientras que uno tuvo un crecimiento rápido el otro tuvo un crecimiento lento.

En el capítulo II se aborda el marco teórico que apoya la investigación mediante definiciones, tipos, características y estrategias de inversión. También, se conocerán conceptos distintos sobre pensamientos y teorías que varios autores crearon para contribuir a una inversión positiva.

En el capítulo III se presenta la metodología de la investigación que abarca temas importantes sobre la población y la muestra que fue de ayuda para realizar este proyecto, así como también la recolección de datos que se obtuvo por medio de las entrevistas realizadas.

En el capítulo IV se expone el análisis de cada uno de los datos para lograr el objetivo que es el conocimiento sobre inversiones seguras. Se agregan las contribuciones otorgadas por los inversionistas de Altamirano y se presentan resultados sobre el porqué de la diferencia del crecimiento de cada uno y que han hecho para mantenerse firmes.

CAPÍTULO I

Planteamiento del problema.

Las estrategias de inversión en las empresas están diseñadas para obtener resultados rentables. Actualmente existen varias empresas que afrontan desafíos para no llegar a un fracaso financiero debido a la falta de un plan estratégico de inversión o un estudio de mercado que no era adecuado a las necesidades de la sociedad o bien no tenían la experiencia necesaria.

Muchos emprendedores del municipio de Altamirano carecen de habilidades para ejecutar estrategias de inversión de mercancías requeridas para el desarrollo de negocios, lo que impide que obtenga ganancias por falta de ventas y que esto afecte su competitividad en el entorno empresarial. La mayoría de negocios que están en el municipio son pequeñas empresas que no se han podido maximizar debido a la falta de conocimientos de inversión, ya que ellos invierten a su parecer sin antes analizar si la mercancía será vendida.

Sin embargo, también existen inversionistas que han demostrado conocer estrategias que en su momento les ha funcionado para sobrellevar un negocio como es el caso de la Distribuidora de Coca – Cola Jlumaltik Altamirano y abarrotes El Jarocho que son negocios totalmente distintos que han creado su proyecto de inversión y aunque los dos han demostrado tener crecimientos rentables surgen dudas con respecto al crecimiento acelerado de la distribuidora a comparación del abarrote.

Estas dos empresas presentan diferencias notorias de crecimiento, una con menos años en el entorno empresarial creció mucho más que la otra que su crecimiento de varios años ha sido muy lento de ahí surge la duda de cuál es la causa de esta situación ya que ambos implementaron estrategias, que por otra parte algunas debieron resultar efectivas y otras no.

Hipótesis.

Si abarrotes El Jarocho implementará estrategias realmente analizadas para una inversión y crecimiento exitoso a corto plazo como puede ser lo que realizo la distribuidora de coca – cola, entonces tendría mayor rango de consumidores que le permitirá acelerar sus ganancias, recordemos que los consumidores es una parte que no debe ser ignorada al momento de crear un negocio, esto va otorgar ganancias a la empresa para poder expandirse.

Es importante conocer que Invertir en lugares con muy poca población puede causar que la venta de la mercancía sea muy lenta lo que puede afectar a las futuras inversiones. Sobre todo, es indispensable efectuar un estudio de mercado para conocer las necesidades de la sociedad y valorar la preferencia de los consumidores entre productos de calidad a precios accesibles.

Para facilitar la toma de decisiones de abarrotes El jarocho reduciendo riesgos de quiebre, mejora la atención al cliente, mejora de rendimientos de inversión porque ellos conocen más sobre las preferencias del cliente realizando estrategias.

Justificación.

La presente investigación se elabora con el fin de demostrar a inversionistas sobre la importancia que tiene realizar estrategias de inversión que sean aplicables en las futuras aperturas de empresas en el municipio de Altamirano. Debido a que, existen empresas que no han tenido un crecimiento exitoso y empresas que realmente crecieron, por lo que se analizará el uso correcto de las estrategias y cuáles son las más adecuadas para el rendimiento empresarial. En los siguientes puntos se plantean ideas o demostraciones del por qué una inversión puede ser mala y como mitigar que sigan teniendo crecimiento lento.

