



**Universidad Nacional Autónoma de México**  
**Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración**

**Barreras de acceso a financiamientos en las MIPyME Mexicanas  
Morelenses**

**T e s i s**

Que para optar por el grado de:

**Maestra en Finanzas Bursátiles**

Presenta:

**Mercedes Michelle Santamaría Velázquez**

Tutora:

**Dra. María Luisa Saavedra García**  
**Facultad de Contaduría y Administración**

**Ciudad de México, mayo de 2021**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Índice

Agradecimientos.....	10
Dedicatorias .....	11
Introducción.....	12
Planteamiento del problema.....	13
Preguntas de Investigación .....	16
Objetivo General.....	16
Hipótesis .....	17
Justificación de la investigación.....	17
1. I. Método .....	19
1.1. Tipo de estudio .....	19
1.2. Delimitación de la muestra y recolección de datos.....	19
1.3. Variables e Indicadores.....	20
2. II. Marco Teórico.....	22
2.1. La MIPyME en México.....	22
2.1.1. Estratificación de la MIPyME en México.....	23
2.1.2. La importancia del Financiamiento en la MIPyME .....	25
2.1.3. Consecuencias debido al acceso al financiamiento en la MIPyME .....	30
2.1.4. Factores limitantes para las empresas .....	31
2.1.5. Teorías de la estructura de capital en la MIPyME .....	33
2.2. Supervivencia de la MIPyME.....	36
2.2.1. Nacimiento de una MIPyME .....	36
2.2.2. Educación financiera empresarial.....	39
2.2.3. Administración Financiera.....	41
2.2.4. Administración empresarial eficiente .....	42
2.2.5. Manejo contable .....	44
2.2.6. Plan de negocios y modelo Canvas .....	46
2.3. Opciones de Financiamientos para las empresas Morelenses .....	48
2.3.1. Fuentes Internas.....	49
2.3.1.1. Recursos propios.....	50

2.3.1.2.	Financiamiento por familiares y/o amigos .....	50
2.3.1.3.	Tarjetas de crédito.....	51
2.3.1.4.	Financiamiento por proveedor.....	52
2.3.2.	Fuentes externas.....	54
2.3.2.1.	Banca Comercial .....	54
2.3.2.2.	Banca de Desarrollo .....	55
2.3.2.2.1.	Nacional Financiera .....	56
2.3.2.3.	Fondo Morelos .....	57
2.3.2.4.	Subsidios o Apoyos gubernamentales.....	60
2.3.2.4.1.	Fondo Nacional Emprendedor .....	62
2.3.2.4.2.	Microcréditos para el bienestar .....	63
2.3.2.5.	Ángel inversionista .....	63
2.3.2.6.	Financiamiento colectivo.....	65
2.3.2.6.1.	Plataformas de financiamiento colectivo .....	65
3.	III. Barreras de acceso a Financiamiento que enfrenta la MIPyME .....	67
3.1.	Barreras Externas .....	69
3.1.1.	Restringido acceso a créditos bancarios.....	70
3.1.2.	Requisitos crediticios .....	74
3.1.2.1.	Antigüedad de la MIPyME .....	74
3.1.2.2.	Uso efectivo de la Información financiera.....	76
3.1.2.3.	Garantías .....	79
3.1.3.	Tasas de interés .....	82
3.1.4.	Entorno Macroeconómico .....	83
3.2.	Barreras Internas.....	85
3.2.1.	Formalidad.....	86
3.2.2.	Planeación Financiera .....	88
3.2.3.	Proceso contable.....	90
3.3.	Variables de acceso al financiamiento.....	92

4. IV. Resultados y Análisis.....	94
Conclusiones.....	132
Bibliografía .....	136
Referencias .....	145
Anexos .....	146

## Índice de figuras

Figura 1. Motivos por el que nunca se ha solicitado crédito.....	32
Figura 2. Motivos para acudir a la banca comercial.....	55
Figura 3. Actividad económica.....	166
Figura 4. Propietario o accionista.....	166
Figura 5. Sexo.....	167
Figura 6. Edades.....	167
Figura 7. Nivel de estudios.....	168
Figura 8. Trabajadores.....	168
Figura 9. Régimen fiscal.....	169
Figura 10. Antigüedad de la empresa.....	169

## Índice de tablas

Tabla 1. Número de empresas Morelenses.....	10
Tabla 2. Empresas que tuvieron necesidad de invertir y no pudieron por falta de dinero.....	11
Tabla 3. Estratificación de ENAPROCE según personal ocupado.....	16
Tabla 4. Segmentación de las empresas.....	17
Tabla 5. Desarrollo e importancia del financiamiento.....	19
Tabla 6. Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas.....	19
Tabla 7. Créditos otorgados por institución.....	21
Tabla 8. Limitantes señalan por las empresas.....	23
Tabla 9. Nivel de estudios del personal ocupado.....	32
Tabla 10. Financiamiento por proveedor y banca comercial.....	45
Tabla 11. Programas del IMOFI.....	49
Tablas 12. Requisitos generales de los programas.....	50
Tabla 13a. Razón por la que no les concedieron un crédito.....	58
Tabla 13b. Razón por la que no les concedieron un crédito.....	59
Tabla 14. Limitantes de las empresas.....	62
Tabla 15. Motivos de la no utilización de crédito.....	64
Tabla 16. Barreras internas y externas encontradas en la literatura.....	81
Tabla 17. Matriz de congruencia.....	146
Tabla 18. Variables e indicadores.....	148
Tabla 19a. Tabla cruzada de nivel de estudios con la antigüedad de la empresa.....	123

Tabla 19b. CHI cuadrado de nivel de estudios con la antigüedad de la empresa.....	124
Tabla 20a. Tabla cruzada de acceso al financiamiento y régimen fiscal .....	125
Tabla 20b. CHI cuadrado de acceso al financiamiento y régimen fiscal.....	125
Tabla 21a. Tabla cruzada de nivel de acceso al financiamiento y antigüedad .....	126
Tabla 21b. CHI cuadrado de nivel de acceso al financiamiento y antigüedad.....	127
Tabla 22a. Tabla cruzada de nivel de estudios y tamaño de la empresa .....	127
Tabla 22b. CHI cuadrado de nivel de estudios y tamaño de la empresa.....	128
Tabla 23a. Tabla cruzada de antigüedad y tamaño de la empresa .....	129
Tabla 23b. CHI cuadrado de antigüedad y tamaño de la empresa.....	130
Tabla 24. Prueba de KMO y Bartlett.....	118
Tabla 25. Matriz anti-imagen.....	119
Tabla 26. Matriz de componente rotado.....	120
Tabla 27. Correlaciones .....	125



## **Índice de siglas y abreviaturas**

ENAPROCE. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

FONDO MORELOS. El Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo

FNE. Fondo Nacional Emprendedor

INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía

IMSS. Instituto Mexicano de Seguridad Social

INADEM. Instituto Nacional del Emprendedor

ISR. Impuesto Sobre la Renta

MIPyME. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

NAFIN. Nacional Financiera

FONACOT. Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores

OCDE. Organización para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

PYMES. Pequeñas y Medianas Empresas

PIB. Producto Interno Bruto

PM. Persona Moral

PF. Persona Física

R. Requisito

RIF. Régimen de Incorporación Fiscal

RISS. Régimen a la Incorporación a la Seguridad Social

SAT. Servicio de Administración Tributaria

SE. Secretaría de Economía

## **Agradecimientos**

Quiero agradecer a Dios por darme la oportunidad de lograr este proyecto de vida.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por permitirme ingresar a este posgrado y darme la oportunidad de ser alumna de la UNAM.

A la Dra. María Luisa Saavedra García, por todo su apoyo, acompañamiento, guía y enseñanza, gracias a sus conocimientos y paciencia para que pudiera concluir mi proyecto.

A mis profesores que me brindaron sus enseñanzas y nos compartieron sus conocimientos y habilidades, y a mis compañeros de clase, de los cuales también aprendí bastante.

A mis sinodales por acompañarme y motivarme a mejorar mi proyecto.

A mis amigos y mi hermana por hacerme reír cuando más lo necesitaba, por confiar en mí y por impulsarme a seguir.

A mi abuelita que siempre se preocupó e hizo oraciones para que viajáramos con bien, para que me fuera bien en mis exámenes y todo estuviera bien en clases.

Quiero agradecer a mi mamá que ha sido mi motivación para emprender este viaje, porque siempre me impulsa a ser mejor y salir adelante, por creer en mí.

Y en especial quiero agradecer a mi esposo Chuey, porque sin él no me hubiera sido posible lograr este sueño, gracias por acompañarme todos los días, desde el inicio de este viaje hasta mi último día de clases, gracias por esperarme cada hora a que tomara clase, por desvelarte y madrugar conmigo, gracias por tu apoyo, tu esfuerzo y por tu amor, gracias por viajar cansado y con sueño, gracias por no rendirte y por darme ánimo para continuar cuando creía que no lo lograría, por hacerme reír y por decirme que yo podía lograrlo, gracias por caminar conmigo de la mano, gracias por darme el amor más inmenso de mi vida, gracias por todo.

## **Dedicatorias**

Dedico este trabajo a mi bebé, mi razón de ser, mi principal motivador para ser mejor, quien me acompañó en el camino durante mi último semestre, tú mi chinitos que te adelantaste a la fecha, que quisiste llegar antes de que pudiera concluir para que me pudieras acompañar desde aquí, te amo Mía, y espero poder guiarte con amor e impulsarte a ser feliz.

Desde el momento que supe que vendrías a nuestras vidas cada paso que doy está dedicado a ti.

## **Introducción**

El Financiamiento es la aportación de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva, así como, para poder emprender, y también invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación, cuyo costo está representado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización (Saavedra y León, 2014).

El financiamiento es muy importante para las MIPyME mexicanas, así como poder tener un acceso a este, por lo que conocer cuáles son las barreras que las empresas enfrentan es de gran ayuda para entender lo que las detiene.

En el capítulo I de esta investigación se encuentra el Marco teórico, que fundamenta el estudio de campo de la investigación, se encuentra la definición y clasificación de las MIPyME, la importancia del financiamiento, las consecuencias de no poder acceder al financiamiento, la supervivencia de la MIPyME y las opciones de Financiamiento con las que cuentan las empresas Morelenses,

En el capítulo II se encuentran las Barreras de acceso a Financiamiento que enfrenta la MIPyME, estas barreras se dividieron como internas y externas, se describen cada una de ellas y con base a esta información encontrada en la literatura se obtuvieron las variables para la realización del estudio de campo de la investigación.

El capítulo III se encuentra el Método realizado, el tipo de estudio, preguntas de investigación, la matriz de congruencia, se especifican las variables e indicadores que se utilizaron en el instrumento de medición, así como, la delimitación de la muestra y recolección de datos.

Los resultados obtenidos se encuentran en el capítulo IV,

Se finaliza con las conclusiones obtenidas del estudio.

## Planteamiento del problema

“Las tendencias mundiales actuales en el campo empresarial reconocen en las MIPYME una parte fundamental de la economía de cualquier nación” (Tavera y Salinas, 2011).

Por un lado, constituyen un componente fundamental del entramado productivo en la región: representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores. Por otro lado, su contribución al PIB es relativamente baja, lo que revela deficiencias en los niveles de productividad de las mismas. Por ejemplo, las empresas grandes en la región tienen niveles de productividad hasta 33 veces la productividad de las microempresas y hasta seis para las pequeñas, mientras que en los países OCDE estas cifras oscilan entre un 1.3 y 2.4 veces (CEPAL, s/f).

De acuerdo con los resultados obtenidos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015) el total de establecimientos en México son 4,048,543, el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total, seguidas por las empresas pequeñas que representan el 2.0% y el 13.5% y las medianas con el 0.4% y el 11.1%.

Para esta investigación se seleccionaron MIPyME morelenses, las cuales, en la ENAPROCE se encuentran clasificadas como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1. Número de empresas Morelenses

Entidad federativa, Sectores estratégicos	Total de empresas
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	396
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	283
Servicios turísticos	410
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	12
Productos farmacéuticos	13
Otros	329

Fuente: ENAPROCE (2015).

El crédito provisto por el sector bancario constituye la fuente más importante de financiamiento de las empresas y los hogares de América Latina y el Caribe.

Infortunadamente, el crédito es escaso, costoso y volátil. Sin la existencia de mercados profundos y estables de crédito, será muy difícil que la región alcance tasas de crecimiento elevadas y sostenibles, y logre combatir exitosamente la pobreza (BID, 2005).

Existen diversas necesidades que tienen las MIPYME, entre ellas realizar inversiones para el crecimiento de la empresa, por lo que obtener el financiamiento es fundamental para ellas.

Tabla 2. Empresas que tuvieron necesidad de invertir y no pudieron por falta de dinero.

Sectores Estratégicos	Número de empresas
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	148
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	101
Servicios turísticos	161
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	C
Productos farmacéuticos	5
Otros 155	155

C: Cifra confidencial.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015).

Los países se han dado cuenta de la importancia que se debe de tener en los programas para las MIPyME, en México se han creado instituciones para apoyarlas con capacitaciones y subsidios, para que puedan adquirir y renovar equipo tecnológico, compra de equipo de trabajo, remodelaciones, insumos, etc. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las

empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para start-up reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía (Ferraro, Goldstein, Zuleta, y Garrido, 2011).

Por lo que en esta investigación se planteó conocer las barreras del acceso al financiamiento en las MIPYMES Morelenses, e identificar cuáles son esas barreras internas y externas que tienen estas empresas, por medio de una investigación de campo, realizando recolección y análisis de datos.



## **Preguntas de Investigación**

La pregunta principal que se planteó en esta investigación fue:

¿Cuáles son las barreras en las MIPyME morelenses para el acceso al financiamiento externo?

Ya que el acceso al financiamiento es una de las principales causas de que no puedan alcanzar un crecimiento y superarse, por lo que en esta investigación se plantea buscar las causas en las empresas morelenses.

De la pregunta principal surgieron preguntas específicas, ya que se buscaba identificar los factores de las empresas que afectaban el acceso al financiamiento, se busca identificar si las empresas pueden cumplir con los requisitos que son solicitados para poder acceder a financiamientos, si cuentan con información financiera, si conocen su situación crediticia, también las MIPyME tienen características similares, aparte de su clasificación por número de empleados, por lo que se planteó investigar, si estas características le restringen el acceso al financiamiento.

Era interesante saber si afectaba el manejo interno de la empresa, su contabilidad, plan de negocios, obligaciones fiscales, educación financiera por lo que se preguntó cómo pregunta secundaria, ¿Cuáles son las barreras internas para el acceso al financiamiento externo en las MIPyME morelenses?

Se sabe que la situación económica y de seguridad que se vive en el estado es algo delicado, por lo que se busca conocer si el entorno, afectan el acceso a las MIPyME, los requisitos solicitados a las MIPyME para poder acceder al financiamiento, por lo que se planteó la siguiente pregunta secundaria, ¿Cuáles son las barreras externas para el acceso al financiamiento externo en las MIPyME morelenses?

## **Objetivo General**

Como objetivo general se tiene el Analizar cuáles son las barreras en las MIPyME morelenses que limitan el acceso a fuentes de financiamiento externas.

El objetivo general se abordará con una investigación descriptiva y de campo.

Y del objetivo general se derivan a los siguientes objetivos secundarios:

**Identificar** las barreras internas que limitan a las MIPyME morelenses al acceso a fuentes de financiamiento externas

**Identificar** las barreras externas que limitan a las MIPyME morelenses al acceso a fuentes de financiamiento externas

### **Hipótesis**

Como hipótesis principal se plantea que, Existen barreras que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas.

Como hipótesis secundarias se derivan las siguientes:

Existen barreras internas que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas, como formalidad, gestión empresarial y proceso contable.

Existen barreras externas que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas, como acceso restringido, antigüedad comprobable, uso efectivo de información financiera, garantías, altas tasas de interés y entorno macroeconómico.

### **Justificación de la investigación**

El problema de financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPyME), en Latinoamérica ha sido señalado como uno de los más importantes, dado que sin flujos suficientes y sin poder acceder a fuentes de financiamiento las empresas de esta magnitud, tienen menos posibilidades de sobrevivir (Saavedra y León, 2014).

Esta investigación buscó identificar las barreras de acceso al financiamiento en las MIPyMEs mexicanas morelenses, de esta manera con los resultados se podrían buscar las posibles soluciones para eliminar dichas barreras, si las empresas tuvieran las herramientas necesarias para vencer las barreras se podría ayudar al crecimiento económico familiar de las MIPyMEs y del Estado, a la mejora y beneficio de las MIPyMEs

Morelenses, ya que estas son importantes para combatir el desempleo actual del Estado, se recabó información directa de los representantes o dueños de las mismas.

El desarrollo de la investigación se realizó por método mixto, investigación documental y de campo en el cual se realizaron encuestas mixtas a directivos o propietarios MIPyMEs morelenses para tener datos certeros y poder utilizarlos para el estudio, así como para la confirmación o rechazo de la hipótesis presentada.

En los resultados de ENAPROCE (2015), en el ambiente de negocio y regulación se encuentra que el principal problema que afectan el crecimiento de las empresas es la falta de crédito, por lo que, con los resultados de la investigación, se tendrá un conocimiento para encontrar una herramienta para que se puedan combatir, y así. ellos puedan tener un mayor crecimiento empresarial, los resultados se podrían aplicar en las MIPyMEs Morelenses y así ayudar a su desarrollo económico.

## **1. I. Método**

### **1.1. Tipo de estudio**

El método que se utilizó en esta investigación es el método mixto, el diseño es el exploratorio secuencial (DEXPLOS), con un método derivativo, se realizó una investigación descriptiva, así como una inmersión en el campo, del cual se recabó la información necesaria para la obtención de los ítems para la realización de las encuestas mixtas. Se busca encontrar las barreras de acceso al financiamiento, por lo que las encuestas mixtas fueron aplicadas a empresarios MIPYMES del Estado de Morelos, para encontrar respuesta a las preguntas de investigación y buscar la comprobación de la hipótesis planteada.

En la sección de anexos se puede observar la matriz de congruencia utilizada para la investigación como Anexo 1.

### **1.2. Delimitación de la muestra y recolección de datos**

La recolección de datos se llevó a cabo por medio de encuestas mixtas a empresas seleccionadas que cumplan con los requerimientos necesarios para que sean consideradas MIPyME, como se muestra en el capítulo I, en Tabla 3. Segmentación de las empresas, se encuestaron a dueños o encargados de solicitar los financiamientos en las MIPyME del Estado de Morelos, se seleccionaron solo las empresas que se encontraban en el municipio de Cuernavaca debido a que esta es la capital del estado.

El tipo de muestra es no probabilístico y se aplicó de manera probabilística al azar, en muestras homogéneas,

El diseño de la encuesta se encuentra en la sección de Anexos de la presente investigación.

Según datos obtenidos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), existen 102,565 MIPyME en el estado de Morelos, de las cuales 25,257 están en Cuernavaca, de las cuales se seleccionaron las actividades económicas de comercio y servicio, son 22, 588 empresas de estas actividades económicas.

Se aplicó la encuesta a una muestra piloto de 5 empresas, con los resultados de la muestra se modificó la encuesta final estructurada solo de preguntas cerradas.

El tamaño de la muestra fue de 378 encuestas, con un nivel de confianza del 95%, teniendo un margen de error del 5%.

No todos respondieron las encuestas por lo que se delimito el tamaño de la muestra a 236 encuestas contestadas.

### **1.3. Variables e Indicadores**

En la revisión de la literatura se encontraron barreras internas y externas que limitan el acceso al financiamiento de las MIPyME morelenses, mismas que se identificaron en la tabla 18, de ahí se lograron determinar las siguientes variables, Datos generales de la empresa, Acceso restringido a créditos bancarios, Antigüedad de la MIPyME, Uso efectivo de Información financiera, garantías, tasas de interés, entorno macroeconómico, formalidad, planeación financiera, proceso contable.

Los indicadores de datos generales de la empresa son, Giro, domicilio, número de trabajadores, personalidad jurídica y antigüedad

Acceso restringido a créditos bancarios tiene como indicadores, Cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, Cuenta con suficiente capacidad de pago, No posee suficientes fondos propios para encarar tales proyectos, Tiene los incentivos correctos y Tiene la voluntad de honrar el compromiso financiero asumido

El indicador de la variable antigüedad de la MIPyME es tener dos años de antigüedad.

Los indicadores de uso efectivo de Información financiera son, Solvencia (estabilidad financiera), Liquidez, Flujos de efectivo, Cambios en su situación financiera, Revelaciones sobre políticas contables, entorno y viabilidad como negocio en marcha.