Además de evaluar el impacto que tienen las inversiones en municipios con poca población como es el caso de Altamirano, tomando en cuenta que es fundamental

para establecer proyectos de negocios que hacen falta en el pueblo y que sea viable y adaptable a consideración de las necesidades tanto de la cabecera municipal como de las comunidades cercanas.

1.- El crecimiento de una empresa no se trata solamente del aporte de los consumidores, sino también del capital humano que tiene a disposición. En Altamirano existen negocios con servicios de muy mala calidad, pero si nos preguntamos ¿En qué afecta esto a la empresa? Optaremos por decir que en nada. Sin embargo, la atención al cliente si es esencial para ofertar el producto, porque gracias a ellos se les otorga información necesaria a los consumidores para conocer uso y calidad del producto que van a adquirir, realizando una compra a consideración de sus necesidades.

2.- El mal uso de estrategias cuando se desea invertir en un negocio es muy popular en la actualidad, por ejemplo: instalan una tienda de abarrotes cerca de otros, como es el caso de abarrotes “El jarocho” que no se veía rendimiento porque las competencias abarcan entre los 20 o 30 metros de distancia, el uso de estrategias de innovación de productos Big Cola por Coca-Cola ayudo que comenzará a crecer instantáneamente a diferencia de solo ofrecer los mismos productos. Al usar planes seguros para invertir estaría protegiendo el capital del inversionista sin afectar el patrimonio de su familia.

3.- En la actualidad, algunas empresas enfrentan problemas financieros por evadir el proceso completo de las estrategias pensando que ahorran tiempo y dinero, pero en realidad puede provocar perdidas a corto plazo, es por ellos que esta investigación busca beneficiar principalmente a empresarios del municipio, para que obtengan una idea más moderna de la organización de un negocio enfocándose principalmente en los aspectos financieros.

Además, que al otorgar ideas de crecimiento no solo beneficia a los empresarios sino también a las personas que buscan un empleo asegurado, ya que la creación de nuevos negocios en el municipio permitirá el desarrollo económico evitando la migración de jóvenes o profesionistas a otros estados o país.

Cabe mencionar que esta investigación favorece a Contadores Públicos porque sus ingresos pueden ser benéficos cuando otorguen asesoramiento para futuros inversionistas o negocios que ya están en el mercado, ofreciendo el conocimiento necesario para evaluar un proceso estratégico en el que le proporciona a los empresarios herramientas útiles para analizar el área en el que se va instalar el negocio o bien llevar el control de gastos y egresos que la empresa tenga en el momento de invertir, evitando que gastos innecesarios afecten el capital.

Las habilidades de los contadores al crear estrategias de inversión resultan benefactoras para la empresa por que les permite tomar decisiones sin que exista retorno financiero y tenga mayor estabilidad en la ubicación del negocio. La presencia de un contador en una empresa es muy útil, gracias a ellos puede existir un balance exacto del área financiera de la empresa, bien realizado y estructurado para evitar posibles pérdidas, ayudando a la empresa y a los inversionistas al crecimiento.

Este trabajo pretende orientar a nuevos inversionistas de Altamirano que buscan crear un negocio efectivo y en especial otorgar nuevas ideas de inversión a la distribuidora de Coca-Cola JIumaltik que se encuentra en el municipio, así como también abarrotes “El jarocho” para que sigan teniendo crecimientos como hasta ahora, pero de manera más acelerada que le permita invertir frecuentemente. Se guiará el proceso de inversión estratégica de manera que realicen innovación de mercancía, aparte de un análisis de mercado detallado para saber cómo está en la actualidad la población de Altamirano y sus alrededores.

Es importante mencionar que estas dos empresas realizaron estrategias distintas para su inicio y desarrollo, por lo que se puede apreciar que una a crecido en menos años y que la otra también se expandió, pero con más años de diferencia lo que significa que al analizarlos detalladamente nos permite identificar un poco sobre las posibles estrategias que tomaron y verificar si las ideas plasmadas en este trabajo puede generalizar a las dos o crear otras estrategias para cada uno, el objetivo es que las dos crezcan y permitan seguir ofreciendo mercancías a negocios más pequeños.

Objetivos

Objetivo general.

- Describir y analizar la importancia de tener conocimientos de inversión necesarios para crear una empresa y sus beneficios.

Objetivo específico.

- Conocer el impacto que causa invertir en un lugar con poca población.
- Establecer la importancia tener conocimientos de inversión necesarios para crear una empresa.
- Comparar cuales son las estrategias más utilizadas para saber si una inversión tendrá éxito.
- Describir que tan importante es realizar un estudio de mercado antes de crear un negocio.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Pregunta principal:

1. ¿Por qué es importante tener conocimientos de inversión necesarios para crear una empresa?

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La 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 en labores nocturnos o para tratar enfermedades como la presión alta, sin embargo, beber constantemente el producto es nocivo para la salud.

La distribuidora en Altamirano ha sido muy valorada por que apoya el sector económico de inversionistas de Altamirano, al comprar local evita gastos de pasajes, también ofrece precios accesibles y productos variados que ayuda a que la inversión sea innovadora.

Un ejemplo notorio es Abarrotes el Jarocho en Altamirano que se dedicaba solamente a la venta de productos de abarrotes por lo que su expansión era demasiado lenta, el uso de la estrategia de ventas innovadoras de productos Big Cola por Coca-Cola le ha permitido acelerar su crecimiento y mejorar su desarrollo en el mercado haciéndola destacar ante la competencia con demás abarroteras.

Una inversión que conlleve a obtener ganancias otorga posibilidades de expansión de negocios, esto considerando el uso propio del capital financiero para no depender de créditos que reduzcan las posibilidades de crecimiento y considerando que el capital humano también es fundamental porque comparten habilidades y toman decisiones acertadoras en conjunto.

Sin embargo, existen muchas causas por las que no se puede alcanzar el objetivo deseado al momento de crear un negocio como, por ejemplo: la falta de conocimiento de una planificación, falta de capital financiero, no elaborar una estrategia adecuada a las necesidades de la sociedad, demasiada competencia alrededor, falta de capital humano, no innovar productos, precios elevados, etc.

Por lo tanto, es ideal 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, innovar los productos de manera constante y tener un capital tanto financiero como humano que ofrezcan servicios de calidad que cumplan con las expectativas de los consumidores logrando mantener una posición única en el mercado, sin tanta amenaza de los consumidores.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Definición de inversión

Introducción

- “La inversión es un acto mediante el cual se produce el cambio de una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, contra una esperanza que se adquiere y de la cual el bien invertido es el soporte” (Francisco Blanco, 2015, pág. 89). Por otra parte, Haro de Rosario (2017) define
- adquisición o apropiación de elementos de activos que forman parte del patrimonio empresarial de una persona física. (Haro de Rosario Arturo, 2017).
- Una inversión se conduce de manera estrictamente intuitiva o con base en planes cuidadosamente desarrollados para lograr metas específicas. (Gitman y Joehnk, 2009, pág. 11).
- Colocación de recursos financieros que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos, o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa. (Las inversiones y los inversionistas.)
- Una inversión es simplemente cualquier instrumento en el que se pueden colocar fondos con la esperanza de generar rentas positivas y que su valor se mantendrá o aumentará. (Lawrence J. Gitman, 2005, pág. 4)
- La inversión se produce cuando una persona física o jurídica adquiere la propiedad de un determinado bien, quedando éste incorporado a su patrimonio. (Blanco Ramos, F. y Ferrando Borrado, M. 2016, Pág. 90).