De las garantías son, aval solidario garantía prendaria. Los indicadores de tasas de interés son, Nivel y Tipo de tasa, Impacto que tiene sobre el crédito este costo en las

empresas, si considera la tasa de interés alta, si los intereses representan un porcentaje significativo de sus ventas y utilidad de operación.

En entorno macroeconómico, alta volatilidad, la incertidumbre y la caída de la actividad económica son los indicadores.

En formalidad los indicadores que se establecieron por Rodríguez y Díaz (2014) son, registro de Persona Física y registro de Persona Moral.

Los indicadores utilizados para la variable de planeación financiera son, Valor del dinero a través del tiempo, Concepto de intereses, Interés simple e interés compuesto, Riesgo y retorno, Diversificación y Concepto de inflación.

En la última variable de proceso contable Alta ante la SHCP, Presentar estados financieros, Cédula de identificación fiscal y la Última declaración de impuestos.

La tabla 18 de variables e indicadores se encuentra en Anexos 2.

## **2. II. Marco Teórico**

### **2.1. La MIPyME en México**

“La importancia de las empresas es indudable, ya que son el motor propulsor del desarrollo económico de los países; así como la familia es la célula de la sociedad, la empresa es la célula de la actividad económica” (Münch, Flores y Cacho, 2014).

Se concluyó que la pequeña empresa en México es de vital importancia, ya que representa un sector altamente generador de empleo y de valor agregado; sin embargo, sus características no le han permitido insertarse en un mercado cada vez más competitivo y globalizado (PYMES-CUMEX, R, 2007).

Estos aspectos hacen que las mipymes deban tener un rol fundamental en una estrategia que quiera alcanzar desarrollo con igualdad y que estas empresas puedan contar con políticas e instituciones a la altura de ese reto de importancia fundamental para el futuro de la región (Dini y Stumpo, 2018).

“La problemática que enfrentan las micro y pequeñas empresas para lograr acceso al crédito necesario para financiar inversiones productivas es bien conocida y ha sido documentada en un sinnúmero de estudios” (Romo, 2005).

Son muy diversos los factores internos que la literatura ha identificado como antecedentes o explicativos del éxito competitivo, si bien los más estudiados y citados en la son los recursos tecnológicos, la innovación, los recursos comerciales, la calidad del producto o servicio, la gestión y dirección de los recursos humanos y ciertas capacidades organizativas, entre las que han sido más estudiadas la capacidad del directivo para gestionar la empresa y la cultura de la organización (Rubio y Aragón, 2007).

La edad de los empresario es de entre 40-59 años predominantemente en todos los sectores, en cuanto a el nivel de estudios en la industria predomina la secundaria, en el sector comercio la preparatoria y en el sector servicios la licenciatura, en cuanto a las características de las empresas se encontró que en el sector industria se encuentran las empresas más maduras, mientras que en el sector comercio y servicios, se encuentran

las empresas más jóvenes, la mayoría están bajo la figura de persona física o persona natural y son predominantemente de tipo familiar (Saavedra, Tapia y Aguilar, 2014).

La innovación permite a las empresas lograr ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y representa un elemento determinante del crecimiento económico. En este sentido, la financiación ha sido mencionada frecuentemente como una barrera importante para llevar a cabo actividades de innovación (García, Barona y Madrid, 2013).

### **2.1.1. Estratificación de la MIPyME en México**

Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa son diferentes en cada país. De manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos o los activos fijos (INEGI, 2014).

A pesar de la heterogeneidad mundial para definir a las mipymes, existen criterios que permiten identificarlas; dichos criterios tienen que ver con el propósito para distinguir este tipo de unidades económicas; de ahí que organismos como la Unión Europea y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), reconozcan dos grandes vertientes que determinan los criterios de estratificación a utilizar (INEGI, 2014):

- Para fines legales y administrativos. Los criterios a utilizar para identificar a las mipymes con este fin son las variables de personal ocupado, ventas anuales y los resultados de la hoja de balance anual.
- Para fines estadísticos. El criterio general para clasificar a las mipymes para este propósito contempla exclusivamente el personal ocupado total que labora en dichos establecimientos.

En el caso particular de los Estados Unidos, el criterio de clasificación en la mayor parte de las empresas es el personal ocupado, excepto en algunas actividades económicas, en las que los ingresos anuales determinan aquellas que deben considerarse como pequeñas y medianas (INEGI, 2014).



Tabla 3. Estratificación de ENAPROCE según personal ocupado

Tipo	Micro	Pequeña	Mediana
Manufacturas	1-10	11-50	51-250
Comercio	1-10	11-30	31-100
Servicios	1-10	11-50	51-100

Fuente: Elaboración propia con datos del ENAPROCE (2015).

Las MIPyMEs también tiene un criterio de clasificación basado en la definición del Tamaño de Empresa Calculado (TEC) a partir del número de empleados y del nivel de ventas anuales de acuerdo con la siguiente expresión (Banxico, 2016):

*Importe anual de ventas*

$$TEC = \text{Número de empleados} * 0.10 + 1,000,000 * 0.90$$

Para que se pueda clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas, se deben de tener criterios de identificación. Banco de México (2016) menciona que la clasificación de la Secretaría de Economía que define el Tamaño de Empresa Calculado (TEC) a partir de ponderar el número de empleados y del nivel de ventas anuales (...), por lo que deben de cumplir con ambas.

Podemos ver la segmentación en la siguiente tabla.

Tabla 4. Segmentación de las empresas

Tamaño	Criterio	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas Millones de pesos
Micro	$TEC \leq 4.6$	Hasta 10	Hasta 4
Pequeña	$4.6 < TEC \leq 95.0$	Desde 11 Hasta 50	Desde 5 Hasta 100
Mediana	$95.0 < TEC \leq 250.0$	Desde 51 Hasta 250	Desde 101 Hasta 250
Grande	$250.0 < TEC$	Desde 251	Desde 251

Fuente: Elaboración con datos del Banco de México, 2016.

### 2.1.2. La importancia del Financiamiento en la MIPyME

Las pymes representan factores claves para incrementar el crecimiento potencial de América Latina. Estas empresas se caracterizan por una gran heterogeneidad en su acceso a mercados, tecnologías y capital humano, así como su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (s/f).

Los mercados financieros son de gran importancia para las grandes empresas, pero, la segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas (Ferraro et al., 2011), las empresas obtienen los créditos dependiendo del tamaño de la misa, una microempresa no consigue una tasa de interés preferencial, por ejemplo, en Fondo Morelos las tasas de interés son muy bajas para las empresas, pero tienen dificultad para reunir los requisitos, como un aval que cuente con garantías, por lo que se les dificulta el acceso al mismo, uno de los programas más fácil para las empresas que van iniciando es el de “Primer Impulso”, para poder participar en este es necesario haber llevado un acompañamiento de una

incubadora para que ellos puedan ver viable ese proyecto, por eso la importancia de contar con un Plan de negocios y capacitación para el empresario, de lo contrario seguirán existiendo las dificultades que enfrentan para el acceso al financiamiento.

Para la mayoría de las MIPYME, tener un financiamiento puede ser la gran diferencia entre crecer y desaparecer del mundo empresarial, al no contar con los recursos suficientes para cubrir sus necesidades, no tener la capacidad de abrir nuevas sucursales, incrementar el inventario, subir la producción o expandir una nueva línea de productos. Al mismo tiempo, las tasas de interés son altas como para poder absorber el gasto. Es por esto importante que se conozcan los esquemas de financiamiento a los que una empresa puede tener acceso y determinar si éste es viable (Tavera y Salinas, 2011).

Se sabe que las MIPyME son de alto riesgo, debido a que no se puede encontrar información fácilmente, la mayoría no cuenta con un buen control de su información contable y sin experiencia administrativa por lo que su riesgo, es naturalmente alto, mucho mayor que el correspondiente a las grandes empresas, lo que explica buena parte de las tasas más altas que tienen que pagar para el crédito y la reticencia de los bancos para otorgárselos (Lecuona, 2009), y eso aleja a las empresas a buscar este tipo de créditos y a seguir utilizando prestamos familiares para cubrir sus necesidades básicas.

Podemos observar los datos del desarrollo y la importancia del financiamiento mencionados en ENAPROCE (2015), en la siguiente tabla.

Tabla 5. Desarrollo e importancia del financiamiento

<b>Tamaño de la empresa</b>	<b>Resultados</b>
Micro empresas	Poco más del 40% de las empresas declara que no crece por falta de crédito y por la competencia de empresas informales. 66 empresas de cada 100 que no imparten capacitación señalan que es debido a que el conocimiento y habilidad es de su personal son adecuados.
Pequeña empresa	El 51% del personal ocupado tiene educación media superior.
Mediana empresa	40 de cada 100 empresas tienen acceso al financiamiento El 51% del personal ocupado tiene educación media superior.

Fuente: elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015).

En las siguientes tablas se pueden observar los principales resultados de la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio realizada por el Banco de México (2017).

Tabla 6. Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas

<b>Fuente de financiamiento</b>	<b>Porcentaje de empresas</b>
Financiamiento de proveedores	76.5%
Crédito de la banca comercial	34.1%
financiamiento de otras empresas del grupo corporativo y/o la oficina matriz	18.6%
banca de desarrollo	6.3%
banca domiciliada en el extranjero	5.7%
emisión de deuda	2.1%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México (2017).

El conjunto de empresas que utilizó nuevos créditos bancarios expresó haber enfrentado condiciones más favorables respecto del trimestre anterior en términos de los plazos, de los montos ofrecidos y de las condiciones para refinanciar créditos. A su vez, las empresas percibieron que los requerimientos de colateral fueron similares a los del trimestre previo. En cuanto a los tiempos de resolución del crédito, las comisiones y otros gastos y las tasas de interés, las empresas percibieron condiciones menos favorables respecto del segundo trimestre de 2017 (Banxico, 2017).

Se cuenta con distintos tipos de financiamiento para las empresas, se agrupan en las siguientes categorías: i) línea de crédito revolvente, ii) línea de crédito no revolvente, iii) crédito simple, y iv) tarjetas de crédito empresarial (Banxico, 2016).

Se puede segmentar el financiamiento según Banco de México (2016), cuando el tipo más barato es la línea de crédito revolvente con una tasa de interés de 9.5 por ciento mientras que el tipo de crédito más caro es, en promedio, el de tarjeta de crédito empresarial con una tasa promedio de 15.3 por ciento

El total de líneas de crédito revolvente vigentes otorgadas durante el último año (Banxico, 2016):

- La tasa de interés promedio ponderado de este segmento fue de 9.5 por ciento, el monto promedio a la originación fue de 2.6 millones de pesos, se otorgaron 113.9 miles de líneas de crédito y tuvieron un saldo de 81 miles de millones de pesos.
- Las instituciones que otorgaron las tasas de interés más bajas para crédito revolvente fueron: Scotiabank (7.4 por ciento), Monex (8.0 por ciento) y BBVA Bancomer (8.0 por ciento).
- Las instituciones que otorgaron más líneas de crédito revolvente fueron: Banco del Bajío, BBVA Bancomer y Banorte. Estas instituciones acumularon el 49.1 por ciento del saldo total y el 75.5 por ciento del total de créditos.

Total de tarjetas de crédito empresariales vigentes otorgadas durante el último año (Banco de México, 2016):

- Comparados con otros tipos de financiamiento, las tarjetas de crédito empresariales son la forma más cara de financiamiento para PYMES con una tasa de interés promedio ponderado de 15.3 por ciento.
- En el último año se otorgaron 36.2 miles de tarjetas de crédito empresariales a PYMES y acumularon un saldo de 9.6 miles de millones de pesos.
- En este segmento sólo 3 instituciones tienen una participación mayor al 0.1 por ciento del total de las tarjetas de crédito otorgadas.
- La institución con la tasa de interés más baja fue BBVA Bancomer y otorgó el 64.3 por ciento del total de las tarjetas de crédito empresariales.

Tabla 7. Créditos otorgados por institución

<b>Institución</b>	<b>Número de Créditos</b>	<b>Saldo Millones de Pesos</b>	<b>Monto promedio a la originación Miles de pesos</b>	<b>% Tasa promedio ponderado</b>	<b>% Tasa Mediana</b>
BBVA Bancomer	23,274	4,681.4	426.9	<b>14.9</b>	14.0
Santander	10,764	4,853.4	876.9	15.5	13.5
Banregio	2,170	97.4	144.4	24.6	22.6
Invex	16	4.5	2,515.6	29.0	29.0
<b>Total</b>	<b>36,224</b>	<b>9,636.7</b>	<b>544.6</b>	<b>15.3</b>	<b>14.0</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, (2016)

En los últimos años, las instituciones financieras tanto públicas como privadas de América Latina han aumentado los instrumentos y servicios de apoyo para las micro,

pequeñas y medianas empresas, pero todavía se encuentran en una etapa incipiente de desarrollo y como hemos podido observar sólo llegan a un porcentaje reducido del sector (Saavedra y León, 2014).

### **2.1.3. Consecuencias debido al acceso al financiamiento en la MIPyME**

Las mipymes se ven afectadas por la dificultad de acceso al crédito, lo que posiblemente les ha afectado sus ingresos y utilidades. La bancarización para este sector cada vez restringida, condicionada a capacidad y fluidez financiera por parte del nuevo empresario, por tanto, los recursos económicos con los que cuenta para su administración, requieren de herramientas de planeación financiera, que conlleve a mejorar la toma de decisiones financieras en función de la rentabilidad (Jiménez, Rojas, y Ospina, 2013).

Así mismo podemos constatar que entre la liquidez y el endeudamiento, lo que más le preocupa a los gerentes es conocer la liquidez de la empresa, ya que si hay solidez financiera, las probabilidades de pagar a los proveedores y acreedores son altas, lo cual es importante porque de no haber los recursos financieros suficientes no se podría conseguir los servicios o materias primas necesarias para el desarrollo del objeto social, y esta situación pondría en peligro la continuidad del negocio (González y Bermúdez, 2008).

Tener un acceso restringido al crédito es un gran golpe para las empresas, el acceso al financiamiento es vital para el crecimiento de la MIPyME, necesitan del crédito para sostener inversiones en activos fijos y de trabajo y generar empleo, pero se les dificulta obtenerlo por potenciales problemas de asimetría de información, que podrían manifestarse por ejemplo en la forma de operaciones informales que no son correctamente expuestas por aspectos impositivos y/o relacionados con la seguridad social, o por déficit en la preparación de información de soporte en la gestión (Bloch y Granato, 2007), los empresarios necesitan de capacitaciones continuas para manejar sus empresas, solucionar los problemas y estar preparados para realizar los cambios que la misma necesite.

#### **2.1.4. Factores limitantes para las empresas**

“Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) en México representan una fuente de empleo y crecimiento fundamental al igual que en otras partes del mundo” (Tavera y Salinas, 2011).

La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo (Ferraro et al., 2011).

La sobrerregulación mediante el exceso de trámites para abrir una empresa, la falta de créditos y su carestía, así como factores externos, sumados a los factores internos de la falta de capacitación, de planeación estratégica, de organización, de desarrollo, de cultura empresarial, de innovación tecnológica, entre otros, que impiden que las MIPYME puedan consolidarse y ser más competitivas y productivas (Tavera y Salinas, 2011).

En la siguiente tabla se observan las limitantes señaladas por las empresas.

Tabla 8. Limitantes señaladas por las empresas

<b>Limitantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Situación económica general	44.3%
Tasas de interés del mercado de crédito	44.3%
Condiciones de acceso al crédito bancario	38.9%
Acceso a apoyo público	37.8%
Ventas y rentabilidad de la empresa	35.8%
Disposición de los bancos a otorgar crédito	35.2%
Montos exigidos como colateral	35.1%
Capitalización de la empresa	32.1%
Dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente	25.5%
Historia crediticia de la empresa	21.2%

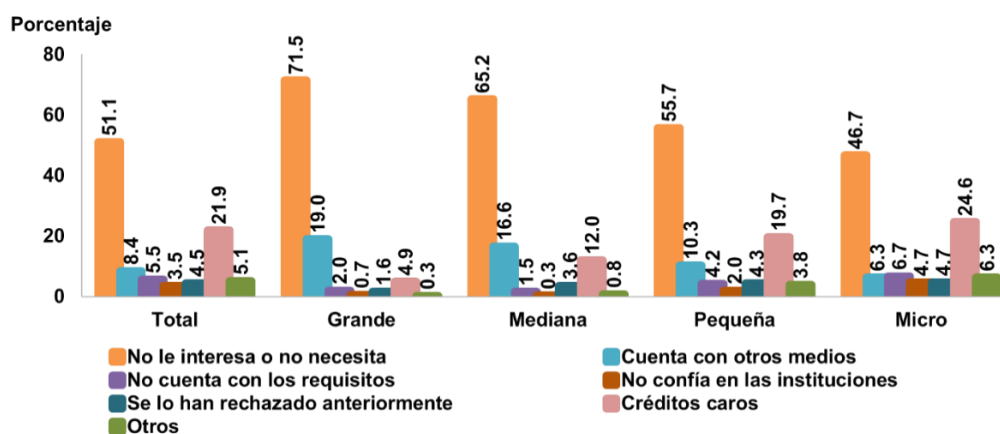


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Mexico (2017).

Adicionalmente, en el tercer trimestre de 2017, del total de las empresas encuestadas, 53.4 por ciento señaló que las condiciones actuales de acceso y costo del mercado de crédito bancario no constituyen una limitante para poder llevar a cabo las operaciones corrientes de su empresa (51.0 por ciento en el trimestre previo), mientras que 29.9 por ciento indicó que estas condiciones son una limitante menor (31.5 por ciento en el trimestre previo). Por su parte, 16.7 por ciento de las empresas (17.5 por ciento en el trimestre anterior) consideró que estas condiciones constituyen una limitante mayor para las operaciones corrientes de su empresa (Banxico, 2017).

Cada institución tiene estipulado sus requisitos para acceder a un crédito, la mayoría son similares, como comprobantes de ingresos y contar con un avala, algunas de las MIPyME le temen al trámite, por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas (Ferraro et al., 2011).

Figura 1. Motivos por el que nunca se ha solicitado crédito



Fuente: ENAFIN (2015).

### **2.1.5. Teorías de la estructura de capital en la MIPyME**

La estructura de capital se refiere a la forma en que la empresa o corporación financia sus operaciones y crecimiento, utilizando diferentes fuentes para lograrlo. Las recientes teorías que intentan explicar el paradigma de la estructura de capital parten de los postulados de Modigliani-Miller (1958) (como se citó en Navarrete y Sansores, 2010).

Por su parte, las decisiones de financiación o estructuración del capital hacen referencia a la manera en que la empresa obtendrá los recursos necesarios para soportar sus operaciones, a través de una adecuada mezcla entre deuda y patrimonio. Gracias a un proceso de planeación financiera, la empresa presupuesta sus necesidades y determina la proporción a financiar con recursos propios y con deuda. Posteriormente, la organización acude al sistema financiero para obtener dichos recursos de las fuentes de financiación habituales, a través de un proceso crediticio, en el cual debe exponer claramente ante los profesionales de la banca en qué se va a invertir, cuánto dinero y de qué manera se llevará a cabo; igualmente, cuándo y cómo devolverá el capital recibido (Meneses y Macuacé, 2011).

Todas las posibilidades de financiamiento existentes tienen ventajas y desventajas, y lo que una buena Dirección debería lograr es adaptar sus necesidades de financiamiento a las distintas opciones, tratando que sean lo más eficientes posibles y tengan el menor impacto negativo en el largo plazo (Vasconi, 2017).

La presencia del racionamiento de crédito a Pymes significa que el mercado no es capaz de financiar proyectos de inversión de empresas, micro, pequeñas y medianas con similar capacidad de pago o de reembolso a otras de mayor tamaño, aunque las primeras ofrezcan mayores tasas de interés por el crédito (Saavedra y Bustamante, 2013).

Incluso, cualquier empresa se ve en la necesidad de cubrir sus necesidades de liquidez y de infraestructura básica, para iniciar nuevos proyectos, y es cuando acuden al *financiamiento interno* con los fondos proporcionados con por la familia, los amigos o los socios, antes y al momento de la puesta en marcha. Una vez que empieza a crecer

la empresa, puede solicitar financiamiento a los intermediarios o al financiamiento externo, en otras palabras, recurrir al endeudamiento (Tavera y Salinas, 2011).

El financiamiento para las MIPYME como se ha visto, es importante para el desarrollo de las mismas. La evaluación o la manera en que se está otorgando el financiamiento a éstas también es de vital importancia, ya que se puede observar si éste funciona y es factible o, en caso contrario, cuáles pueden ser las dificultades para obtener este recurso (Tavera y Salinas, 2011).