- Esta etapa se caracteriza por la movilización de recursos humanos, financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa. (Flórez Uribe, J. A. 2010, pág. 26).

Tipos de inversión.

Inversión productiva: Consiste en la adquisición de bienes (materiales o inmateriales) de inmovilizado, activos fijos o activos no corrientes, vinculados a la actividad productiva o comercial de una empresa o profesional, como son: instalaciones, maquinaria, edificios, local comercial, patentes, equipos informáticos, elementos de transporte. (Rosario Díaz, J. y de Rosario, A. H. 2017, pág. 8).

Inversión financiera: consiste en la adquisición de activos del mercado financiero: acciones, obligaciones, depósitos bancarios, o cualquier otro activo financiero. Este tipo de inversión no crea riqueza, sino solamente cambio de titularidad del activo de forma que no incrementa el producto nacional. (Rosario Díaz, J. y de Rosario, A. H. 2017, pág. 8).

Inversiones simples o convencionales: aquellas cuyos flujos netos de caja a partir del desembolso inicial son todos positivos. (Rosario Díaz, J. y de Rosario, A. H. 2017, pág. 9).

Inversiones no simples o no convencionales: aquellas que presentan al menos un flujo neto de caja negativo después del desembolso inicial. (Rosario Díaz, J. y de Rosario, A. H. 2017, pág. 9).

Inversión de títulos o propiedades: Los títulos son inversiones que se representan deuda o propiedad o el derecho legal de adquirir o vender un determinado bien. Las propiedades consisten en inversiones de propiedades

reales, tangibles como terrenos, edificios, y todo lo que esta permanente mente fijado a la tierra. (Gitman y Joehnk, 2009, pág. 5)

Inversiones directas e indirectas: Una inversión directa es la que un inversor adquiere directamente un derecho sobre un valor o propiedad. Una indirecta es aquella que se realiza a través de una cartera o conjunto de propiedades construidas para alcanzar una o más metas de inversión. (Gitman y Joehnk, 2009, pág. 5)

Inversiones de riesgo alto o bajo: Es la posibilidad de que la rentabilidad de las inversiones actuales difiera de la esperada, cuanto mayor sea el rango de los posibles valores o rendimientos asociados a una inversión, mayor es su riesgo. (Gitman y Joehnk, 2009, pág. 6).

Inversiones a corto o largo plazo: Las inversiones de corto plazo vencen en un año. Las inversiones de largo plazo tienen un vencimiento mayor, o como las acciones comunes, carecen de vencimiento. (Gitman y Joehnk, 2009, pág. 6).

Inversiones nacionales o extranjeras: Una inversión extranjera puede ofrecer rentabilidad más atractiva a menor riesgo que las inversiones nacionales, así muchos individuos invierten en valores extranjeros que son tomados en consideración a largo plazo. (Gitman y Joehnk, 2009, pág. 6)

Características de una inversión.

Schneider (1970) considera que toda inversión queda caracterizada desde un punto de vista financiero atendiendo a las corrientes de cobros y de pagos que origina en la empresa (Blanco Ramos, F. y Ferrando Borrado, M. 2016, pág. 92).

La duración temporal o vida económica. Se considera como el periodo en el que se considera el tiempo durante el cual se van a estar produciendo en la empresa movimientos de fondos como consecuencia de la realización del proyecto de inversión. (Francisco Blanco, 2015).

El coste de adquisición. Representa el pago efectuado para la adquisición de los elementos de activo fijo que constituyen el soporte de la inversión principal más la inmovilización financiera que se produce por el incremento del capital circulante de la empresa originado por la inversión. (Francisco Blanco, 2015).

Los cobros o entradas de dinero. “Se producen a lo largo de cada uno de los subperíodos en los que se encuentra dividido el horizonte temporal del proyecto” (Blanco Ramos, F. y Ferrando Borrado, M. 2016, pág. 93)

Los pagos o salidas de caja. soportados por la empresa durante cada uno de los n-subperíodos como consecuencia de la gestión y desarrollo del proyecto. (Blanco Ramos, F. y Ferrando Borrado, M. 2016, pag.94).

Estrategias de inversión.

Por estrategia de inversión entendemos el conjunto de decisiones importantes. tomadas y ejecutadas, a fin de lograr los objetivos de la empresa. (Werner y Nicolas, 1986, pág. 23)

Para formular la estrategia es necesario optimizar el proceso de asignación de recursos en la empresa a fin de lograr los objetivos definidos en la misión. (Werner y Nicolas, 1986).

La estrategia financiera abarcar un conjunto de áreas claves como lo son la inversión, la estructura de capital, los riesgos financieros, la rentabilidad, el manejo de su capital de trabajo y la gestión del efectivo, todos ellos necesarios para lograr la competitividad y un crecimiento armónico. (Juan, 2021).

Clasificaciones del perfil inversor.

Según su forma de operar:

Los inversores estables: caracterizado por invertir en valores con alta rentabilidad por dividendo y bajo nivel de riesgo, no compran y venden de continuo, no obtienen grandes ganancias por efecto de los ciclos alcistas. Y la capacidad de gasto es media y aversión al riesgo media elevada. (Prado Román, C. y Plaza Casado, P. 2018 pag.8).

Los inversores especulativos: se caracterizan por obtener beneficio por la diferencia entre precio de compra y venta, asumen un elevado nivel de riesgo, muestran preferencia por el interés por el corto plazo y movimientos especulativos. (Prado Román, C. y Plaza Casado, P., 2018, pág. 8).

Según su capacidad financiera y conocimientos:

Los inversores potentes: suelen ser inversores institucionales, aunque también entran en este tipo de inversores los grandes patrimonios que disponen de servicios de estudio y sistemas de gestión y análisis suelen tener grandes participaciones de empresas cotizadas. (Prado Román, C. y Plaza Casado, P., 2018 pág. 8).

Los inversores pequeños y particulares: carecen de instrumentos de ayuda para la toma de decisiones si la gestión es especializada serán carteras con nivel de riesgo medio. (Prado Román, C. y Plaza Casado, P. 2018, pág. 9).

CAPITULO III

METODOLOGÍA

Tipo de estudio.

Se realiza un estudio no experimental porque será una investigación a corto plazo que no se le hará modificaciones si no que se analizará e interpretará para llegar a una conclusión.

Tipo de enfoque.

Mi investigación será tipo cualitativo porque me interesa comprender las experiencias y opiniones que han tenido los dueños de las dos empresas del municipio y cuáles fueron sus mejores estrategias para que su inversión creciera hasta lograr la expansión que ahora tienen, también me gustaría realizar un cuadro comparativo que identifique cuales fueron las causas que conllevo a que una creciera de manera lenta y la otra avanzara en menos años.

Población y muestra.

Población:

1. Distribuidora de Coca-Cola Jlumaltik Altamirano y abarrotes El jarocho.

Muestra:

Dos hombres y una mujer.

Sujeto 1: Hombre, Contador Público, 38 años de edad, residente de Altamirano, propietario de la distribuidora de “Jlumaltik Altamirano” y refaccionaria El cigüeñal.

Sujeto 2: Hombre comerciante de 41 años de edad, veracruzano, propietario de abarrotes “El Jarocho” y abarrotes “Libni”.

Sujeto 3: Mujer comerciante de 33 años de edad, residente de Altamirano, propietaria de abarrotes “El Jarocho” y abarrotes “Libni”.

Instrumentos.

1. Entrevistas: se usa para obtener datos en una investigación que tengamos interés en conocer. Se necesita de dos o más personas para tener una conversación adecuada en donde una pregunta y las otras responden o bien unen ideas para que la respuesta sea más específica.