Existen diversas teorías sobre el financiamiento y la estructura de capital entre las que se encuentran la Teoría de la Jerarquía o el Pecking Order (Donaldson, 1961, Myers y Majluf (1984), la Teoría del ciclo de vida (Weston y Brigham (1981); la Teoría de Agencia de Jensen y Meckling, la Teoría de Racionamiento de Crédito de Stiglitz y Weis (1981) (Saavedra et al., 2014).

La teoría del Pecking Order basa sus supuestos afirmando que no existe una estructura óptima de capital sino que más bien los gerentes usan la jerarquía de preferencias a la hora de realizar nuevas inversiones, es decir primero se recurre al financiamiento con fondos internos debido a que en ésta no existe asimetría de la información, luego se recurre al endeudamiento y como última alternativa a la emisión de acciones (Zambrano y Acuña, 2013).

Este enfoque se originó empíricamente, cuando Donaldson (1961), estudiando las prácticas financieras de distintas empresas, observó que éstas generalmente prefieren el financiamiento interno. Posteriormente diversos autores han postulado explicaciones para esta preferencia (Briozzo y Vigier, 2006):

- Flexibilidad: los administradores pueden disponer de estos fondos con facilidad y rapidez.
- Costos de transacción: las fuentes de financiamiento externas implican costos administrativos y de emisión, que no están presentes en el autofinanciamiento.
- Asimetría de información: Los administradores de una empresa conocen mejor que los inversores externos la situación actual y esperada de la misma, y desean mantener esa información privada. El uso de los fondos internos ahorra a los

administradores de tener que dar al mercado información sobre la rentabilidad esperada y oportunidades de inversión de la empresa.

Berger y Udell (1998) proponen el Enfoque del Ciclo de Vida, sosteniendo que las PyMEs tienen un ciclo financiero de crecimiento, en el cual sus necesidades de financiamiento se modifican, como así también las fuentes de acceso a las mismas. Al mismo tiempo que las empresas se van desarrollando, se posicionan en el mercado, tienen mayor experiencia y disponibilidad de información, por lo que pueden acceder a fuentes externas de financiamiento, y de esta forma, modificar su estructura de financiamiento (Martínez, Guercio, Corzo y Vigier, 2017).

“El ciclo de vida organizacional en una empresa equivale al sendero evolutivo transitado por ella a través de su existencia. Dicha ruta inicia desde los primeros pasos de la firma y culmina en sofisticadas formas de gestión de conglomerados empresariales” (Leiva, 2006).

Esta secuencia puede verse dentro del contexto de las teorías de información y del enfoque de la jerarquía financiera. La misma indica que agotadas las fuentes de financiamiento interno, es preferible la deuda, debido a la existencia de costos de monitoreo y el problema de selección adversa. Sin embargo, la deuda enfrenta el riesgo moral, que es especialmente fuerte si el monto necesario es importante con relación a los aportes del entrepreneur. Esto explicaría por qué empresas de alto crecimiento y alto riesgo generalmente obtienen financiamiento ángel o capital de riesgo antes que deuda: el riesgo moral sería especialmente elevado en estos casos (Briozzo y Vigier, 2006).

la teoría de la Jerarquía pone énfasis en la predilección que existe por parte de la PYME, para financiarse prioritariamente con recursos propias, en tanto la teoría del Ciclo de Vida, aduce a las necesidades de financiamiento que va presentando la empresa mientras evoluciona; por otro lado la teoría de la agencia pone énfasis en la información asimétrica como causa de las altas tasas de interés que se le imponen a la PYME al momento de requerir un financiamiento y por último la teoría del racionamiento de crédito que indica que la tasa de interés se ve afectada por el efecto de selección adversa (Saavedra et al., 2014).

## **2.2. Supervivencia de la MIPyME**

Actualmente, el entorno empresarial está marcado por la incertidumbre y el riesgo a causa de la competencia, la internacionalización de los mercados, la disminución de las barreras comerciales, el acceso a la información y los avances tecnológicos. Lo anterior ha provocado cambios importantes en la forma como las empresas gestionan. En estas condiciones, la gestión de las empresas se ha convertido en una cuestión fundamental para su supervivencia, ya que las necesidades empresariales más inmediatas son adaptarse a los cambios permanentes a fin de lograr cada vez un mejor posicionamiento en los mercados y aprovechar las oportunidades para el logro del éxito ( Castañeda, 2014).

### **2.2.1. Nacimiento de una MIPyME**

"Las MIPYME juegan un papel decisivo en las estrategias de la lucha contra la pobreza y la desigualdad y a favor de la inclusión social, el desarrollo económico y el avance tecnológico" (Tavera y Salinas, 2011).

Durante los últimos años, algunos investigadores han desarrollado una serie de estudios relacionados con la creación de empresas, en los que mencionan el nivel educativo como un elemento que distingue a los emprendedores de éxito, tratando de obtener evidencia acerca de que los individuos que reciben mayor nivel de educación formal, son más proclives a crear una empresa con grandes posibilidades de progreso y supervivencia (Espíritu y Sastre, 2007).

Es indudable que el desarrollo económico de un país está íntimamente relacionado con las empresas, las cuales son el sustento económico de la sociedad. En este sentido, el empresario, el emprendedor, con su capacidad y deseo de superación, es el motor del desarrollo de las empresas. El espíritu empresarial está íntimamente relacionado con el proceso de emprender. El emprendedor se caracteriza por poseer un conjunto de características que le permiten aplicar ciertas competencias, entre las que destacan su capacidad de crear e innovar, de asumir la responsabilidad de sus decisiones para detectar oportunidades, desarrollar una empresa y llevarla a cabo (Münch et al., 2014).

Existen emprendedores y empresarios, ambos términos por lo general se toman como sinónimos, cuando en realidad están debidamente marcadas las diferencias entre uno y otro concepto. Un emprendedor no necesariamente es un buen empresario, ni un empresario es necesariamente un emprendedor, aunque existen más casos de emprendedores-empresarios exitosos (Steve Jobs, Bill Gates, Michael Dell, por citar algunos de los más conocidos) que de empresarios-emprendedores exitosos. El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua señala las siguientes definiciones (Bucardo, Saavedra, y Camarena, 2015):

Emprendedor. Que emprende con resolución acciones dificultosas.

Empresario. Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa.

Las personas tienen diversas necesidades que suelen ser muy diferentes dependiendo del lugar donde vivan, del nivel social, de los recursos económicos que posean, etc. Evidentemente, aunque se hable de personas diferentes con condiciones distintas, las necesidades humanas están ahí y estas son el punto de partida de la empresa, como unidad económica de producción para la satisfacción de las mismas (Hernández, 2014).

Un aspecto fundamental de las mipymes latinoamericanas es su heterogeneidad. En primer lugar, encontramos microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo, y que a menudo se sitúan en una situación de informalidad (bajos niveles de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, escasa internacionalización, realización de actividades con bajos requerimientos técnicos, etc.). En el otro extremo, se encuentran también pymes de alto crecimiento que se caracterizan por tener un comportamiento mucho más dinámico, tanto en facturación como en creación de puestos de trabajo, y cuyo desempeño responde al aprovechamiento de oportunidades de mercado a través de una gestión empresarial eficiente e innovadora (Dini y Stumpo, 2018).

Este proyecto de vida interfiere positiva o negativamente en la gestión de la organización. Algunos empresarios tienen propósitos personales que son diferentes a los de la organización y eso impide que se le dé la importancia necesaria a la orientación

de sus organizaciones. Como ejemplo se puede citar el sueño de un empresario de viajar al exterior a realizar un proyecto que tiene desde la niñez, motivo que se aduce para terminar el negocio; en otro caso el empresario deja el negocio en manos de sus empleados mientras se dedica a otro negocio que atiende con mayor entusiasmo. El proyecto de vida se puede analizar al evaluar como inciden la personalidad del empresario y sus conflictos psicológicos en la gestión de sus organizaciones (Zapata, 2004), los empresarios no le brindan la atención e importancia necesaria a su negocios si ellos no lo consideran de más importante que sus sueños, sobre todo los que han heredado un negocio familiar, que les toco administrarlo porque su familiar ya no se puede hacer cargo, y lo ven más como un deber u obligación que su propio proyecto de vida, por lo que es importante mantenerse preparado, poner su situación en orden y priorizar sus preferencias, se deben de considerar si estrategias para que la empresa tenga éxito y que no mezcle sus proyectos personales con la dirección de su empresa.

A diferencia de la informalidad, el emprendimiento es un proceso que permite la elaboración de un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y hace frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto. Este concepto que permite definir al emprendedor como aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, en un mecanismo que supone convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa o una organización social, con lo cual se generan e algún tipo de innovación y empleos (Valdés y Sánchez, 2012).

El enfoque adecuado para desarrollo de las competencias emprendedoras de espíritu empresarial debe fortalecerse desde la perspectiva educativa mediante la utilización de las habilidades de la creatividad, capacidad de iniciativa personal y grupal, resolución de problemas, la valoración de los riesgos económicos y la elaboración de planes y proyectos empresariales, la toma adecuada de soluciones, etc. (Sobrado y Fernández, 2010).

Otro rasgo de la iniciativa empresarial en Latinoamérica es que los potenciales emprendedores no adquieren suficiente experiencia gerencial en los inicios de su carrera. Adiestrar a los demás no es una práctica usual y la transmisión de conocimientos

sólo ocurre dentro de las familias. En consecuencia, el joven emprendedor tiene que desarrollar sus habilidades gerenciales después y por sí mismo (Vainrub, 2007).

Pero el fenómeno del autoempleo, en un país con fallas en los mercados de crédito y de seguros, puede también considerarse parte de una estrategia familiar de manejo de riesgos y de generación de ingresos. Las personas que emprenden nuevos negocios enfrentan restricciones de crédito aun en las mejores circunstancias (...) (Meza, Pederzini, y Martínez, 2005).

Ser empresario es ser un innovador de la actividad pero con responsabilidad. El auto empleo es muy loable, pero sería mejor tener un visionario de los negocios, porque analiza las condiciones de un mercado, las posibles fuentes de financiamiento, observa las redes o clusters de ese mercado, se capacita, se asesora, se incorpora a una asociación formal (Cámaras o Asociaciones), es competitivo y, por último, genera información valiosa y empleo (Lima, 2007).

### ***2.2.2. Educación financiera empresarial***

Durante décadas, el debate se ha centrado en las dificultades que enfrentan las Mipymes en cuanto a fuentes de financiamiento. Sin embargo, de poco sirve que este tipo de empresas dispongan de préstamos accesibles si no los saben manejar adecuadamente. En este sentido, es importante concientizar y capacitar al empresario mexicano en cuestiones financieras, ello con la finalidad de lograr una sinergia entre las políticas de financiamiento a Mipymes y la gestión interna de estas unidades para que se vean reflejados estos esfuerzos en el éxito de las mismas (López, 2013).

La importancia de la educación financiera como un componente de las políticas de crecimiento efectivas ha sido reconocida cada vez más por los responsables del desarrollo de políticas públicas de las economías latinoamericanas, lo cual se ha traducido en el desarrollo de una serie de iniciativas destinadas a aumentar los niveles de educación financiera de la población, en ocasiones como complemento al desarrollo de programas para promover la inclusión financiera o la protección de los consumidores (Silvio, Rama, y Lago, 2013).



La deficiente información de las Pymes obedece a varias causas que a veces se combinan. La insuficiencia proviene, muchas veces, de la estructura poco profesional de la empresa en la que los sistemas contables son rudimentarios y las finanzas de la empresa y del empresario suelen estar confundidas en la contabilidad. Otra fuente de insuficiencia es la existencia de segmentos importantes de actividad informal en las Pymes. Esto es, a veces, parte de los empleados no están contratados debidamente, parte de las ventas no se factura, parte de los insumos y servicios que recibe el establecimiento tampoco son facturados por el proveedor, etcétera. Frecuentemente, se asocian varios de estos factores oscureciendo la situación real de la empresa, aún para el mismo empresario, no se diga para los bancos. Estas prácticas, poco sanas, tienen como propósito evadir esquemas regulatorios y fiscales muy complejos y pesados que requieren ser simplificados y adecuados para incentivar la formalización y profesionalización de la actividad de las Pymes (Lecuona, 2009).

Debido a la deficiente educación financiera que tienen las MIPyME, la Condusef puso en marcha iniciativas para estas empresas, difundiendo contenidos en finanzas personales, para una mejor administración del dinero, y de esa manera aprender a crecer y proteger su empresa, son totalmente gratuitos y abiertos al público en general.

Condusef también imparte un diplomado en Educación Financiera, y para que sea de fácil acceso lo implementaron en modalidad e-learning y sin costo, esto con el propósito de que las personas tengan conocimientos para la toma de decisiones financieras.

Estos cursos se imparten en algunas universidades, en la Incubadora de la Universidad Tecnológica Emiliano Zapata del Estado de Morelos, también dan cursos para la preparación de los empresarios de manera gratuita, los cursos o diplomados en educación financiera, son importantes para los empresarios ya que algunos representantes de las MIPyME, carecen de estudios universitarios que les ayuden a llevar el manejo de su empresa, también se les dificulta el contratar personal con preparación universitaria, como lo podemos observar en la siguiente tabla, del ENAPROCE, sobre el nivel de estudios del personal ocupado.

Tabla 9. Nivel de estudios del personal ocupado

Entidad federativa, Sectores estratégicos	Total del personal ocupado	Sin instrucción	Educación básica <sup>1</sup>	Educación media superior <sup>2</sup>	Educación superior <sup>3</sup>
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	11,586	393	6,096	2,962	2,135
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	8,432	185	4,399	2,104	1,743
Servicios turísticos	12,071	136	7,151	3,264	1,521
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	281	0	27	40	213
Productos farmacéuticos	1,041	16	161	557	307
Otros	8,948	115	3,999	3,302	1,532

1 Comprende preescolar, primaria, secundaria, formación para el trabajo.

2 Comprende bachillerato general, bachillerato bivalente, profesional técnico.

3 Comprende licenciatura, ingeniería, especialidad, posgrado.

Fuente: ENAPROCE (2015).

### **2.2.3. Administración Financiera**

Dentro de la administración formal una función que ha cobrado una creciente importancia es el área financiera, en donde destaca principalmente la planeación financiera, sin embargo, el pequeño empresario, por lo general, brinda poca importancia a ésta, por la inversión de tiempo que requiere, además de que vive “al día”, sin realizar un control adecuado de sus recursos. Situación que puede influir en la permanencia de la organización en el mercado (López, 2013).

La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes (Van y Wachowicz, 2010).

El tamaño y la importancia de la función de la administración financiera dependen del tamaño de la empresa. Por lo general, en empresas pequeñas de la función financiera la realiza el departamento de contabilidad. Conforme una empresa crece, la función de las finanzas se desarrolla en un departamento separado vinculado directamente con el presidente o a través del director financiero (Gitman, 2003).

La herramienta fundamental para elaborar los planes administrativos, es el análisis financiero. Es común al elaborar un plan, que se confundan los términos rentabilidad, ganancia, utilidad y efectivo, si no hay claridad conceptual, no se podrá analizar la información con criterio financiero, por tanto, el análisis financiero bosqueja a detalle criterios de rentabilidad versus fluidez financiera, patrimonio y compromisos presupuestales futuros (Jiménez et al., 2013).

Por otro lado, los gerentes de las micro, pequeñas y las medianas empresas se apoyan para su toma de decisión en la información que se desprende de los estados financieros tradicionales, aunque en un menor porcentaje algunos gerentes afirmaron tener en cuenta indicadores no financieros como: satisfacción del cliente, clima organizacional, el posicionamiento del producto, la credibilidad, entre otros. Los gerentes de las medianas empresas evidenciaron ser los que más se apoyan en indicadores no financieros para su proceso de toma de decisión (González y Bermúdez, 2008).

#### **2.2.4. Administración empresarial eficiente**

“La administración es una actividad indispensable en cualquier organización, de hecho, es la manera más efectiva para garantizar su competitividad” (Münch et al., 2014).

Una empresa comparte los tres elementos que caracterizan a toda organización: tiene un *propósito definido*, está compuesta por *recursos humanos y materiales* que se van a estar empleando en el proceso de transformación y necesitan de una *estructura organizativa* para su gestión. Por tanto, una empresa es una organización. Pero esta afirmación no se cumple en sentido contrario, es decir, todas las organizaciones no son empresas. La diferencia entre organizaciones y las empresas reside en la finalidad para la que han sido creadas (Hernández, 2014).

La estructura organizacional debe estar enfocada a que el cliente sea el elemento más importante de la pirámide y que el personal operativo, supervisor y directivo enfoque su quehacer diario al servicio del cliente. Está comprobado que mientras mayor es una estructura organizacional (pirámide alargada), el contacto de los altos niveles jerárquicos con los clientes y el mercado es cada vez menor y, por lo tanto, su involucramiento con la operación, las necesidades y problemas de los clientes se convierte casi en inexistente (Levy, 1998).

“Un excelente producto o servicio, sin el soporte de una adecuada administración no tendrá permanencia en el mercado. De ahí la importancia de esta disciplina y sus técnicas para garantizar la competitividad y el éxito empresarial” (Münch et al, 2014).

Las MIPYME, por su tamaño, tiene ventajas tales como su facilidad administrativa, pero, por su mismo tamaño, tiene desventajas de tipo económico: viven al día de sus ingresos. Por lo tanto, se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto es resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa (Tavera y Salinas, 2011).

Se debe de considerar que la realidad de la empresa mexicana es la creación de empresas sin capital; el crecimiento de las empresas se presenta junto con un crecimiento en la estructura y en el número y nivel de los nuevos ejecutivos que, en muchas ocasiones, son los parientes privilegiados quienes, aun cuando no tienen los méritos necesarios, son contratados en los niveles superiores de la organización (Levy, 1998).

En la pequeña empresa, el nivel de efectividad del control interno es eficiente para todos los componentes excepto para el componente información y comunicación, que tiene un control interno medianamente efectivo. En la empresa no se le concede al control interno el carácter estratégico que requiere, no existe documentación formal de las políticas y procesos ni manuales de procedimientos ni funciones que permitan la implementación de políticas de control interno y de cada una de sus normas en todos los procesos de la organización. Hay ausencia de un sistema de control interno favorable, basado en indicadores, que evidencie el proceso de mejora de la organización. No hay

una adecuada segregación de tareas y responsabilidades, se evidencia que los responsables de las diferentes áreas en la empresa no hacen seguimiento y revisión periódica de cada uno de los procesos que dirigen, en donde se evalúen la calidad, el cumplimiento y los resultados obtenidos y se comparen con períodos anteriores, y no hay control físico de los activos ni se elaboran presupuestos dirigidos a cumplir metas previstas (Castañeda, 2014).

### **2.2.5. Manejo contable**

El principal problema de demanda en el mercado del financiamiento formal de las MIPYMES está estrechamente relacionado con el tamaño de las empresas, con la posibilidad de mostrar garantías o colaterales y en general con la dificultad de demostrar a las entidades financieras la estabilidad y rentabilidad de su negocio. En el caso de las empresas de menor tamaño, es muy difícil generar proyecciones técnicas y creíbles que determinen la viabilidad de la micro o pequeña empresa (Arbelaez, Zuleta, y Velasco, 2003).

Si hay algo que puede hacer que sobreviva o quiebre una empresa, es su flujo de efectivo. Por esta razón se necesita realizar una buena planeación de éste. El problema más común es el conocido síndrome cero, cuando el negocio va bien y tiene mucho efectivo el pequeño empresario tiende a no concentrarse en las necesidades futuras. La solución es trabajar directamente con los clientes en el desarrollo de nuevos negocios, de este modo se tendrá siempre presente la visión del futuro (Saavedra y Espíndola, 2016).

“La contabilidad evolucionó de la técnica a la aplicación del control de gestión optimizando los procesos empresariales. Las pymes son un segmento de las empresas que aplicando herramientas de gestión mejoran significativamente control de costos y el desempeño organizacional” (Mite, 2018).

En empresas pequeñas, el contador realiza con frecuencia la función de finanzas, y en las empresas grandes, los analistas financieros a menudo ayudan a recopilar información contable. Sin embargo, existen dos diferencias básicas entre los campos de

finanzas y contabilidad; uno enfatiza los flujos de efectivo y el otro la toma de decisiones (Gitman , Lawrence, y Zutter , 2012).

Para que la contabilidad procese y otorgue oportunamente la información no se puede reducir a un simple sistema que registre ingresos y gastos debido a que la empresa se puede ver afectada por otro tipo de operaciones. Por ejemplo: cuando se realicen inversiones el registro de esta operación no solo afecta el “gasto” sino que se debe dar de alta el activo fijo; préstamos o créditos bancarios son operaciones que no reflejan algún ingreso para la entidad, reflejaría una deuda y un ingreso que no necesariamente es gravado de impuestos; para las ventas a crédito o compras a crédito en este sistema no existe una forma de diferenciar el ingreso o gastos oportunamente para la determinación de los impuestos; además las cuentas deben de ser acorde a las operaciones que realiza la empresa (Rodríguez y Díaz, 2015).

Se observa en general un descuido relativo al análisis de la información contable y en algunos casos se detectan fallas en la elaboración de los estados financieros, situación que impide realizar un estudio serio y confiable de la situación financiera de las empresas, tanto para su propio análisis, como para el que desarrollan los terceros que tienen acceso a ella (Zapata, 2004).

Para entrar en los senderos de la reconciliación contable es necesario “vender” la contabilidad de manera amigable, saber que es necesario cumplir con unos requerimientos legales, pero entendiendo que el pequeño empresario tiene unas necesidades particulares de información que el sistema tradicional muchas veces no le satisface por su lenguaje técnico y en ocasiones confuso con que se le presenta. Es por esto que se debe avanzar en la presentación de informes simples, pero contundentes, que le sirvan al empresario en la gestión del negocio y que se adapten a las condiciones particulares de su empresa. En este sentido, se debería hablar de la existencia de una contabilidad “formal” y una contabilidad “informal”, entendiendo por la primera, aquella destinada a usuarios externos, entidades de vigilancia y control; en síntesis aquella que responde a requerimientos legales. La contabilidad “informal” se entiende como aquella que responde a las expectativas de los agentes internos de interés de manera simple y sin ataduras normativas; no debe confundirse este término con prácticas desleales que

usualmente se aplican en la contabilidad de muchas empresas (Correa y Jaramillo, 2007).

Como barreras importantes para cambiar los modelos y técnicas de Contabilidad de Costos y de Gestión, se aprecian la percepción de que incrementa el trabajo del personal de contabilidad y la falta de especialistas en costos al interior de la empresa. Los principales beneficios que se perciben para cambiar un modelo o técnica de gestión de costos, se observa que fundamentalmente se busca, obtener mayor información sobre la rentabilidad del producto, exactitud de la información y reducción de costos (López y Marín, 2010).

#### **2.2.6. Plan de negocios y modelo Canvas**

A través de la planeación se plantea el rumbo hacia donde se dirige la organización, por eso la planeación es el punto de partida del proceso administrativo. De esta forma, gran parte del éxito de cualquier empresa depende de la planeación (Münch et al., 2014).

Es importante señalar que existen dos actitudes en cuanto a la orientación estratégica de las empresas. En primer lugar, el deseo de crecer rápidamente, que se basa en la errada percepción de que el crecimiento y la inversión subsecuente implican un atesoramiento del capital, situación que en principio es cierta si la operación es rentable y la inversión realizable con relativa facilidad. En este caso las empresas hacen fuertes inversiones en infraestructura y equipos aprovechando la época de vacas gordas. La actitud contraria está caracterizada por el objetivo de crecer lentamente o solamente sobrevivir. En este segundo caso las empresas prefieren operar en lo que se podría denominar un perfil bajo. Se hace patente el hecho de que uno de los factores reseñados por Peter Drucker como causante del fracaso de muchas empresas es su decisión de crecer muy rápidamente (Drucker, 1984) (como se citó Zapata, 2004).

Han surgido nuevas estrategias para fortalecer la competitividad de las empresas. Una de ellas, se refiere al uso efectivo de metodologías que pueden contribuir positivamente a la competitividad y funcionamiento de la empresa. Sin embargo, las pequeñas

empresas generalmente desconocen el impacto en la competitividad que pueden generar el uso de dichas herramientas (Tavera y Salinas, 2011).

En la administración de cualquier empresa existen dos fases: una estructural, en la que a partir de uno o más fines se determina la mejor forma de obtenerlos; y otra operacional, en la que se ejecutan todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante el periodo de estructuración (Münch et al., 2014).

Un plan de negocios que ofrezca las herramientas necesarias para la toma de decisiones del inversionista es una guía que describe los productos o servicios, mercados meta, entorno competitivo, estrategias de entrada, funcionamiento del negocio y operaciones financieras. La correcta formulación del plan ofrece indicadores sobre oportunidades de inversión y escenarios de operación (Pedraza, 2014).

El modelo canvas para generar un plan de negocios, es una herramienta de fácil manejo, diseñada para agregar valor y contribuir en el éxito de los negocios. Una de las principales características de las mpymes es que son empresas familiares y generalmente son dirigidas por uno o más de sus miembros, careciendo de una estructura formal y de los conocimientos necesarios que permitan establecer procesos que desarrollen su competitividad en un entorno cada vez más globalizado. Este modelo de aplicación sencilla, adaptado de manera precisa, puede convertirse en una alternativa para los emprendedores de nuevas empresas o las ya existentes, para visualizar y dar forma a un plan de negocios exitoso (Casas, Vargas, y Almanza, 2017).

En México existen programas de incubación de empresas integrados por las incubadoras empresariales, que son centros de apoyo a emprendedores, que los orienta, les da consultoría y asistencia integral para la creación y/o fortalecimiento de su empresa. El programa implica acompañamiento empresarial para la elaboración del plan de negocio, donde se evalúa su viabilidad (De la Cueva, 2013).

En esta fase los planes muy elaborados a largo plazo aún no tienen demasiado valor, pues la empresa está recién inmersa en el mercado, debe probar su oferta. Por tanto, es época de conocer el contexto, su producto (hasta sistematizarlo), su mercado, todo es nuevo (Leiva, 2006).



Al buscar recursos externos, es aún más importante entender los parámetros propios de la persona a quien se dirige el plan. Algunos planes tendrán como fin identificar y corregir carencias de personal, y se aplicarán para identificar las necesidades de las personas y alentar posibles contrataciones. Pero casi todos los planes dirigidos a destinatarios externos requieren dinero, ya sea de un banco o de un inversionista de capital de riesgo. Este tipo de planes debe prepararse con sumo cuidado y absoluto conocimiento de las preguntas que el destinatario del plan podría plantar. De hecho, podrían ser necesarias versiones distintas del mismo plan, pues la necesidad de que un banquero tiene de seguridad difiere bastante del deseo de un inversionista de capital de riesgo tiene de que el capital aumente (Stutely, 2000).

### ***2.3. Opciones de Financiamientos para las empresas Morelenses***

Las empresas solicitan financiamiento por diferentes razones tales como: crear un negocio; cuando se desea innovar la maquinaria o el equipo con el que se cuenta o para poder llevar a cabo alguna remodelación, entre otras. En este punto, la empresa debe evaluar distintas cuestiones antes de solicitar un financiamiento, tales como la finalidad del crédito que obtenga, cuál es el importe que necesita, en qué plazo lo podrá pagar, cuáles serán los intereses que deberá pagar por dicho crédito, cuáles las garantías que debe ofrecer, etc. (Tapia, 2013).

Actualmente las MIPYME cuentan con una gran variedad de opciones de financiamiento, entre las que se encuentran: los proveedores, los bancos, la banca de desarrollo, las SOFOLES, SOFOMES, SOFIPO, opciones de arrendamiento, empresas de factoraje y programas gubernamentales, por mencionar a las más populares. Es necesario que el empresario se dé a la tarea de elegir aquella que más le convenga, ya que cada fuente de financiamiento tiene características particulares así como ventajas y desventajas, debido a esto, cada empresa debe conocer sus necesidades y su capacidad máxima de endeudamiento, además de preparar un plan para saber si podrá pagarlo contemplando diferentes escenarios que pudieran presentarse en un futuro (Tapia, 2013).

Una estrategia de financiamiento debe suministrar apoyos para atender las diferentes etapas por las que transitan las empresas, comenzando con programas de incubadoras, siguiendo con subsidios de capital semilla, capitalistas ángeles, capital de riesgo y, por último, programas de financiamiento y garantías (Ferraro et al., 2011).

De hecho, este sector no suele acudir a fuentes externas porque no cumplen con los requisitos que les solicitan las instituciones financieras como las del sector bancario. En muchas ocasiones, tampoco acuden a ellas y a los programas gubernamentales porque desconocen su existencia. En consecuencia, las MIPYME recurren a fuentes internas de financiamiento como pueden ser (Tapia, 2013):

1. Financiamiento a través de recursos propios
2. Financiamiento a través de familiares y amigos
3. Financiamiento a través de las tarjetas de crédito
4. Aportaciones al capital
5. Realizar la venta de activos fijos

### **2.3.1. Fuentes Internas**

En ocasiones, la empresa puede no considerar necesario el recurrir a fuentes externas de financiamiento cuando han generado los recursos necesarios para poder cubrir sus necesidades de capital. De hecho, este sector no acude a dichas fuentes externas porque no cumplen con los requisitos que les solicitan las instituciones financieras como las del sector bancario. En muchas oportunidades tampoco acuden a instituciones o programas gubernamentales debido a que desconocen su existencia. Así las cosas las PYME recurren a fuentes internas de financiamiento como pueden ser (Saavedra y Tapia, 2013):

- Financiamiento a través de recursos propios
- Financiamiento a través de familiares y amigos
- Financiamiento a través de las tarjetas de crédito

- Aportaciones al capital
- Venta de activos fijos

#### **2.3.1.1. Recursos propios**

La mayoría de las MIPyME, pueden llegar a utilizar las utilidades que son generadas por su negocio para poder cubrir el pago de sus pasivos además de poder invertir en nueva maquinaria o en infraestructura; sin embargo, es importante señalar que pocas (Saavedra y Tapia, 2013), logran tener los recursos para cubrir sus necesidades por lo que en determinado momento buscan el financiamiento necesario para cubrirlo.

Se observa que las fuentes principales de financiamiento de las Pymes en la región son los fondos propios (es decir el autofinanciamiento) seguido por el crédito de proveedores y el crédito bancario. Las Pymes en América Latina tienden a financiarse principalmente con fondos propios mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios. Hemos concluido que la falta de acceso a fuentes institucionales como el crédito bancario o el capital riesgo se traduce en una dependencia excesiva sobre el crédito comercial de corto plazo y un exceso de capitalización que limita las posibilidades de expansión de las Pymes y les resta competitividad (Bloch y Granato, 2007).

#### **2.3.1.2. Financiamiento por familiares y/o amigos**

El financiamiento a través de familiares podría parecer la opción más viable para muchas PYME; en la mayoría de los casos, los préstamos que llegan a obtener no están condicionados al pago de intereses o plazos, aunque los importes o cantidades que pueden obtener de estas fuentes son generalmente pequeñas (Saavedra y Tapia, 2013).

En particular, nuestros hallazgos revelan que el tamaño de la empresa, el control familiar, la planificación comercial y los objetivos comerciales están significativamente asociados con la deuda. Las pequeñas empresas familiares y los propietarios que no cuentan con procesos formales de planificación tienden a depender de los préstamos familiares como fuente de financiamiento. Sin embargo, es menos probable que las

empresas familiares en la industria de servicios (por ejemplo, minoristas y mayoristas) utilicen préstamos familiares, al igual que los propietarios que planean lograr el crecimiento a través de nuevos productos o desarrollo de procesos. El uso de capital y las ganancias retenidas es probable para las empresas familiares que planean lograr un crecimiento a través de un aumento en las ventas, pero es menos probable que las empresas familiares en el sector manufacturero y las empresas de estilo de vida. Además, la deuda y los préstamos familiares están relacionados negativamente con el capital y las utilidades retenidas. La equidad es una consideración para los propietarios de grandes empresas, empresas jóvenes y propietarios que planean lograr un crecimiento mediante el aumento de los márgenes de ganancia. Sin embargo, es menos probable que la equidad sea una consideración para los dueños de negocios familiares mayores y los propietarios que prefieren mantener el control familiar (Romano, Tanewski, y Smyrnios, 2000).

### **2.3.1.3. Tarjetas de crédito**

El financiamiento a través de tarjetas de crédito, hace referencia a uno de los medios de financiamiento más comunes para muchas PYME; pero, es también uno de los más riesgosos, ya que en caso de que no cumplan con los pagos acordados con la institución bancaria se verán en la obligación de pagar los intereses, lo cual puede resultar mucho más costoso que el importe que solicitaron en un principio. También pueden presentarse imprevistos como una disminución en las ventas o un incremento de competidores en la zona, lo cual generaría que no puedan cubrir con el crédito obtenido (Saavedra y Tapia, 2013).

Por su parte, un estudio del Banco de México (2015) señala que las tasas de interés en el crédito MIPyME son variadas; sin embargo, en promedio el crédito a MIPyME es considerablemente más caro que el crédito a empresas grandes. Las empresas micro y pequeñas pagan tasas en promedio tres puntos porcentuales más elevadas que las medianas. Por otro lado, una fracción importante del crédito a empresas micro y pequeñas se provee a través de una fuente relativamente cara de financiamiento, la

tarjeta empresarial. Esto refleja que las restricciones al acceso al crédito de las empresas micro y pequeñas son mayores que las que enfrentan las medianas. El riesgo percibido por la banca se puede mitigar a través de una garantía bien calificada y ponderada (como se menciona en (León y Saavedra, 2018).

#### **2.3.1.4. *Financiamiento por proveedor***

Los proveedores se han convertido en una alternativa de financiamiento para las empresas que les han permitido obtener los bienes y servicios necesarios para que puedan continuar con sus operaciones. También se han convertido en la principal fuente de financiamiento para la MIPYME en México. Esto es posible gracias a las facilidades de crédito que ofrecen a sus clientes, como no cobrar intereses (ya que no figuran como intermediarios financieros) y la sencillez del trámite para obtener un crédito (Tapia, 2013).

Los países de la región presentan una baja utilización de recursos bancarios por parte de las MIPyME, aun cuando existen instituciones que las apoyan financieramente, existe el antecedente que pocas son las oportunidades que tienen de ser sujetos a crédito, y que gran parte de ellas comienzan a operar sin capital suficiente, o bien comienzan hacer uso del financiamiento con proveedores, lo cual les impide asegurar un crecimiento adecuado y sostenido, que les permita permanecer en el mercado (Saavedra y León, 2014).

La crisis financiera que se suscitó en los años 1994 y 1995 hizo que las pequeñas empresas encontrarán en sus proveedores una respuesta a su necesidad de crédito, ya que de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada por el Banco de México, muestra que durante el período de 2001 a 2009, la preferencia de las micro empresas por este tipo de alternativa se incrementara en un 9.4% (Saavedra y Tapia, 2013).

Debido a la falta de financiación de intermediarios financieros las Pymes latinoamericanas dependen del crédito de proveedores en mayor medida que las Pymes en países desarrollados. La financiación de proveedores o de clientes puede ser una fuente de recursos importante para las empresas ya que los proveedores o clientes al tener una relación comercial establecida con las empresas tienden a tener una ventaja

comparativa frente a las instituciones financieras en la facilidad de obtención de información sobre sus proveedores o clientes, al igual que en la capacidad de liquidar bienes embargados y tienden también a tener un interés implícito más elevado en la supervivencia de la empresa a largo plazo. En la mayoría de los países de la región, el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo significativa utilizada por la mitad de las Pymes (Argentina, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela) (...) (Bloch y Granato, 2007).

En la siguiente tabla podemos observar el porcentaje de financiamiento de proveedor y de la banca comercial que utilizan las empresas dependiendo de su tamaño.

Tabla 10. Financiamiento por proveedor y banca comercial

<b>Tipo de financiamiento</b>	<b>Nuevo de empleados</b>	<b>Porcentaje</b>
Proveedores	11 y 100	72.8%
Proveedores	más de 100	78.9%
Banca comercial	hasta 100	15.1%
Banca comercial	más de 100	40.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (2018).

Las compras a crédito de proveedores y adelanto de clientes, es la segunda fuente de financiación de las MIPyME para capital de trabajo a la que recurren países como Colombia con el 36.01%, Argentina con el 26.78%, México con 24.68% y Chile con el 23.32%(...) (Saavedra y León, 2014),

### **2.3.2. Fuentes externas**

Es importante señalar que en el caso de México la participación del financiamiento externo a las empresas es significativa, ascendiendo a 42% de los fondos institucionales que recibieron en el 2007. Esto tiene que ver con la estructura del sector empresarial mexicano, en el que se localiza un segmento importante de corporaciones exportadoras que sustentan la mayor parte del comercio exterior de México, el más relevante en relación al tamaño de la economía entre los países más grandes de América Latina. Por otro lado, el acceso de las Pymes al crédito institucional es muy bajo, por lo que este se concentra en las empresas de mayor tamaño (Lecuona, 2009).

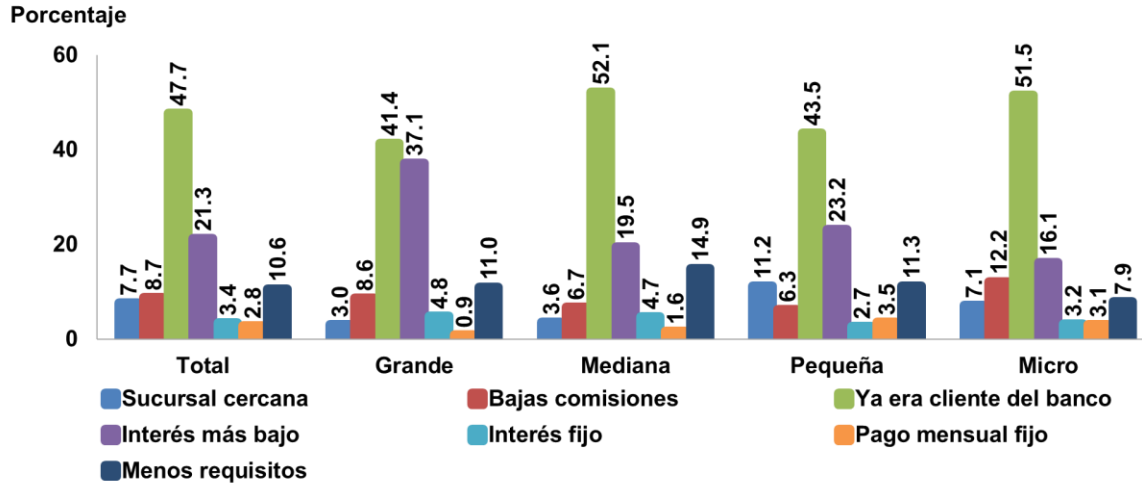
#### **2.3.2.1. Banca Comercial**

Las MIPYMES responden reiterativamente que los servicios financieros representan una opción de alto costo frente a otras modalidades de crédito, dadas las altas tasas de interés. Por otro lado, consideran excesivos los requisitos que las entidades financieras les exigen para otorgar los créditos (Arbelaez, Zuleta, y Velasco, 2003).

“La baja participación de las Pymes en el crédito de los bancos múltiples contrasta con su importancia en la economía como generadoras de producción y de empleo” (Lecuona, 2009).

En la siguiente figura se pueden observar los diferentes motivos que tienen las empresas para acudir a la banca comercial.

Figura 2. Motivos para acudir a la banca comercial



Fuente: ENAFIN (2015).

Por otro lado, a partir del análisis de algunos rasgos estilizados sobre la demanda de financiamiento de las pymes podemos deducir que existe demanda de crédito insatisfecha por parte de estas empresas y que, adicionalmente, un gran porcentaje de pymes no demanda crédito al sistema bancario por motivos vinculados a las restricciones históricas de estas empresas para acceder al financiamiento (altos costos financieros, dificultades para obtener garantías, no calificación como sujeto de crédito, etcétera) (Allami y Cibils, 2011).

### 2.3.2.2. Banca de Desarrollo

Estas sociedades fueron conceptualizadas con el propósito de promoción y fomento del desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, o donde los proyectos eran de alto riesgo o requerían de montos importantes de inversión inicial. Sus apoyos crediticios los ofrecían en forma preferencial, es decir, con tasas de interés, plazos y formas de amortización menores a las de los bancos múltiples, además de brindar asesoría y extensionismo financiero (Anaya, 2007).