Las posibles preguntas de mi interés son:

1. ¿Cuál fue el objetivo de invertir en este tipo de empresa?
2. ¿Cuál fue una de las estrategias que uso para empezar a expandirse?
3. ¿Realizo algún plan cuando invirtió en sus productos?
4. ¿El capital humano ha sido fundamental al momento de tomar decisiones?
5. ¿Realizar estrategias le ha sido útil en su rentabilidad? ¿Por qué?
6. ¿Qué desafíos enfrenta ante la competencia día con día?
7. ¿Cree que invertir de un capital prestado es buena opción para invertir?
8. ¿Su inversión va de acorde a las necesidades de la sociedad actual?
9. ¿Compartiría una estrategia de inversión positiva?

Equipos.

1. Celular.

Se utiliza para la búsqueda de datos en internet de palabras inentendibles al momento de la investigación, para el uso de aplicaciones o para tomar notas de la información obtenida y tenerlas organizadas.

2. Cámara digital.

Sera de gran ayuda para obtener fotografías de alta resolución de las áreas en el que realizaré la investigación.

3. Computadora.

Es una herramienta esencial en donde se va ir plasmando toda la información obtenida durante la investigación en hojas de Word editables, podre realizar graficas dentro de ella como pegar imágenes o fotografías.

4. Impresora.

Para poder imprimir las hojas de la investigación o fotografías de mi investigación e imprimir borradores de lo escrito para ir analizando con el fin de reescribir las ideas mejoradas.

Procedimiento para la recolección de datos.

Se aplicará entrevistas con los propietarios de los negocios para recolectar datos de interés que ayudaran a realizar un cuadro comparativo, como primer punto me presentare con los dueños de las empresas para poder organizarme con ellos para que me dediquen un rato de su tiempo, el siguiente punto les realizaré entrevistas con preguntas de interés en el que ellos se sientan seguros de responder, platicar con ellos y conocer un poco más sobre la historia de como empezaron y las estrategias básicas que usaron. Si recibiera más tiempo por parte de ellos optaría por pedirles un recorrido por el negocio para conocer un poco de cada área.

Técnicas de análisis y procesamiento de la información.

En esta investigación se realizará un análisis de contenido para identificar cuáles son los temas de mayor importancia de los propietarios y empleados de la

distribuidora Jlumaltik y abarrotes “El jarocho” por lo que se usan las siguientes herramientas para mejor comprensión:

Entrevista: conversar con los propietarios sobre sus experiencias, realizar preguntas que ellos puedan responder, recopilar todos los datos obtenidos para hacer un análisis.