### **2.3.2.2.1. Nacional Financiera**

Buscar contribuir al desarrollo económico de las empresas, ayudando con financiamientos para impulsar su desarrollo empresarial, innovación, competitividad y generación de empleos, en cuanto a sus características propias, destacan las siguientes (Anaya, 2007):

- Objeto de la sociedad: Promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país. En tal sentido, la acción institucional se orienta en la actualidad, a fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionándole financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como al desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos en el país.
- Facultades de la sociedad: Con la finalidad de fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad, en el ejercicio de su objeto la Sociedad tiene, entre otras, las siguientes facultades:
  - Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales;
  - Promover la capacitación, la asistencia técnica, el desarrollo tecnológico y el incremento de la productividad;
  - Promover el desarrollo integral del mercado de valores;
  - Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales;
  - Promover, gestionar y poner en marcha proyectos, que atiendan necesidades del sector industrial en las distintas regiones del país, o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región;
  - Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones;
  - Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia técnica, con otras instituciones de crédito, fideicomisos de fomento y organizaciones auxiliares de crédito.

- Operaciones de la sociedad: Para el cumplimiento de su objeto, la institución puede realizar las siguientes operaciones:
  - Emitir bonos bancarios de desarrollo;
  - Contratar créditos;
  - Emitir o garantizar valores;
  - Participar en el capital social de empresas industriales o de tecnología, en forma temporal y minoritaria;
  - Emitir certificados de participación.

### **2.3.2.3. Fondo Morelos**

Fondo Morelos (IMOFI), es un instituto que se creó con el fin de apoyar con financiamientos a las empresas morelenses, cuenta con bajas tasas de interés, que se otorga un descuento adicional en la tasa con el pago puntual, está clasificado por diversos programas, en los que las empresas morelenses pueden participar dependiendo del perfil que tenga cada empresa o emprendedor.

De los programas que cuenta Fondo Morelos, se seleccionaron los programas que aplican para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, los cuales se clasificaron en la siguiente tabla.

Existe un programa llamado “Primer Impulso” esta va enfocado a los emprendedores, ya que es para apoyar a aquellos futuros empresarios para la puesta en marcha de su negocio, para poder acceder a este programa es necesario contar con un diploma expedido por alguna incubadora, ya sea de modalidad presencial o en línea, con esto el instituto corrobora que sea un proyecto viable y rentable ya que en la incubadora desarrollo su plan de negocios, estados y proyecciones financieras, imagen de la empresa, resumen ejecutivo entre otros, por lo que si no cuenta con este documento el emprendedor no puede acceder al financiamiento.

Tabla 11. Programas del IMOFI

Programa	Objetivo
PROFISTUR	Fortalecer el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ubicadas en el Estado de Morelos, que tengan en operación una actividad económica dentro del sector turismo
PROPYME PREMIUM	Fortalecer el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas ubicadas en el Estado de Morelos, que tengan en operación una actividad económica dentro de los sectores de comercio, servicio, industria y construcción.
PROPYME	Fortalecer el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ubicadas en el Estado de Morelos, que tengan en operación una actividad económica dentro de los sectores de comercio, servicio, industria y construcción.
FINANCIAMIENTO A LA COBRANZA	Implementar un programa financiero que sea de gran utilidad y coadyuve en hacer rápidamente líquidas las cuentas por cobrar de los empresarios del estado de Morelos que suministran bienes y servicios a empresas privadas, así como al Gobierno Estatal, coadyuvando en el establecimiento de bases que les permitan un crecimiento sostenido.

Fuente: Elaboración propia con datos de Fondo Morelos

Tabla 12. Requisitos generales de los programas

R	R	Solicitud Única de Crédito debidamente llenada y firmada en original
R	R	Estados Financieros históricos del ejercicio anterior y parcial del ejercicio vigente. Para personas físicas depende del monto, puede presentar flujo de efectivo
R		Copia del acta constitutiva, inscrita en el Instituto de Servicios Registrales y Catastrales del Estado de Morelos (incluyendo en caso de modificación de estatutos o denominación, copia de las actas de asamblea ordinarias y/o extraordinarias correspondientes)

R		Copia del poder notarial del apoderado legal para ejercer actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito, inscritos en el I.S.R. y C.
R	R	Copia de la Constancia de Situación Fiscal del solicitante y del representante legal
R	R	Declaración anual de impuestos del ejercicio anterior y parciales del ejercicio actual
R	R	Reporte de Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales
R	R	Cotizaciones y/o Presupuesto del mobiliario, equipo o remodelaciones. En caso de remodelaciones a la infraestructura, presentar licencia de construcción
R	R	Acta de Nacimiento del representante legal o solicitante
		Acta de Matrimonio del solicitante (en su caso)
		Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
		<i>Si es régimen de sociedad conyugal</i> anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
R	R	Copia de identificación oficial del apoderado legal o solicitante (Credencial INE o pasaporte vigente)
R	R	Copia del CURP del apoderado legal o solicitante
R	R	Copia de comprobante de domicilio fiscal de la empresa o persona física (teléfono, agua o predial), con antigüedad no mayor a dos meses
R	R	Comprobante de domicilio particular del apoderado legal o solicitante (teléfono, agua o predial), antigüedad no mayor a dos meses
R	R	Carta autorización de Buró de Crédito
R		Reporte del Buró de Crédito de la sociedad
R		Reporte del Buró de Crédito de su representante
R		Reporte del Buró de Crédito del solicitante
		<b>DE LAS GARANTÍAS</b>
		<i>DEUDOR SOLIDARIO</i>
		Carta de Aceptación de Deudor Solidario o Aval
		Acta de Nacimiento del deudor(es) solidario(s)
		Acta de Matrimonio del deudor solidario (en su caso)
		Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
		<i>Si el deudor está casado por régimen de sociedad conyugal</i> , anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge

Copia de identificación oficial del deudor(es) solidario(s) y cónyuges (en su caso) (Credencial INE o pasaporte vigente)
Comprobante de domicilio particular del deudor(es) solidario(s) (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
Copia del patrimonio e ingresos del deudor(es) solidario(s) (últimos 2 meses)
<b>HIPOTECA</b>
Carta de Aceptación de Deudor Solidario o Aval
Acta de Nacimiento del garante hipotecario(s)
Acta de Matrimonio del garante hipotecario (en su caso)
Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
<i>Si el garante está casado por régimen de sociedad conyugal, anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge</i>
Copia de identificación oficial del garante hipotecario y cónyuge (en su caso) (Credencial INE o pasaporte vigente)
Comprobante de domicilio particular del garante hipotecario (teléfono, agua o
Escritura del bien inmueble inscrito en el I.S.R. y C. (2 copias)
Copia del pago de predial vigente y último recibo de agua
Certificado de Libertad de Gravamen reciente

R. Requisito

P.F. Persona Física

P.M. Persona Moral

Fuente: Fondo Morelos.

#### **2.3.2.4. Subsidios o Apoyos gubernamentales**

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes (Ferraro et al., 2011).

“El gobierno mexicano se ha percatado de estos efectos positivos por lo que ha generado varios programas de apoyo y asistencia a las MIPYME para hacerlas más competitivas” (Tavera y Salinas, 2011).

Debido a la importancia de las PYMEs para la economía, los diversos gobiernos han puesto en marcha una amplia gama de programas de apoyo para estas empresas en los últimos 15 años. En 2002, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) realizó un catastro que identificó la existencia de 131 programas de apoyo a las PYMEs, administrados por distintos organismos del Estado. Si bien los objetivos y servicios específicos ofrecidos difieren, estos programas en general pretenden promover la productividad y competitividad de las pequeñas empresas, incentivar la modernización tecnológica, capacitación, conservación y creación de empleos y mejorar el ingreso y las condiciones laborales de sus empleados. Los programas de apoyo buscan mejorar la integración de las PYMEs a la economía general y así proteger los empleos de quienes trabajan en ellas y generar crecimiento transversal en toda la economía. En conjunto, se calcula que el costo de estos programas representa el 0.27% del gasto total del gobierno federal (Hong, y otros, 2007).

Las medidas implementadas por los gobiernos para apoyar a los emprendedores se pueden clasificar sintéticamente entre las que brindan asistencia técnica y las que ofrecen capital (o financiamiento). Entre las primeras, se encuentran los programas de las agencias de promoción a las pymes orientados a fortalecer las incubadoras de empresa o los centros locales de apoyo, así como los servicios de desarrollo empresarial (cuya variedad abarca desde la asistencia para diseñar estrategias o proyectos hasta consultorías tecnológicas y otros) (Ferraro et al., 2011).

Sin duda, uno de los puntos que mayores polémicas y discusiones despierta en torno la banca de desarrollo son los usos y los costos de los subsidios, con las cuales se financian diversas operaciones, principalmente las de fomento. Varios sectores económicos se oponen de manera irracional, casi dogmática, a ellos, pues sostienen que su abuso solo ha desvirtuado las operaciones de estas instituciones, además de acarrear vicios, incompetencia, corrupción y un elevado costo para la sociedad (Tavera y Salinas, 2011).

#### **2.3.2.4.1. Fondo Nacional Emprendedor**

El objeto del Fondo Nacional Emprendedor en adelante el FNE, es incrementar la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas, principalmente las ubicadas en sectores estratégicos, para incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el impulso al fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica, incluyente y competitiva según el Diario Oficial de la Federación (DOF, 2016 ).

Es responsabilidad de la Secretaría de Economía (SE) emitir las Reglas de Operación de los programas de su competencia que inicien su operación en el ejercicio fiscal correspondiente o, en su caso, las modificaciones a aquellas que continúen vigentes.

Son objetivos del Fondo Nacional Emprendedor (DOF, 2016 ):

- I. Contribuir al incremento de la tasa de crecimiento de la Producción Bruta Total de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante la canalización de apoyos temporales y concurrentes garantizando la transparencia en la asignación de los mismos;
- II. Generar mediante la selección de los mejores proyectos que presenten los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas del país, una gradual y firme transformación de éstos mediante:
  - a) El mayor acceso a financiamiento y capital;
  - b) El desarrollo de capacidades de gestión y habilidades gerenciales;
  - c) El fortalecimiento de las capacidades productivas y tecnológicas;
  - d) El acceso a información relevante para la toma de decisiones;
  - e) Una mayor capacidad para acceder a los mercados;
  - f) El fomento a la innovación y el desarrollo;
  - g) El fomento a la equidad regional y de género en la entrega de apoyos;

- h) La democratización de la productividad nacional;
- i) El aumento de la formalidad, y
- j) La mayor eficiencia en los procesos de logística y abasto

APOYOS: Asignaciones de recursos federales previstas en el Presupuesto de Egresos como subsidios que la Secretaría de Economía, a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) se otorgan a los BENEFICIARIOS para fomentar el desarrollo de actividades económicas prioritarias de interés general (DOF, 2016 ).

#### **2.3.2.4.2. Microcréditos para el bienestar**

Los microcréditos para el bienestar son un programa nuevo que se implementará este año 2019 con el cambio de sexenio, lo implementaron en forma de tantas para que sea accesible para las microempresas, son créditos pequeños que inician con \$6,000 pesos y se puede ir incrementando el monto solicitado conforme el microempresario cumpla con sus pagos y conforme vaya liquidando los créditos, éste se dará por medio de Banco Azteca y no se cobrarán intereses, que es la manera que el gobierno planea ayudar a los microempresarios para que cuenten con capital para adquirir equipo básico o cubran alguna necesidad.

A comparación de los apoyos que se daban con INADEM los años anteriores, algunos empresarios consideran que el monto inicial de \$6,000 pesos es muy poco ya que no les alcanza para cubrir las necesidades con las que cuentan, pero este programa está enfocado específicamente a micro negocios, como tiendas de abarrotes que no suelen cubrir los requisitos solicitados por los bancos o no saben cómo acceder a las convocatorias.

#### **2.3.2.5. Ángel inversionista**

En la fase de puesta en marcha (start-up), la opacidad de la información dificulta la obtención de fondos externos por lo que la financiación de la empresa depende



fuertemente de fuentes internas, el crédito comercial y de los business angels. La financiación inicial interna es demandada en las etapas más tempranas del desarrollo de la empresa cuando el emprendedor todavía está desarrollando el producto o concepto de negocio y la mayoría de los activos son intangibles, así como cuando la empresa inicia su producción a pequeña escala y con un esfuerzo limitado de marketing. Generalmente, la fase de puesta en marcha es asociada con el desarrollo de un plan formal de negocios el cual es utilizado para la captación la inversión de business angels (Ferrer y Tanaka, 2009).

Una vez que el producto ha sido exitosamente probado en el mercado, se recurre al capital riesgo para la producción y mercadeo a gran escala. Generalmente los inversores de capital riesgo invierten en compañías que han recibido fondos provenientes de business angels en una o más ocasiones (Ferrer y Tanaka, 2009), los ángeles inversionistas son una gran opción para los empresarios, ya que les brinda una gran oportunidad para poder iniciar su negocio y esto como se menciona les brinda confianza en inversiones de capital de riesgo ya que ya se ha decidido invertir en esa idea anteriormente y un ángel inversionista no invierte en ideas que no crean que serán exitosas.

Los inversionistas ángeles son individuos que invierten por cuenta propia en proyectos empresariales en su fase inicial. Este tipo de inversionista financia nuevos proyectos empresariales de forma privada y directa, sin intermediarios, con la esperanza de obtener altos retornos cuando se retire del negocio. Por lo general, estos inversionistas fueron con anterioridad emprendedores exitosos que decidieron convertirse en inversionistas privados y aportar sus conocimientos, experiencias y capitales a las iniciativas de otros (Vainrub, 2007).

“Dado que invierten su propio dinero, antes de ponerlo en un negocio, toman en cuenta diversos factores como: la confianza y credibilidad que le inspire el emprendedor, así como el plan de negocios de la empresa” (Newlands, 2017).

### **2.3.2.6. *Financiamiento colectivo***

El término crowdfunding se ha generalizado en muchos idiomas para aglutinar fenómenos muy diversos que comparten esencialmente tres características. Primero, la base comunitaria y en masa que permite agrupar esfuerzos, recursos e ideas. Segundo, el objetivo principal pero no único de obtener financiación para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos. Tercero, el empleo de tecnología que permite la interacción e intermediación electrónicas para canalizar las funciones atribuidas a cada modalidad de crowdfunding. Por tanto, el término crowdfunding, frecuentemente traducido como “financiación en masa o colectiva”, describe un amplio y variado fenómeno consistente en la creación de un entorno (electrónico) para la agrupación de un colectivo, la aportación de ideas, recursos y fondos y la interacción en red dirigidas a apoyar conjuntamente proyectos, esfuerzos e iniciativas de individuos, organizaciones o empresas (Rodríguez, 2013).

Las plataformas de apoyo del crowdfunding han tenido un gran impacto sobre los business angels (individuales o en red) a lo largo de la última década, a la hora de emparejar intereses afines. En su ausencia, cada parte dedicará mucho más tiempo para encontrarse. La función principal de estas plataformas es facilitar ese primer contacto, y ayudar a que se realice la transacción. Este proceso será posible porque dispone de suficiente familiaridad con los requisitos de los intermediarios financieros e inversores, además de ello, conoce cómo estandarizar los procesos de puesta a punto de la empresa (due dilligence) y reducen el tiempo de búsqueda fomentando además el networking activo, así como una verificación por parte de terceros de la viabilidad del modelo de negocio y del equipo gestor (Giménez, 2013).

#### **2.3.2.6.1. *Plataformas de financiamiento colectivo***

Existen diversas plataformas en las cuales se puede subir la propuesta de negocio y obtener el financiamiento deseado, tales como **Kickstarter**.

Esta plataforma es muy famosa debido a que ayuda a los artistas, diseñadores, cineastas y diversos creadores, a que obtengan el financiamiento necesario para lograr su objetivo.

En Kickstarter, los creadores tienen el control y responsabilidad de su proyecto, ellos conservan la propiedad del trabajo, cuando su proyecto está listo lo publican y comparten con la comunidad de la plataforma, esta fija una meta de financiamiento y un plazo para recolectar dicho financiamiento, la comunidad decide si le gusta el proyecto y contribuye con el dinero para lograrlo, la ventaja de esto es que si no se alcanza la meta para lograr el proyecto no se realiza ningún cargo a los aportantes.

En caso de que el proyecto tenga éxito, la plataforma deduce una comisión del 5% de los fondos recaudados, por lo que para muchas personas se ha vuelto una forma creativa y rápida de obtener el recurso necesario para su idea.

### 3. III. Barreras de acceso a Financiamiento que enfrenta la MIPyME

Los mercados financieros se caracterizan por fallas que son típicas de la competencia imperfecta, tales como la asimetría en la información requerida para una correcta evaluación de los riesgos, la selección adversa y el riesgo moral, entre otras. En el caso particular del financiamiento de pequeñas empresas se hace especial énfasis, además, en los elevados costos de transacción derivados de la insuficiente información de las empresas y la inapropiada organización de las entidades financieras para prestar servicios de financiamiento a este tipo de empresas, en particular por el tamaño pequeño de los créditos. Otro factor importante son las condiciones de las garantías disponibles (Arbelaez et al, 2003).

Las razones por las que no les concedieron un crédito a las empresas según la ENAPROCE son las vistas en las siguientes tablas.

Tabla 13a. Razón por la que no les concedieron un crédito

<b>Entidad federativa, Sectores estratégicos</b>	<b>No tenía colateral o garantía prendaria</b>	<b>No tenía aval</b>	<b>No tenía historial crediticio</b>	<b>La empresa tiene poca antigüedad</b>	<b>No pudo comprobar ingresos</b>
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	C	0	C	0	0
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	16	0	0	C	0
Servicios turísticos	C	0	C	C	0
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	0	0	0	0	0
Productos farmacéuticos	0	0	0	0	0
Otros	28	0	0	C	C

C: Cifra confidencial.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

Tabla 13b. Razón por la que no les concedieron un crédito

<b>Entidad federativa, Sectores estratégicos</b>	<b>Tenía mucha deuda</b>	<b>Tenía mal historial crediticio</b>	<b>No tenía cuenta en el banco</b>	<b>Pensaron que el proyecto propuesto no era lo suficientemente rentable</b>	<b>No le dijeron la causa</b>
Alimentos, bebidas, tabaco y confitería	C	0	0	C	29
Equipo de transporte terrestre excepto ferroviario	13	0	C	C	6
Servicios turísticos	0	0	0	C	12
Servicios de investigación y desarrollo tecnológico	0	0	0	0	0
Productos farmacéuticos	0	0	0	0	C
Otros	C	C	0	0	0

C: Cifra confidencial.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

Las pequeñas y medianas empresas también generalmente calificaron las altas tasas de interés, el acceso a los préstamos a largo plazo y el acceso a la financiación no bancaria como mayores limitaciones para las operaciones empresariales y el crecimiento que las grandes empresas. Estas diferencias son estadísticamente significativas en varios casos. Sin embargo, no existe un patrón claro cuando se comparan las pequeñas y medianas empresas. Después de controlar otros factores que podrían afectar el

desempeño empresarial, las medianas empresas calificaron las altas tasas de interés como una mayor restricción que las pequeñas (o grandes) empresas, mientras que las pequeñas empresas calificaron el acceso al financiamiento no bancario y los préstamos a largo plazo como mayores restricciones que empresas medianas (Clarke, Cull, y Martinez, 2001).

Los estudios para identificar los problemas de las PYMES mezclan dos tipos de enfoques que llamaremos enfoques “externo” e “interno”; el enfoque externo se caracteriza por problemas que afectan a las PYMES, pero que son más bien del tipo macroeconómico y en donde las PYMES no tienen influencia en su solución (o no es su razón de ser); mientras que el enfoque interno, en cambio, se caracteriza por problemas derivados de la gestión propias del negocio y del sector económico al que pertenecen, y donde la PYMES es responsable de su solución y mejora (Palomo, 2005).

### **3.1. Barreras Externas**

El Financiamiento es la aportación de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva, así como, para poder emprender, y también invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación, cuyo costo está representado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización (León y Saavedra, 2018).

El acceso al financiamiento parece estar condicionado por las características de la empresa. Para algunos autores se trata de una cuestión de discriminación, mientras que para otros las causas de las limitaciones al financiamiento externo se encuentran en las características propias de sus empresas, como tamaño, edad, sector, entre otros (Guercio, Oliveras, Vigier y Briozzo, 2015).

Como consecuencia de lo anterior el acceso al mercado de factores productivos muestra limitaciones, que se acentúa por el pobre nivel para lograr créditos bancarios, las estadísticas indican que la banca privada, para realizar préstamos debe contar con una gran cantidad de garantías, lo que resulta una situación difícil cuando las MIPYMES

en México no cuentan, en general, con locales propios; además de los problemas de contabilidad que poseen estos tipos de empresas que las sitúan ante la banca como instituciones no sujetas a crédito. Por lo tanto, las MIPYMES tienen poca posibilidad de acceso a un mercado de trabajo donde exista la fuerza de trabajo calificada, que permita lograr los niveles de competitividad exigidos a nivel internacional y con la calidad requerida (Valdés y Sánchez, 2012)

Un hallazgo preocupante es, con respecto a las fuentes de financiamiento, que los empresarios de este sector se financian con tarjeta de crédito y préstamos bancarios, fondos considerados de alto costo en el contexto mexicano, aunque los empresarios analizan las fuentes de financiamiento que utilizan específicamente las condiciones, las garantías y la tasa de interés (Saavedra y Espíndola, 2016).