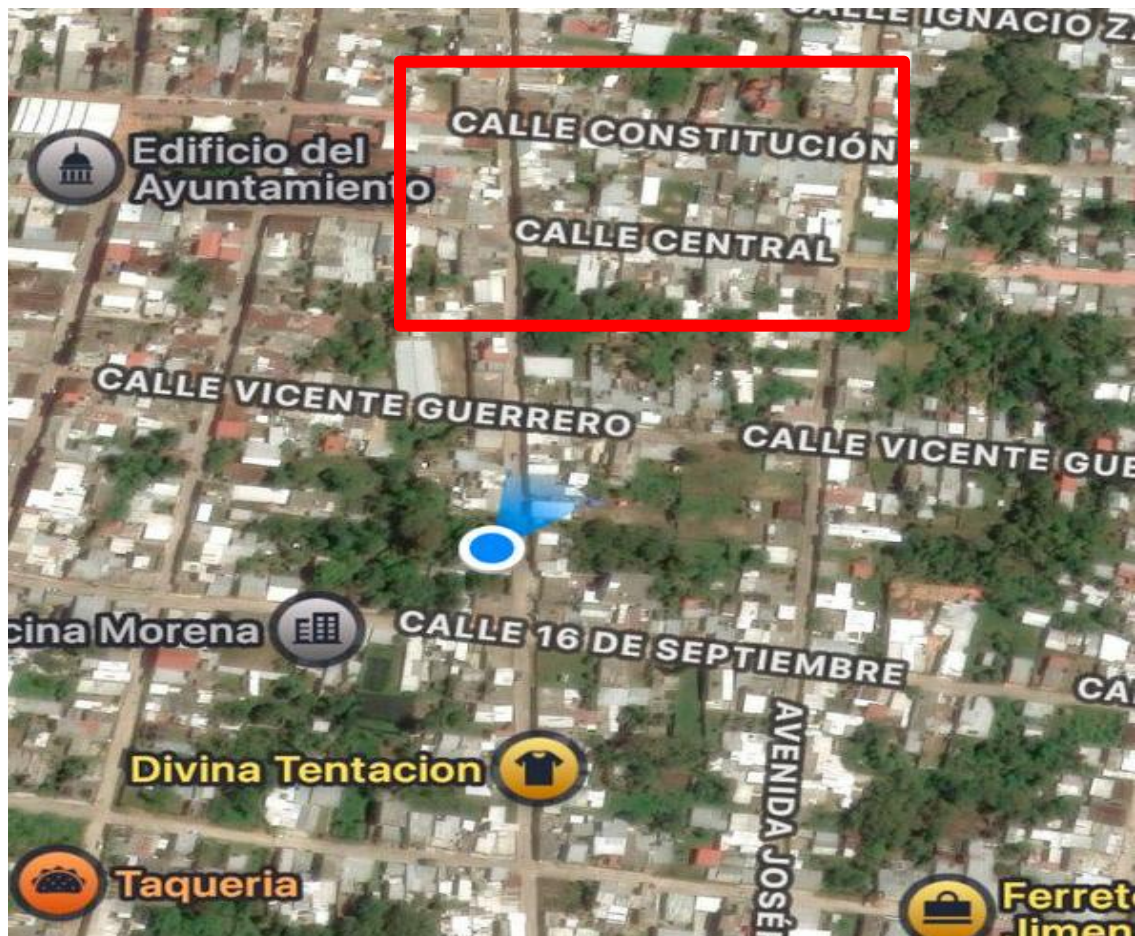
Cuadro comparativo: obteniendo la información necesaria de las entrevistas, se usará las aportaciones más interesantes para comprarlas y determinar quién ha sido más benéfico en el municipio, y detallar de forma estructurada para mejor entendimiento.

Límite de tiempo y espacio.

Límite de tiempo: Enero-junio 2025.

Límite de espacio:

Abarrotes “El jarocho”, calle central s/n.