### **3.1.1. Restringido acceso a créditos bancarios**

Las crisis financieras que se han venido presentando en todo el mundo han hecho que el financiamiento siga siendo un tema de actualidad, ya que toda empresa nueva o en marcha requiere financiarse para poder constituirse o para operar y desarrollarse, por lo tanto, el acceso al crédito o financiamiento se torna un aspecto fundamental en el desarrollo, sobre todo de las economías emergentes (León y Saavedra, 2018).

Después del estallido de la crisis bancaria en 1994-1995 vino un complejo y costoso rescate por parte del Estado que se fue desarrollado con gran incertidumbre para los agentes económicos hasta fines de la década. Como resultado, los bancos quedaron frágiles, descapitalizados y en un callejón sin salida: la inversión nacional no encontraba condiciones ni incentivos para recapitalizar al sistema bancario y la extranjera estaba impedida por ley para hacerlo en la magnitud requerida. Fue hasta 1998-1999 que el Congreso aprobó un paquete de reformas financieras entre las que destacaban la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y la apertura a la inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos, lo que hizo factible que instituciones extranjeras tomaran el control de los tres bancos más grandes del país. Estas reformas generaron efectos sustantivos en un plazo muy corto: la participación

externa en los activos del sistema bancario pasó de una cuarta parte en 1998 a más de tres cuartas partes en 2001. La apertura aceleró el proceso de consolidación del sistema bancario y para el 2007 los cinco bancos más grandes concentraban alrededor de 80% de los activos totales; los cuatro mayores, extranjeros, contaban con 69%. Esta reestructuración y la desaceleración de la economía son, probablemente, los determinantes principales en la disminución significativa del crédito bancario a las Pymes (Lecuona, 2009).

Si bien la entrada de bancos extranjeros podría mejorar la intermediación financiera al aumentar la competencia, mejorar la estabilidad y mejorar la eficiencia del sector, algunos observadores han sugerido que también podría tener algunos efectos adversos. Entre otras cosas, los oponentes argumentan que una mayor penetración de bancos extranjeros en los países en desarrollo podría reducir el acceso al crédito, en particular para las pequeñas y medianas empresas (PYME). Hasta ahora, sin embargo, la evidencia empírica sobre este tema ha sido ambigua (Clarke et al., 2001).

Una empresa sufre una restricción crediticia cuando ve rechazada su solicitud de préstamo a pesar de satisfacer las siguientes tres condiciones (Bebczuk, 2010):

- i) Cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada y por tanto con suficiente capacidad de pago;
- ii) No posee suficientes fondos propios para encarar tales proyectos; y
- iii) Tiene los incentivos correctos y la voluntad de honrar el compromiso financiero asumido.

Otorgar préstamos es una actividad con importantes costos fijos relacionados especialmente con su evaluación previa, pero también con su supervisión y recupero. En operaciones pequeñas los costos fijos asumen mayor importancia lo que conduce a los bancos a solicitar mayores tasas de interés o directamente a no analizar el caso (Ascúa, 2005)

“La evidencia directa sobre los préstamos a pequeñas empresas en América Latina es en gran medida coherente con la afirmación de que los bancos extranjeros prestan



menos a las pequeñas y medianas empresas que a las grandes empresas” (Clarke et al., 2001).

“La proporción de empresas de hasta 100 empleados que reportó tener créditos bancarios al inicio del trimestre fue de 34.8 por ciento, mientras que el porcentaje correspondiente para las empresas con más de 100 empleados fue de 54.9 por ciento” (Banxico, 2018).

Las limitantes señaladas por las empresas, en orden de importancia, según datos del Banco de México son las presentadas a continuación.

Tabla 14. Limitantes de las empresas

Limitantes	Porcentaje
Tasas de interés del mercado de crédito	48.5%
Montos exigidos como colateral	42.7%
Situación económica general	41.2%
Condiciones de acceso al crédito bancario	39.5%
Disposición de los bancos a otorgar crédito	34.1%
Ventas y rentabilidad de la empresa	34.0%
Acceso a apoyo público	31.6%
Capitalización de la empresa	30.9%
Historia crediticia de la empresa	22.8%
Dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente	22.2%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, (2018).

En cuanto a los tipos de crédito que otorga la Banca Comercial a las MIPyME en México, se encontró que las principales instituciones financieras y crediticias que operan en México, ofertan diferentes tipos de crédito dirigidos a las micro, pequeñas y medianas

empresas, ya sean personas físicas con actividad empresarial o personas morales (jurídicas) tendientes a generar utilidades. Las tasas de interés se fijan con base en el tipo de crédito que se está solicitando, los plazos también son variables, siendo el menor de 12 meses y el mayor hasta 4 años, los montos de los créditos otorgados también tienen variación, siendo 8 millones de pesos M. N. el de mayor monto (León y Saavedra, 2018).

Banco de México (2018), informo que, el porcentaje de empresas que no utilizó nuevos créditos bancarios fue de 79.3%, y de ese total podemos ver los motivos en la siguiente tabla.

Tabla 15. Motivos de la no utilización de crédito

Motivo	Porcentaje
No los solicitaron crédito	76.5%
Solicitó crédito y está en proceso de autorización	1.6%
Solicitó crédito y no fue autorizado	1.1%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, (2018).

Este distanciamiento entre la MIPYME y la banca (comercial, extranjera, de desarrollo), además de la recurrencia hacia el crédito de proveedores que proporciona financiamiento operativo de muy corto plazo y que implícitamente tiene un costo financiero; es incapaz de financiar proyectos de inversión por que no es el objetivo de su negocio. Por lo tanto, la MIPYME no puede acceder a financiamiento de largo plazo destinado al desarrollo e innovación de nuevos productos, procesos y tecnología; en la ampliación de su planta productiva; también en la renovación de su maquinaria y de cualquier otro proyecto que consolide su competencia y sustentabilidad en el tiempo (Saavedra, Milla, y Tapia, 2012).

### **3.1.2. Requisitos crediticios**

Es necesario crear confianza entre el sector empresarial y las entidades financieras, con el fin de mejorar la información que las entidades financieras tienen de las empresas. En principio el problema radica en el poco conocimiento que las entidades financieras tienen de determinados sectores, por la poca disponibilidad y confiabilidad de la información que las empresas suministran; y existe un gran desconocimiento, por parte de los empresarios, de las diferentes opciones que ofrece el mundo de las finanzas. Es necesario crear unos servicios especiales para superar dichas barreras (...) (Sánchez, Osorio, y Baena, 2007).

Los requisitos solicitados por los cinco bancos más importantes del país (Bancomer, Banamex, Banorte, HSBC e Inbursa) son: que las empresas se encuentren dadas de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que la antigüedad de la empresa no sea menor a dos años, que la empresa no se encuentre dentro del buró de crédito, que presente estados financieros y proyecciones financieras, que lleven una contabilidad en forma (Tapia, 2013).

#### **3.1.2.1. Antigüedad de la MIPyME**

Cada año se crean unas 200,000 nuevas PYMEs, 90% de las cuales operan en el sector informal. Sin embargo, como las tasas de salida también son altas en el sector, después de dos años sólo quedan 70,000 de estas empresas. Por su parte, la incapacidad de las PYMEs para integrarse a la economía genera menor movilidad económica y mayores tasas de desempleo, lo cual exacerban la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso (Hong, y otros, 2007).

Los recursos humanos de la mayoría de las PYMEs son deficientes. Sólo 35% de las nuevas PYMEs sigue operando después de dos años y muchas de las que terminan sus actividades sostienen que el motivo principal del cierre es la falta de capacitación y de oportunidades de negocios (Hong, y otros, 2007).

Las empresas más jóvenes (con una edad inferior o igual a 2 años) dependen en gran medida de los préstamos del propietario y su familia. Estas empresas también utilizan préstamos bancarios. En sus primeros años, su mayor fuente incremental de fondos proviene de los bancos, mientras que reducen secularmente su dependencia de los fondos personales. Con el tiempo, las empresas también reducen su dependencia de los bancos (Petersen y Rajan, 1994).

Contar con antigüedad es uno de los requisitos necesarios para obtener el financiamiento, Nacional Financiera pide los siguientes requisitos para un crédito empresarial:

- Ser una empresa formal o persona física con actividad empresarial.
- Contar con antecedentes favorables en el buró de crédito.
- Al menos dos años de antigüedad.
- Comprobar la suficiente generación de flujos para hacer frente al financiamiento.
- La documentación que te solicite el banco participante de tu preferencia.

En el trabajo de detección de riesgos de “muerte empresarial”, específicamente de pequeñas empresas, se debe comprender la realidad de éstas, que parte desde sus estructuras sociológicas y que redunda en aspectos de tipo legal, contable, administrativo y financiero. En estas organizaciones las problemáticas pueden tener orígenes que no se presentan en las grandes empresas, tal es el caso de los conflictos de familia y su impacto en el negocio, las líneas de mando y la resistencia de los empresarios a la formalización. El ejercicio de la revisoría fiscal o la forma como se manifieste en otros países, al igual como se ha planteado para la contabilidad y las finanzas, debe asumir el reto de desempeño que le plantea la realidad de las PYMES; sólo de esta manera se logrará avanzar en la prestación de este servicio de manera efectiva y con agregación de valor, enviando el mensaje al empresario de que no se trata sólo de requisitos legales, sino de un apoyo fundamental para la toma de decisiones y para detectar de manera temprana amenazas que puedan ocurrir en el futuro. De cumplirse estas premisas se estaría haciendo un aporte invaluable en la reducción de las frías estadísticas de mortandad empresarial, las cuales sólo develan las cifras de las empresas cerradas, pero

no muestran la tragedia social que hay detrás de estos reveses (Correa y Jaramillo, 2007).

Los buros de crédito suelen ser eficientes a la hora de reducir los costos de transacción y las asimetrías de información, debido a que informan acerca del historial de pago de las empresas e incentivan a las mismas a cumplir con el pago de sus préstamos. Aunque existen burós que califican el historial crediticio de personas morales, no suelen tener registros para las MIPYME debido a que muchas son de reciente creación y otras que llevan operando varios años nunca han solicitado un crédito bancario (Fenton y Padilla, 2012).

Impulsar el crecimiento de las MIPYME creando nuevos esquemas de financiamiento que les permitan obtener recursos de una manera más fácil, adquiriendo así una cultura empresarial, impulsará a estas empresas a seguir con sus proyectos, así como a generar condiciones económicas favorables para el país (Tavera y Salinas, 2011).

### **3.1.2.2. Uso efectivo de la Información financiera**

La información financiera es el documento que la administración de una entidad jurídica emite para dar a conocer su situación financiera. Esta es útil y confiable para los usuarios cuando es preparada bajo condiciones de certeza. La seguridad de que esta sea un documento confiable la proporciona la administración cuando establece políticas y procedimientos de control interno, así como su cumplimiento. A su vez, el control interno incide en la información financiera ya que es inherente al flujo operativo y trasciende en información relevante, veraz y comparable, lo cual es importante para los usuarios de la información financiera, pues les permite tomar decisiones oportunas y objetivas (Martín y Mancilla, 2010).

“Los estados financieros de propósito general tienen como objetivo brindar información financiera útil a los inversionistas, potenciales inversionistas, prestamistas y acreedores en la asignación o suministro de recursos a la entidad” (Atehortúa, Zamorra, y Sierra, s/f).

Las características cualitativas primarias de la información financiera son confiabilidad, relevancia, comprensibilidad y comparabilidad (Moreno, 2014):

- Confiabilidad. “La información financiera posee esta cualidad cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos; el usuario general la utiliza para tomar decisiones basándose en ella. Para ser confiable la información financiera debe: a) reflejar en su contenido, transacciones, transformaciones internas y otros eventos realmente sucedidos (veracidad); b) tener concordancia entre su contenido y lo que se pretende representar (representatividad); c) encontrándose libre de sesgo o prejuicio (objetividad); d) el poder validarse (verificabilidad) y e) contener toda aquella información que ejerza influencia en la toma de decisiones de los usuarios generales (información suficiente)”. La confiabilidad tiene características asociadas que son: veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad e información suficiente.
- Relevancia. “La información financiera posee esta cualidad cuando influye en la toma de decisiones económicas de quienes la utilizan. Para que la información sea relevante debe: a) servir de base en la elaboración de predicciones y en su confirmación (posibilidad de predicción y confirmación) y b) mostrar los aspectos más significativos de la entidad reconocidos contablemente (importancia relativa)”. La relevancia tiene características asociadas con la posibilidad de predicción y confirmación y con la importancia relativa en atención a aspectos cuantitativos o monto de la partida y en atención a aspectos cualitativos.
- Comprensibilidad. “Una cualidad esencial de la información proporcionada en los estados financieros es que facilite su entendimiento a los usuarios generales”. “La información acerca de temas complejos que sea relevante no debe quedar excluida de los estados financieros o de sus notas, solo porque sea difícil su comprensión, en este caso dicha información debe complementarse con una revelación apropiada a través de notas para facilitar su entendimiento”.
- Comparabilidad. “Para que la información financiera sea comparable debe permitir a los usuarios generales identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad y con la de otras entidades, a lo largo del tiempo”.

La información contable y financiera en las empresas familiares como parte integrante de su gestión, juega un papel muy importante en la toma de decisiones. Ho y Wong (2001), explicaron que las empresas familiares son menos transparentes cuando proveen información financiera y son más reacias a proporcionar voluntariamente información contable y financiera (como se citó en Bojórquez y Pérez, 2012).

Una buena planeación financiera ayuda a elevar la habilidad de la empresa para sobrevivir cuando las condiciones del negocio no son favorables y relativamente inciertas. El uso efectivo de la información financiera puede sustancialmente ayudar al pequeño empresario en la planeación financiera del futuro de la empresa. Así al plantear varios escenarios, puede plantear también una serie de combinaciones de decisiones bajo su consideración, que le ayudaran a anticipar los problemas que pudieran presentarse (Saavedra y Espíndola, 2016).

La evaluación de la capacidad de pago esperada de un deudor o proyecto a financiar es fundamental para determinar la probabilidad de incumplimiento del respectivo crédito. Para estos efectos, debe entenderse que el mismo análisis debe realizarse a los codeudores, avalistas, deudores solidarios y, en general, a cualquier persona natural o jurídica, que resulte o pueda resultar directa o indirectamente obligada al pago de los créditos. Para evaluar esta capacidad de pago, la entidad prestamista debe analizar, al menos, la siguiente información (Meneses y Macuacé, 2011):

- Los flujos de ingresos y egresos, así como el flujo de caja del deudor o del proyecto financiado o a financiar.
- La solvencia del deudor, a través de variables como el nivel de endeudamiento y la calidad y composición de los activos, pasivos, patrimonio y contingencias del deudor o del proyecto.
- Información sobre el cumplimiento actual y pasado de las obligaciones del deudor. La atención oportuna de todas las cuotas. Adicionalmente, la historia financiera y crediticia proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor de cualquier otra fuente que resulte relevante.
- El número de veces que el crédito ha sido reestructurado y las características de la(s) respectiva(s) reestructuración(es). Se entenderá que entre más operaciones

reestructuradas tenga un mismo deudor, mayor será el riesgo de no pago de la obligación.

- Los riesgos de contagio, legales, operacionales y estratégicos, a los que puede estar expuestas la capacidad de pago del deudor o el proyecto a financiar. En este contexto, es necesario evaluar, entre otros, la información relacionada con el conglomerado económico al que pertenece el deudor.

El microempresario generalmente es una persona física, con bajo nivel educativo y escasa gestión administrativa, con una contabilidad rudimentaria y con prioridades operativas en el negocio, que no considera importante la información contable para tomar decisiones y como una herramienta para obtener financiamiento; además mezcla sus finanzas personales y del negocio; bajo este esquema no puede reunir los requisitos para acceder al financiamiento (Saavedra et al., 2012).

En muchas ocasiones, el empresario está muy embebido en la operación de la empresa y no hace reflexiones sobre el dinero que tiene; pocas veces los empresarios hacen proyecciones para analizar la situación futura de su negocio. Esta herramienta puede ser usada para vincularlos con algún inversionista o banco, una vez se tenga la certeza de si la empresa puede acceder a un préstamo bancario o a un requerimiento financiero. Asimismo, es un instrumento valioso para el consultor que puede ayudar a las empresas al “buen morir”, es decir, cuando las empresas ven que en sus proyecciones solo hay números rojos y no existe una estrategia clara de cómo evitar tal situación; entonces, el mismo empresario se da cuenta de que no es conveniente seguir operando de la forma en que lo está haciendo hasta el momento (Saavedra y León, 2018).

### **3.1.2.3. Garantías**

Las garantías son mecanismos tradicionalmente utilizados por el sistema financiero para dar cobertura al riesgo de las operaciones financieras. Más recientemente se les reconoce su utilidad para superar los problemas de asimetría de información entre prestamista y prestatario, descritos por la literatura científica (Rodríguez y Zorrilla, 2005, Pombo, 2013). Por un lado, elimina las consecuencias económicas negativas derivadas



de la selección adversa (elegir proyectos dispuestos a pagar una tasa de interés más elevada, pero con menores probabilidades de éxito) consiguiendo además el sistema de garantías condiciones financieras más ventajosas que las que conseguiría por sus propios medios el beneficiario. Por el otro, elimina el riesgo moral (actuaciones no deseadas en el prestatario que perjudiquen la probabilidad de devolución) al comprometer económicamente al beneficiario y responder como garante de la devolución de los fondos prestados, así como establecer procedimientos de análisis y seguimiento especializados (Saavedra y Saavedra, 2015).

“El tema de las garantías aparece generalmente adherido a las dificultades que deben enfrentar las pyme para el acceso al crédito, en especial el financiamiento bancario de largo plazo” (Ascúa, 2005).

“La razón de todo esto se debe a las reglas internacionales incorporadas en el acuerdo de Basilea, las cuales perjudican en mayor grado a las Pymes, dado que estas suelen carecer de garantías calificadas y ponderadas” (Saavedra y Bustamante, 2013).

La falta de confiabilidad de la información de las empresas, la selección adversa y el “Daño moral”, dan lugar, además de a elevados costos del crédito, a la excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento del financiamiento, más que de la viabilidad de las empresas y los proyectos. (...). Además, un registro público de la propiedad segmentado estatalmente y con grandes diferencias en cuanto a eficiencia y confiabilidad dificulta y encarece la operación del crédito basado en garantías (Lecuona, 2009).

“En el sector servicios predomina el aval solidario, mientras que en el sector comercio predomina la garantía prendaria, en el sector industria la garantía se encuentra proporcionalmente dividida en tres tipos, hipotecaria, prendaria y aval” (Saavedra et al., 2014).

Es común que muchas MIPYME no cuenten con ellas, a causa de que no son dueños de un bien inmueble, (o porque aún lo están pagando), o bien, el valor de los activos que poseen no resultan suficiente para poder cubrir el valor del crédito solicitado. Así mismo, existe la opción de que algún familiar, amigo o tercero firme el contrato como su aval y

se haga responsable del pago en caso de que el primero no pudiera saldar la deuda, lo cual es difícil, ya que la mayoría de las personas no quiere hacerse de deudas o caer en la posibilidad de perder su patrimonio (Tapia, 2013).

Así pues, el problema de acceso al crédito de las Pymes, se debe fundamentalmente a la escasez de garantías. Por lo que los Sistemas de Garantías Recíprocas contribuyen de manera eficaz a solventar la problemática financiera de las pequeñas empresas. El papel que desarrollan posibilita el acceso al crédito en mejores condiciones de plazo y tipos de interés (Saavedra y Bustamante, 2013).

Saavedra y Bustamante (2013) mencionan que los sistemas de garantías son un instrumento de política industrial y económica, que:

- Resuelven en parte imperfecciones del mercado de carácter estructural.
- Mejoran las condiciones en tasa de interés y plazo.
- Permiten tener una cartera con garantías bien calificadas y ponderadas.

El papel que idealmente puede jugar la garantía es la de lograr que los bancos, sin renunciar a su metodología de evaluación, incorporen como clientes de crédito a pequeñas empresas que de otra forma no lo serían. Esta función genérica es llevada a cabo por los sistemas de garantía. Estos sistemas existen en prácticamente todos los países europeos y están experimentando un gran desarrollo en los países latinoamericanos en los últimos años (...) (Saavedra y Saavedra, 2015).

Saavedra y Saavedra (2015) indican que algunos beneficios que se pueden tener son:

- Son el instrumento de política industrial y económica para el financiamiento de proyectos desarrollados por empresas PyME y por emprendedores, promoviendo de este modo el desarrollo de largo plazo.
- Apoyan a las pequeñas empresas generadoras de empleo, enfrentando de este modo las imperfecciones del mercado de carácter estructural.

- Facilitan el acceso al financiamiento y propician mejores condiciones en tasa de interés y plazo, enfrentando la incertidumbre para orientar el desarrollo de sectores estratégicos.
- Optimizan la gestión de las instituciones financieras, al tener cartera con garantías bien calificadas y ponderadas.

### **3.1.3. Tasas de interés**

Los microempresarios manifiestan que las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías son el principal obstáculo, para tener acceso al crédito en la mayoría de los países Latinoamericanos. Es importante que al ser un sector que es percibido como de alto riesgo, las tasas que les aplican en el otorgamiento de créditos es elevada. Por otro lado, no es fácil por su magnitud que cumplan con las garantías que solicitan las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos que generalmente son hipotecarias y aval solidario (Saavedra y León, 2014).

El riesgo crediticio es la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones de un deudor o contraparte (Meneses y Macuacé, 2011).

Existen diversas barreras que complican el acceso a la información sobre estas empresas. En los países en desarrollo estas se acentúan y profundizan las restricciones de crédito que enfrentan los países. Como existen altos costos para obtener información sobre la credibilidad de estas empresas y hacerlo resulta difícil, los acreedores suelen sobrevaluar el riesgo de prestar a este sector, situación que lleva a altas tasas de interés o que los prestamos no se otorguen. Si los bancos prestan a tasas muy elevadas, atraen proyectos de muy alto riesgo y se origina lo que se conoce como selección adversa, ya que se genera una cartera con clientes de alto riesgo, al disuadir a clientes con bajo riesgo que estaban dispuestos a pagar bajas tasas de interés (Fenton y Padilla, 2012).

El motivo principal para no solicitar un crédito son las altas tasas de interés, el deterioro de la situación económica y las restricciones para el acceso al crédito bancario; estos obstáculos alejan a las empresas del sector financiero. Asimismo, la banca de

desarrollo ofrece diversos programas de financiamiento que favorecen a pocas empresas MIPYME (Saavedra et al., 2012).

De acuerdo con los datos obtenidos de la SHCP, al contemplar la tasa de interés que cobran los siete bancos más importantes del país nos encontramos que en promedio se le cobra a las micro empresas una tasa del 11%, para las pequeñas empresas el promedio es menor, con un 9.3%, para las medianas es de 8.2% y a las grandes empresas se les cobra tan sólo el 7.1% (Tapia, 2013).

Es necesario considerar que el subsector de microempresas es la que mayor proporción ocupa de unidades económicas en los países de la región con un 85% en promedio, por lo que es alarmante ver después del análisis realizado que son las que menos acceso tienen al financiamiento externo. Por un lado, es necesario recordar que son percibidas como de muy alto riesgo, por lo que están restringidas para obtener fondos externos y si los obtienen las tasas de interés son muy elevadas (Saavedra y León, 2014).

#### **3.1.4. Entorno Macroeconómico**

Las crisis económicas, en la actualidad, han evolucionado en dimensión, alcance y en duración, sin menospreciar la profundidad con la que lastiman la planta productiva de manera sistémica. Las empresas micro, pequeñas y medianas (en adelante mipyme) son las más vulnerables a las crisis prolongadas. En primer lugar, porque el acceso al financiamiento es restringido; en segundo lugar, tienen menos reservas para contrarrestar una recesión; tercero, no cuentan con las inversiones, recursos y capital intelectual necesarios para sofisticarse y crecer en el mediano y largo plazo (al menos es el caso mexicano) (Jaramillo y García, 2013).

El entorno macroeconómico es condicionante del desempeño empresarial de acuerdo al sector y características internas inobservables y/o aleatorias de las firmas (Yáñez y Angulo, 2013).

Existen entornos macroeconómicos que deben ser considerados, el empresario MiPyME tiene que tomar decisiones que implican un alto grado de riesgo económico, principalmente cuando él mismo dirige sus negocios dentro de un contexto o situación de crisis en el mercado. La historia económica demuestra que la aparición de estas crisis en los mercados es, de hecho, muy frecuente y multifacética. En la toma de decisiones, la experiencia del empresario, pasa a ser un elemento clave, puesto que los negocios están expuestos a operar en diferentes escenarios económico sociales a lo largo de sus vidas activas (Saavedra y Saavedra, 2015).

La banca tiende a reducir su oferta de crédito en períodos de inestabilidad macroeconómica debido al incremento del riesgo. Asimismo, en países que experimentan períodos prolongados de inestabilidad o que son muy vulnerables a choques económicos negativos, la oferta crediticia al sector empresarial tiende a ser menor y las tasas de interés suelen ser mayores (Fenton y Padilla, 2012).

A la luz de las circunstancias mencionadas, los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas industrias son de gran magnitud. Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazadas por los fabricantes de otros países (Terrones, 1993).

Las políticas federales tienen influencia sobre la capacidad de las empresas para desarrollarse y ser eficientes, dado que son las que determinan los impuestos que las empresas pagan, la disponibilidad de crédito, las normas con las que debe cumplir y otros factores. Así, por ejemplo, las políticas fiscales, afectan significativamente a las decisiones sobre todo si desea iniciar un nuevo negocio o ampliar uno ya existente. Sobre todo, si las tasas impositivas se aplican a todas las empresas por igual sin importar el tamaño (Saavedra y Saavedra, 2015).

Smallbone y Welter (20019) consideran que las diversas formas en que el Estado puede influir en la naturaleza y el ritmo de desarrollo de las MiPyME, son (como se citó en Saavedra y Saavedra, 2015):

1. Puede influir a través de su política macroeconómica. En cualquier país, un entorno macroeconómico estable, hace que sea más fácil para a las empresas planificar, sobre todo con respecto al momento de la inversión, la expansión y asumir nuevas iniciativas.
2. El segundo modo en que puede influir a través de una legislación diferenciada para empresas de diferente tamaño.
3. Una tercera forma en que puede influir es diseñando programas de apoyo a la MiPyME que la ayuden a salvar las limitaciones inherentes al tamaño (recursos internos limitados).
4. Una cuarta forma en que el Estado puede influir es a través de su apoyo para el desarrollo de las instituciones del mercado tales como la infraestructura de apoyo a las empresas, bancos y otros intermediarios financieros.
5. Por último, el papel que juega el Estado en relación con el desarrollo de las MiPyME, dada la influencia que tiene al brindar apoyo para la creación de empresas y el fomento del espíritu empresarial en la sociedad. Claramente, esta es una influencia a largo plazo y es afectada por muchos factores, incluyendo las características del sistema educativo (en todos los niveles), que incluye tanto el plan de estudios y métodos de enseñanza. Sin embargo, también es influenciada por la postura que el gobierno tiene con respecto a animar a las personas a iniciar y desarrollar sus propios negocios y por el comportamiento de políticos y funcionarios del gobierno en sus relaciones con las pequeñas empresas.

Saavedra y Saavedra (2015), mencionan que, el empresario MiPyME debe comprender como las variables del entorno económico afectan a su empresa y prepararse para tomar las decisiones que atenúen el impacto adverso que el mismo pueda tener.

### **3.2. Barreras Internas**

En ocasiones, la empresa puede no considerar necesario el recurrir a fuentes externas de financiamiento cuando han generado los recursos necesarios para poder

cubrir sus necesidades de capital. De hecho, este sector suele no acudir a fuentes externas porque que no cumplen con los requisitos que les solicitan las instituciones financieras como las del sector bancario. En muchas ocasiones, tampoco acuden a ellas y a los programas gubernamentales porque desconocen su existencia. En consecuencia, las MIPYME recurren a fuentes internas de financiamiento como pueden ser (Tapia, 2013):

1. Financiamiento a través de recursos propios
2. Financiamiento a través de familiares y amigos
3. Financiamiento a través de las tarjetas de crédito
4. Aportaciones al capital
5. Realizar la venta de activos fijos

### **3.2.1. Formalidad**

En su gran mayoría las MIPYMES en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas del proceso de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica (Valdés y Sánchez, 2012).

En el caso de los Bancos, han desarrollado un proceso el cual les permite no solo comprobar la formalidad de los negocios, sino además, identificar los posibles riesgos, tanto internos como externos. Gracias a estas medidas, es posible que los bancos brinden tasas de interés inferiores a la de otras alternativas de financiamiento. Sin embargo, es un hecho que la gran mayoría de las PYME no logran cumplir con uno o más requisitos del Banco, por ejemplo, que no se encuentren dadas de alta en Hacienda, operan en la informalidad o sus negocios no cuentan con una antigüedad superior al año. Otro punto es que el tiempo de respuesta de los Bancos puede, en ocasiones, resultar

lento y/o negativo, dependiendo de la información que proporcione la empresa (Saavedra y Tapia, 2013).

La insuficiencia de beneficios e incentivos económicos, financieros y tributarios, es una expresión común entre los empresarios; aducen que las cargas tributarias que deben soportar son muy elevadas y que se constituyen en un elemento desfavorable a la subsistencia y crecimiento de sus negocios (Giraldo, Bedoya, y Vargas, 2009).

La carga tributaria ha provocado que muchos negocios decidan operar en la informalidad ya que les resulta muy costoso el poder cumplir con todas sus obligaciones fiscales, sin embargo, cuando deseen solicitar un financiamiento les resultará más complicado obtenerlo ya que la mayoría de los bancos solicitan que éstas se encuentren dadas de alta ante hacienda (Tapia, 2013).

Otro de los motivos del por qué las empresas operan en la informalidad es que no pueden cubrir los gastos que implica el abrir un nuevo negocio, como son el pago de la renta, servicios de luz, agua, teléfono, los salarios de los trabajadores, el pago de los impuestos, etc., debido a que muchos operan al día, es decir, sus ingresos apenas les rinden para obtener una pequeña ganancia y volver a abastecerse de materia prima (Tapia, 2013).

En el mismo sentido, en el país no existe la suficiente conciencia entre los empresarios, de que el pago legal de impuestos contribuye al desarrollo económico de los pueblos porque se traduce en mejores condiciones de vida: infraestructuras (vías, hospitales, planteles educativos...), servicios estatales (educación, salud, recreación, defensa...), servicios públicos, etc. Es más, podría asegurarse que ningún empresario conoce o recuerda el deber constitucional de las personas naturales y jurídicas de contribuir al financiamiento del gasto público del país. Quizá los elevados índices de corrupción que registra el país a nivel de los dirigentes políticos, tampoco favorezca dicha conciencia y dicha situación (Giraldo et al., 2009).

Estas falencias que aquejan a las pequeñas empresas son de diversa índole: de carácter cultural, sociológico, económico, legal, familiar, entre otras. Estas situaciones llevan a que los niveles de informalidad sean altos y que en consecuencia no se de



cuenta del cumplimiento de todas las disposiciones legales en lo laboral, comercial, contable, tributario, principalmente (Correa y Jaramillo, 2007).

La deficiente información de las Pymes obedece a varias causas que a veces se combinan. La insuficiencia proviene, muchas veces, de la estructura poco profesional de la empresa en la que los sistemas contables son rudimentarios y las finanzas de la empresa y del empresario suelen estar confundidas en la contabilidad. Otra fuente de insuficiencia es la existencia de segmentos importantes de actividad informal en las Pymes. Esto es, a veces, parte de los empleados no están contratados debidamente, parte de las ventas no se factura, parte de los insumos y servicios que recibe el establecimiento tampoco son facturados por el proveedor, etcétera. Frecuentemente, se asocian varios de estos factores oscureciendo la situación real de la empresa, aún para el mismo empresario, no se diga para los bancos. Estas prácticas, poco sanas, tienen como propósito evadir esquemas regulatorios y fiscales muy complejos y pesados que requieren ser simplificados y adecuados para incentivar la formalización y profesionalización de la actividad de las Pymes (Lecuona, 2009).

### **3.2.2. Planeación Financiera**

Para las PYME que pretenden sobrevivir, no sólo es necesario el trabajo duro, sino también el trabajo inteligente. Para lograr triunfar, deberán revisar continuamente la validez de los objetivos del negocio, sus estrategias y su modo de operación, tratando siempre de anticiparse a los cambios y adaptando los planes de acuerdo con dichos cambios (Tavera y Salinas, 2011).

“Como se sabe, las MIPYME enfrentan diferentes obstáculos internos y externos que limitan su desarrollo. Dentro de los factores internos se encuentra: deficiencia en su gobierno corporativo, problemas vinculados a su producción, acceso limitado a la información, entre otros” (Tapia, 2013).

El crecimiento de las empresas familiares se ve influenciado principalmente por los objetivos, las metas del negocio y las prácticas de gestión que persigue el grupo familiar y también por los diferentes resultados que generan en su respectivo desarrollo. Este

planteamiento se basa en la teoría de la agencia que sugiere que los gestores ajenos a la familia persiguen objetivos personales diferentes a los que mantienen los propietarios de la empresa, de tal forma, que los directivos pueden anteponer el objetivo de crecimiento sobre el de rentabilidad (Fama, 1980) (como se citó en Bojórquez y Pérez, 2012).

La gerencia financiera se desenvuelve en tres ejes fundamentales: las decisiones de inversión, de financiación y de administración del capital de trabajo. Estos ejes deben ser desarrollados con eficiencia y eficacia de manera coordinada, en aras de maximizar el valor de la empresa (Meneses y Macuacé, 2011).

Aproximadamente 80% de las empresas no cuentan con un perfil de desarrollo organizacional y de recursos humanos confiable y por escrito, la mayoría lo hace de manera empírica, además de no contar con sistemas de capacitación y de incentivos al personal (Red PYMES CUMEX, 2007).

Es muy bajo el porcentaje de las PYME que realizan planeación, sin embargo, por sus propias características de flexibilidad y adaptación se les facilitaría mucho un proceso de planeación. Este bajo porcentaje podría explicarse por todos los pretextos que argumentan los pequeños empresarios como: falta de tiempo, no saben por dónde empezar, no tienen experiencia ni conocen las herramientas de planeación y, por último, falta de confianza y apertura con sus colaboradores (Saavedra y Espíndola, 2016).

Las pymes, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; to incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente (Ferraro et al., 2011).

En las actuales circunstancias creer que las acciones individuales resolverán los problemas de las empresas de menor tamaño equivale a subestimar la complejidad e interrelación de los mismos. De poco sirve el crédito si no se ofrecen al fabricante opciones para mejorar la planeación y presupuestación de su negocio (Terrones, 1993).

De acuerdo con la CONDUSEF, cuando las MIPYME comienzan sus operaciones lo hacen únicamente con los recursos que creen que necesitan y no con los que requieren en realidad, esto debido a que no elaboraron de manera anticipada un análisis estratégico. La consecuencia es que cometan errores que podrían suscitar su quiebra al poco tiempo, ya que desconocen quiénes son sus principales competidores, qué productos innovadores existen en el mercado, cuáles son las necesidades de sus consumidores, cómo conseguir la mano de obra calificada o cuál es el mejor proveedor de para suministrarles la materia prima o los insumos que necesitan (Tapia, 2013).

Es difícil esperar que cada empresa haga frente a tal situación por sí misma. Recuérdesse que uno de los rasgos característicos de este tipo de empresarios es la diversidad de funciones que deben realizar en forma casi simultánea (compra de materias primas, administración, planeación y cuidado de la producción, búsqueda de canales de venta). Por ello requieren cierta orientación y ayuda externa. Es aquí donde son muchas las tareas de organismos como la Canacindra, las dependencias públicas, las instituciones de apoyo financiero, el sector educativo, la comunidad científica y las instituciones de asistencia técnica (Terrones, 1993).

Si bien es cierto que todas las etapas del proceso administrativo revisten igual importancia, es en la dirección donde se realiza todo lo planeado y se ejecutan propiamente todos los elementos de la administración, a tal grado que en muchas ocasiones se confunden los conceptos administrar y dirigir. Así, en inglés se utiliza el término Management para referirse indistintamente a la dirección o a la administración. De hecho, al dirigir se aplican todas las etapas del proceso administrativo y el éxito de cualquier empresa se deriva en gran parte de una acertada dirección (Münch et al., 2014).

### **3.2.3. Proceso contable**

La información contable como parte de la gestión financiera en las empresas familiares es esencial para que el gerente y su equipo de administración puedan tomar las decisiones más adecuadas en sus diferentes ámbitos de actuación. Diversos estudios

indican que las empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones comparado con las no familiares (Ho y Wong, 2001; Gallo, Tápies y Cappuyns, 2004; Collis y Farvis, 2002) (como se citó en Bojórquez y Pérez, 2012)

Sin embargo, en las MIPYMES no se lleva a cabo una gestión contable y financiera adecuada que permita la integración de la administración, la contabilidad y las demás áreas para tomar decisiones con base a información completa en pro de llegar a una decisión más adecuada para la entidad. Evidenciándose ello en las estadísticas de crecimiento y desarrollo de estas organizaciones y en el porcentaje tan alto que quiebran en su primer año de operación (Atehortúa et al., s/f).

De las MIPYME se sabe que muchas se resistirán a llevar contabilidad organizada por temor a que se dé a conocer su información, con la consecuente imposición fiscal. Lo anterior, sin considerar que una información contable organizada y oportuna les permitiría administrarse mejor, obtener más fácil acceso a créditos y calcular impuestos correctamente (Bojórquez y Pérez, 2012).

El no llevar una adecuada o nula contabilidad se ha convertido en uno de los principales obstáculos para las MIPYME, ya que actualmente los bancos solicitan como requisito que las empresas se encuentren dadas de alta ante la SHCP, que les presenten estados financieros, la cédula de identificación fiscal, su última declaración de impuestos, etc. (Tapia , 2013).

Álvarez & Abreau (2008) explican la importancia de determinar estrategias financieras en las pymes. Entre las principales estrategias que proponen están: evaluar las opciones de financiamiento y determinar mensualmente el costo de capital promedio ponderado, al igual que calcular cada mes las razones financieras para ir midiendo el desempeño financiero de la empresa (como se citó en Saavedra et al., 2016).

Sólo la mitad de los empresarios llevan un flujo de efectivo; sin embargo, el 75% de los empresarios estiman sus saldos de efectivo a través del presupuesto de efectivo y conocen sus necesidades de efectivo en el corto plazo. No obstante, la mayoría no planifica el uso de los excedentes de efectivo de su empresa, mientras que los faltantes

de efectivo se suelen cubrir difiriendo los plazos con los proveedores y ofreciendo descuentos por ventas al contado. Los empresarios estarían perdiendo la oportunidad de utilizar los excedentes de efectivo en inversiones de corto plazo y de convertibilidad inmediata, con el fin de obtener rendimientos por estos excedentes, beneficiándose así con ingresos extraordinarios (Saavedra y Espíndola, 2016).

### 3.3. Variables de acceso al financiamiento

Tabla 16. Barreras internas y externas encontradas en la literatura

Variable	Autor 1/año	Autor 2/año	Autor 3/año	Autor 4/año
<b>Barreras externas</b>				
Acceso restringido a créditos bancarios	León y Saavedra, 2018	Lecuona, 2009	G. Clarke, Cull, y Martinez 2001	Saavedra, Milla, y Tapia, 2012
Antigüedad de la MIPyME	Hong, y otros, 2007	Petersen y Rajan, 199	Correa y Jaramillo, 2007	Fenton Ontañon y Padilla Pérez 2012
Uso efectivo de Información financiera	Atehortúa, Zamarra, y Sierra, s/f	Saavedra y Espíndola, 2016	Saavedra et al., 2012	Saavedra y León, 2018
Garantías	Saavedra y Saavedra, 2015	Ascúa, 2005	Lecuona, 2009	Tapia, 2013
Tasas de interés	Saavedra y León, 2014	Fenton y Padilla, 2012	Saavedra et al., 2012	Tapia, 2013

---

<b>Variable</b>	<b>Autor 1/año</b>	<b>Autor 2/año</b>	<b>Autor 3/año</b>	<b>Autor 4/año</b>
Entorno macroeconómico	Jaramillo y García, 2013	Saavedra y Saavedra, 2015	Fenton y Padilla, 2012	Smallbone y Welter (20019)
<b>Barreras internas</b>				
Formalidad	Valdés y Sánchez, 2012	Saavedra y Tapia, 2013	Giraldo et al., 2009	Correa y Jaramillo, 2007
Planeación Financiera	Tapia, 2013	Ferraro et al., 2011	Terrones, 1993	Tavera y Salinas, 2011
Proceso contable	Atehortúa et al., s/f	Bojórquez y Pérez, 2012	Tapia , 2013	Saavedra y Espíndola, 2016

---

## 4. IV. Resultados y Análisis

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación, los resultados de las encuestas aplicadas se presentan por secciones, según las barreras encontradas, y se analizan cada una de ellas, así como el análisis de los resultados obtenidos, con el fin de comprobar o rechazar las hipótesis planteadas en esta investigación.