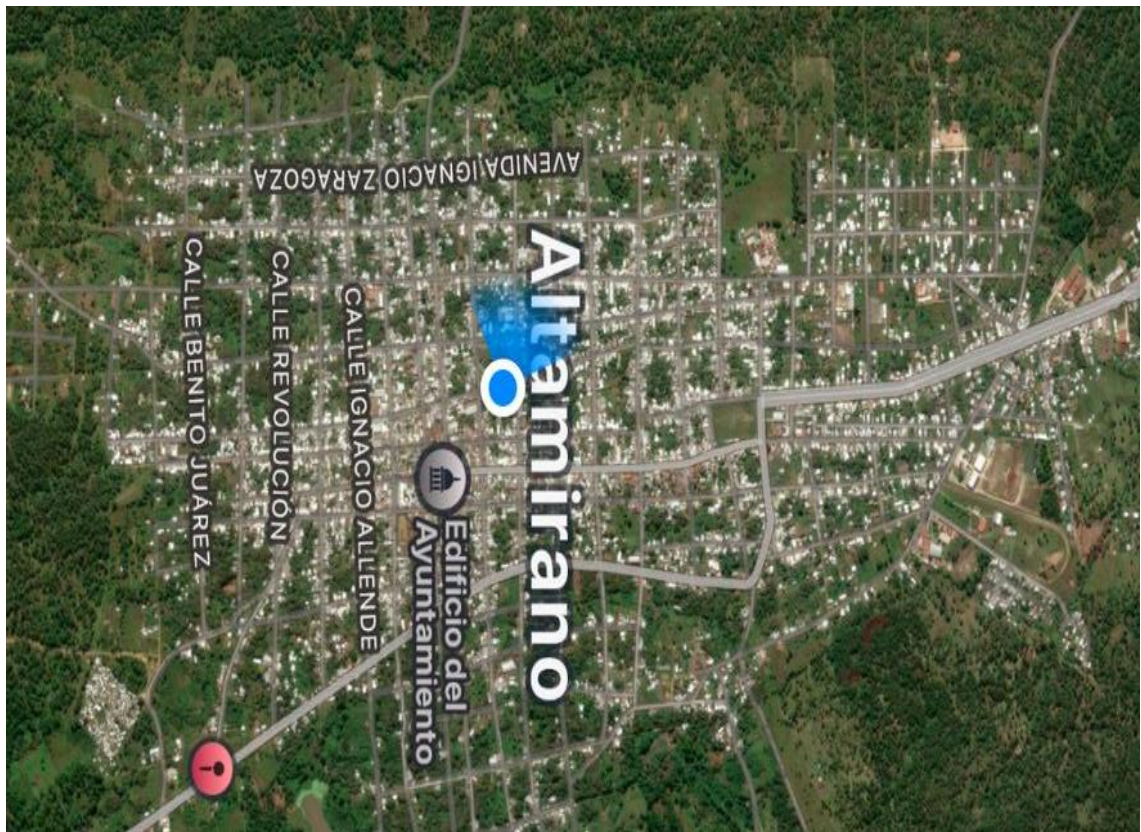


Google maps. (2025). Calle central, av. francisco Javier mina. [mapa].
<https://www.google.com.mx/maps>.

Distribuidora de Coca-Cola Jlumaltik Altamirano.



Ilustración 1 Distribuidora Jlumaltik Altamirano.



Google maps. (2025). Calle Agustín Melgar, salida a Ocosingo. [mapa].

<https://www.google.com.mx/maps>

CAPITULO IV

Análisis de los resultados

CAPITULO V

Conclusiones y sugerencias

BIBLIOGRAFÍA

- Francisco Blanco, M. B. (2015). *Teoría de la inversión*. Ediciones Piramide.
Retrieved 14 de 02 de 25, from
https://www.google.com.mx/books/edition/Teor%C3%ADa_de_la_inversi%C3%B3n/W3oFDAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Gitman, & Joehnk. (2009). *Fundamentos de Inversiones*. Pearson Educacion.
<https://doi.org/978-970-26-1514-9>
- Haro de Rosario Arturo, R. D. (2017). *Dirección Financiera: inversión*.
Universidad de Almería.
- Henríquez, E. (30 de Septiembre de 2023). La Jornada. *Sujetos queman casas y retienen a pobladores en Altamirano, Chiapas*.
<https://www.jornada.com.mx/noticia/2023/09/30/estados/sujetos-queman-casas-y-retienen-a-pobladores-en-altamirano-chiapas-9358>
- Juan, G. C. (2021). *Estrategia financiera, teorías y modelos*. Mercados y Negocios. <https://doi.org/571867949007>
- Las inversiones y los inversionistas*. (s.f.).
<http://www.economia.unam.mx/profesores/blopez/Riesgo-Pres3.pdf>
- Lawrence J. Gitman, M. D. (2005). *Fundamentos de inversión*. PEARSON EDUCATION. <https://doi.org/15-797-4242-4>
- Werner, K., & Nicolas, M. (1986). *Inversiones estratégicas (Un enfoque multidimensional)*. Libro Libre . <https://doi.org/9997-901-33-3>