### 4.1. Resultados de las encuestas

No siempre fue posible encontrar al propietario o accionista de la empresa, por lo que la encuesta no se pudo terminar en esos casos ya que los empleados no tienen conocimientos de los temas que se trataban, ni toman decisiones financieras en la empresa, por lo que el tamaño de la muestra final fue de 236 encuestas.

Las encuestas fueron aplicadas en escala de Likert exceptuando la primera sección del cuestionario, los valores que fueron asignados son, 1(Siempre), 2(Algunas veces sí), 3(Algunas veces sí, algunas veces no), 4(La mayoría de las veces no) y 5(Nunca), con valores de favorable a desfavorables.

#### 4.1.1. Sección 1. Datos generales de la empresa

Se agregaron ítems de control, los resultados se encuentran en la sección de anexos.

#### 4.1.2. Sección 2. Acceso restringido a créditos bancarios

Se calcularon las medidas y desviación estándar de los resultados, en la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos de cada ítem para la sección 2.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Ha Solicitado financiamientos para su empresa?	2.996	3	5	1.599

<b>Ítems</b>	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>	<b>Moda</b>	<b>Desviación Estándar</b>
¿Le han aprobado los financiamientos?	2.564	3	3	1.521
¿En un futuro piensa solicitar financiamientos para su empresa?	2.479	2	2	1.273
¿Tiene elaborado su plan de negocios?	2.805	2	1	1.605
¿Revisa y renueva su plan de negocios, para ajustarse a los cambios?	2.468	2	2	1.553
¿Conoce la rentabilidad esperada de su empresa?	2.449	2	2	1.153
¿Cuenta con ingresos para cubrir los pagos iniciales de un crédito?	2.254	2	1	1.142
¿Cuenta con los estados de cuenta bancarios de su empresa?	2.619	2	1	1.358
¿Ingresa al banco las entradas de dinero de su empresa?	2.771	3	3	1.377
¿Presenta la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito?	2.487	3	3	1.481
¿Dejaría de pagar el crédito si su proyecto no le da la rentabilidad esperada?	3.818	4	5	1.284

En la mayoría de las respuestas, la mediana es similar a la moda, en el primer ítem, la respuesta que más se repitió fue 5(nunca), una mediana de 3(Algunas veces sí, algunas veces no), y una media 3.9, con una desviación estándar de 1.599.



En el segundo ítem, el de Ingresar al banco las entradas de dinero de su empresa y el presentar la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito, la mediana y la moda tuvieron la misma respuesta 3 (Algunas veces sí, algunas veces no), el primer ítem tuvo una media 2.564, con una desviación estándar de 1.521.

En Ingresar al banco las entradas de dinero de su empresa, la media de 2.771, con una desviación estándar de 1.377, y en presentar la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito, la media de 2.487, con una desviación estándar de 1.481

En el tercer ítem, así como en revisar y renovar su plan de negocios, para ajustarse a los cambios y conocer la rentabilidad esperada de su empresa la mediana y la moda tienen la misma respuesta (2), el tercer ítem una media de 2.479 y una desviación estándar de 1.273, y una media de 2.468 con una desviación estándar de 1.553, y una media de 2.449 y desviación estándar de 1.153 respectivamente, los valores tienden a ser bajos porque lo que son favorables.

En el cuarto ítem tiene elaborado su plan de negocios, en el de cuenta con ingresos para cubrir los pagos iniciales de un crédito y cuenta con los estados de cuenta bancarios de su empresa, la respuesta que más se repitió en las 3 fue 1 (siempre) y la mediana de 2. La media es de 2.805, 2.254 y 2.619, con una desviación estándar de 1.605, 1.142 y 1.358 respectivamente, los valores tienden a ser bajos porque lo que son favorables.

En el último ítem la respuesta que más se repitió fue 5 (nunca), una mediana de (4), y una media 3.818, con una desviación estándar de 1.284, las puntuaciones tienden a ser valores elevados por lo que son desfavorables.

Con esta investigación, se buscó analizar como el restringido acceso a créditos bancarios afecta el proceso de financiamiento de las MIPyME morelenses, para resolver la pregunta de investigación ¿Las MIPyME morelenses tienen acceso restringido a créditos bancarios? Y responder la H2: Las MIPyME Morelenses tienen un acceso restringido a créditos bancarios para obtener financiamiento a largo plazo, planteada en la tabla 17.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 3, En promedio los participantes se ubican en 2.701, las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos, lo que estaría indicando que los empresarios MIPyME encuentran restricciones en el acceso al crédito, lo cual es coincidente con lo señalado por Clarke et al. (2001) y Bebczuk (2010) quienes sostienen que los bancos principalmente rechazan las solicitudes de crédito de las MIPyME, a pesar de cumplir con las condiciones que estos mismos imponen.

Con los ítems establecidos se pretendía confirmar o rechazar la, H2: Las MIPyME Morelenses tienen un acceso restringido a créditos bancarios para obtener financiamiento a largo plazo, por lo que la mayoría de las respuestas tenían que dar un resultado favorable, exceptuando el ultimo ítem, para poder comprobarlo.

Por lo que con los resultados obtenidos en esta investigación y los hallazgos encontrados se confirma la Hipótesis 2.

#### 4.1.3. Sección 3. Antigüedad de la MIPyME

Para la sección 3 se obtuvieron los siguientes resultados.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Le han pedido comprobar la antigüedad de su empresa al solicitar un financiamiento?	2.438	2	2	1.251
¿Cuenta con documentos para comprobar la antigüedad de su empresa?	2.118	2	1	1.242
¿Le han negado un crédito por no contar con suficiente antigüedad de su empresa?	3.233	3	3	1.861

En la mayoría de las respuestas, la mediana es similar a la moda, en el primer ítem, la respuesta que más se repitió fue (2) que es igual que la mediana, la media de 2.438, con una desviación estándar de 1.251.

En el segundo ítem, la mediana y la moda fue de 1, la mediana de 2, y con una desviación estándar de 1.242.

En el tercer ítem, la mediana y la moda tienen la misma respuesta (3), media de 3.233 y una desviación estándar de 1.861, las puntuaciones tienden a ser valores bajos por lo que son favorables.

En esta sección se buscó conocer si la antigüedad comprobable de las MIPyME morelenses las limita para el acceso al financiamiento externo, para responder la pregunta de investigación ¿Cómo limita la antigüedad comprobable de las MIPyME al acceso al financiamiento externo? y responder la H3: La antigüedad comprobable que tienen las MIPyME Morelenses le limita el acceso al financiamiento externo, como se menciona en la tabla 17.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 2 y 3, En promedio los participantes se ubican en 2.597, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos.

Para comprobar la hipótesis planteada los resultados de los indicadores utilizados deberían de ser en su mayoría favorables, como los que se tuvieron en la investigación, lo que coincide con lo que menciona Nacional Financiera ya que pide como uno de sus requisitos para un crédito empresarial, contar con al menos dos años de antigüedad, lo que Hong, y otros (2007) sostienen que pocas MIPyME consiguen.

Por lo que con los resultados obtenidos se puede confirmar la H3: La antigüedad comprobable que tienen las MIPyME Morelenses le limita el acceso al financiamiento externo.

#### 4.1.4. Sección 4. Uso efectivo de Información financiera

En el uso efectivo de Información financiera se obtuvieron los siguientes resultados.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Conoce el status en su buró de crédito?	2.241	2	1	1.303
¿Tiene buen historial crediticio?	2.224	2	1	1.208
¿Acumula reservas liquidas de los ingresos de su empresa?	2.673	3	3	1.244
¿Lleva los registros contables de su empresa?	2.266	2	1	1.238
¿Guarda los registros contables de su empresa durante 5 años?	2.563	2	1	1.377
¿Sus declaraciones fiscales reflejan las operaciones reales de su empresa?	2.461	2	1	1.305
¿Se lleva en su empresa un control semanal y conoce los flujos de efectivo?	2.656	3	1	1.335

Igual que en las secciones anteriores, en la mayoría de las respuestas, la mediana es similar a la moda, en el primer, segundo, cuarto, quinto y sexto ítem, la respuesta que más se repitió fue (1), la mediana de 2. La media de 2.241, 2.224, 2.266, 2.563 y 2.461, con una desviación estándar de 1.303, 1.208, 1.238, 1.377 y 1.305, respectivamente, los valores son bajos por lo que son favorables.

En el tercer ítem, la mediana y la moda tienen la misma respuesta (3), media de 2.673 y una desviación estándar de 1.244 y en el último ítem, la respuesta que más se repite es 1, la mediana de 3, una media de 2.656 y la desviación estándar de 1.335, lo que también nos da resultados favorables.

En esta sección se buscó Identificar si se tiene un manejo inadecuado de la información financiera en las MIPyME morelense para la obtención de un crédito, para responder a la pregunta de investigación ¿Las MIPyME morelenses están teniendo un inadecuado control de información financiera? y así aprobar o rechazar la hipótesis H4: Las MIPyME Morelenses no tienen un uso efectivo de información financiera lo que los limita para la obtención de un crédito, que se encuentra en la tabla 17.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es muy favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 1, En promedio los participantes se ubican en 2.441, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos.

Atehortúa, Zamorra, y Sierra (s/f), mencionan que los estados financieros son útiles para conocer la situación de la empresa y Saavedra et al. (2012), dicen que generalmente el empresario no toma en cuenta la información financiera para la toma de decisiones lo que lo limita al acceso al financiamiento, así como Saavedra y Loén (2018) considera importante las proyecciones financieras para vincularse a bancos o conocer si es conveniente continuar con la empresa, para poder comprobar la hipótesis planteada los resultados obtenidos deberían de ser desfavorables, lo que comprobaría que no se tiene un uso efectivo de la información financiera, lo que limitaría a las MIPyME para la obtención de un crédito, pero los resultados obtenidos en la investigación nos arrojan lo contrario, basándose en las respuestas recibidas, los empresarios mencionan tener un buen uso de su información financiera..

Con la información recabada y los resultados obtenidos se rechaza la H4: Las MIPyME Morelenses no tienen un uso efectivo de información financiera lo que los limita para la obtención de un crédito.

#### 4.1.5. Sección 5. Garantías

El objetivo de esta sección es Identificar si las MIPyME cuentan con las garantías que les son solicitados por las entidades financieras para la obtención de un financiamiento, y la pregunta de investigación es ¿Las MIPyME cuentan con las garantías para obtener un financiamiento?, en la siguiente tabla podemos ver los resultados obtenidos para esta sección del cuestionario.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Cuenta con Bienes Inmuebles escriturados?	2.957	2	5	1.675
¿Usaría sus Bienes Inmuebles como garantía para solicitar algún financiamiento para su empresa?	2.813	2.5	2	1.410
¿Tiene un aval que lo respalde para solicitar sus créditos?	2.741	3	1	1.442
¿Le sería fácil conseguir un aval para solicitar créditos?	2.593	3	1	1.406
¿No ha solicitado crédito por no contar con un aval?	3.317	4	5	1.623

En el primer ítem, la respuesta que más se repitió fue (5), la mediana de 2, media de 2.957 y desviación estándar de 1.675, los valores son altos por lo que son desfavorables.

En el segundo ítem, la respuesta que más se repitió fue 2, la mediana de 2.5, una media de 2.813 y desviación estándar de 1.410.

El tercer y cuarto ítem tuvieron el mismo valor en la media y moda, moda de 1 y mediana de 3, una media de 2.741 y 2.593, con desviación estándar de 1.442 y 1.406, los valores son bajos por lo que son favorables.

El último ítem, la respuesta que más se repite es 5, la mediana de 4, una media de 3.317 y la desviación estándar de 1.623, los valores son altos por lo que son desfavorables.

Identificar si las MIPyME cuentan con las garantías que les son solicitados por las entidades financieras para la obtención de un financiamiento fue el objetivo de la sección 5, buscando responder, ¿Las MIPyME cuentan con las garantías para obtener un financiamiento?, para responder la hipótesis de la tabla 17, H5: Las MIPyME Morelenses no cuentan con las garantías necesarios para obtener un financiamiento.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es muy desfavorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 5, En promedio los participantes se ubican en 2.885, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores altos.

Ascúa (2005), menciona que las garantías son una dificultad para las MIPyME, que coincide con Saavedra y Bustamante (2013), ya que mencionan que carecen de garantías calificadas y ponderadas, Saavedra et al. (2014) dice que predomina el aval solidario en el sector servicios y la garantía prendaria en sector comercio, para lograr comprobar la hipótesis los resultados deberían de ser desfavorables a excepción del ultimo ítem, al analizar los resultados se observa que las MIPyME Morelenses dicen si contar con las garantías para un financiamiento.

Con los resultados obtenidos se rechaza la H5: Las MIPyME Morelenses no cuentan con las garantías necesarias para obtener un financiamiento.

#### 4.1.6. Sección 6. Tasas de interés

El objetivo de la sección es Identificar si las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento a las MIPyME morelenses, la pregunta de investigación es ¿Las altas tasas de interés limitan a las MIPyME para acceder a financiamientos?, los resultados obtenidos en las tasas de interés son:

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Conoce las tasas de interés que se manejan para créditos a empresas?	2.919	3	2	1.351

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
En caso de tener un financiamiento o haber contado con alguno, ¿conocía su tasa de interés?	2.393	2	3	1.445
¿Considera que la tasa de intereses de sus créditos fue alta?	2.086	2	1	1.365
¿Cuándo ha solicitado algún crédito le explican cuál es su tasa de interés y que se refiere?	2.727	3	3	1.236
¿Prefiere pagar en a corto plazo sus créditos?	2.491	2	1	1.354
¿Prefiere pagar a largo plazo, aunque esto le genere mayor pago de interés por su crédito?	3.233	4	5	1.616
¿No ha solicitado un financiamiento por las altas tasas de interés?	2.435	2	1	1.475

En el primer ítem, la respuesta que más se repitió fue (2), la mediana de 3, media de 2.919 y desviación estándar de 1.351.

En el segundo ítem, la respuesta que más se repitió fue 3, la mediana de 2, una media de 2.393 y desviación estándar de 1.445.

El tercer, quinto y séptimo ítem tuvieron el mismo valor en la mediana y moda, moda de 1 y mediana de 2, una media de 2.086, 2.491 y 2.435, con desviación estándar de 1.365, 1.354 y 1.475, los valores son bajos por lo que son favorables.

En el cuarto ítem, la moda y la mediana tuvieron el mismo valor de 3, una media de 2.727 y desviación estándar de 1.236.

El sexto ítem, la respuesta que más se repite es 5, la mediana de 4, una media de 3.233 y la desviación estándar de 1.616, los valores son altos por lo que son desfavorables.

En la sección 6 se buscó Identificar si las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento a las MIPyME morelenses, respondiendo a ¿Las altas tasas de interés limitan a las MIPyME para acceder a financiamientos?, para comprobar o rechazar la



hipótesis H6: Las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento de la MIPyME morelense, de la tabla 17.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es muy favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 1, En promedio los participantes se ubican en 2.612, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos.

Saavedra y León (2014) y Saavedra et al. (2012), señalan que los empresarios consideran que las altas tasas de interés son un obstáculo para el financiamiento y los limita a no solicitarlo, lo que coincide con los resultados obtenidos en la investigación, ya que para la comprobación de la hipótesis los resultados de los ítems 1, 2, 4 y 6 deben de ser desfavorables y el 3,5 y 7 favorables.

Por lo que se confirma la H6: Las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento de la MIPyME morelense.

#### 4.1.7. Sección 7. Entorno macroeconómico

El objetivo es Determinar si el entorno macroeconómico de la MIPyME reduce su acceso a financiamiento externo, la pregunta de investigación planteada para esta sección es, ¿El entorno macroeconómico de las MIPyME morelenses reduce su acceso al financiamiento externo?, continuación, se presentan los resultados de la sección 7.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Los precios de sus productos y/o servicios se han encarecido?	1.843	2	1	0.952
¿Ha cerrado algún negocio por la inseguridad?	3.135	3	5	1.437
¿La inseguridad del estado ha dañado su negocio?	2.177	2	2	1.108
¿La actividad económica de la región va aumentando?	3.525	4	5	1.225

<b>Ítems</b>	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>	<b>Moda</b>	<b>Desviación Estándar</b>
¿Tiene beneficios el régimen fiscal en el que se encuentra para acceder a financiamientos para su empresa?	3.631	4	5	1.397
¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?	1.919	1	1	1.287

En el primer ítem, la respuesta que más se repitió fue (1), la mediana de 2, media de 1.843 y desviación estándar de 0.952.

En el segundo ítem, la respuesta que más se repitió fue 5, la mediana de 3, una media de 3.135 y desviación estándar de 1.437.

El tercer ítem tuvieron el mismo valor en la mediana y moda de 2, una media de 2.177, con desviación estándar de 1.108.

El cuarto y quinto ítem tuvieron el mismo valor en la mediana y moda, moda de 5 y mediana de 4, una media de 3.525 y 3.631, con desviación estándar de 1.225 y 1.397.

En el sexto ítem, la moda y la mediana tuvieron el mismo valor de 1, una media de 1.919 y desviación estándar de 1.287, los valores de este ítem son bajos por lo que son favorables.

Se buscó determinar si el entorno macroeconómico de la MIPyME reduce su acceso a financiamiento externo, buscando responder ¿El entorno macroeconómico de las MIPyME morelenses reduce su acceso al financiamiento externo?, para rechazar o no rechazar la hipótesis H7: El entorno macroeconómico de las MIPyME Morelenses reduce su acceso al financiamiento externo, mencionada en la tabla 17.

La actitud presentada de los encuestados hacia este entorno es muy desfavorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 5, En promedio los participantes se ubican en 2.702, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores altos.

En la investigación se encontró que Jaramillo y García (2013), consideran que las crisis económicas afectan a las MIPyME para el acceso al financiamiento, así como Saavedra y Saavedra (2015), consideran que el empresario se ve afectado por su entorno macroeconómico, lo que coincide con los resultados obtenidos en la investigación, los resultados para esta sección deben de ser favorables en los ítems 1, 3 y 6, y desfavorable para el resto de ellos para poder confirmar la hipótesis.

Con los resultados obtenidos se confirma la H7: El entorno macroeconómico de las MIPyME Morelenses reduce su acceso al financiamiento externo.

#### 4.1.8. Sección 8. Formalidad

En la sección 8, formalidad, se obtuvieron los siguientes resultados.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Cuándo abre una empresa se da alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público?	1.783	1	1	1.144
¿Ha Tomado alguno de los cursos gratuitos que se imparten en el SAT?	4.076	5	5	1.295
¿Conoce cuáles son las obligaciones fiscales de su empresa?	2.415	2	1	1.306
¿Tiene su opinión de cumplimiento en positivo?	2.584	2	1	1.475
¿Es necesario estar dado de alta en el SAT para facilitar el acceso a algún tipo de financiamiento para la empresa?	1.855	1	1	1.211

En el primer y último ítem, la moda y mediana son iguales (1), la mediana de 2, media de 1.783 y 1.855, desviación estándar de 1.144 y 1.211.

En el segundo ítem, la moda y mediana son iguales 5, la media de 4.076 y desviación estándar de 1.295.

En el tercero y cuarto ítem, la moda y mediana son iguales, moda de 1 y mediana de 2, media de 2.415 y 2.584, desviación estándar de 1.306 y 1.475.

Se Analizó si la obtención de un financiamiento externo está restringida para la MIPyME morelense debido a su formalidad, para responder ¿Las MIPyME morelenses tienen restringida la obtención de un financiamiento externo por su formalidad?, respondiendo la hipótesis de la tabla 17, H8: La obtención de un financiamiento externo para las MIPyME morelenses está restringido debido a su formalidad.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 1, En promedio los participantes se ubican en 2.543, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos.

Valdés y Sánchez (2012), mencionan que la mayoría de las MIPyME son informales, al igual que lo encontrado por Saavedra y Tapia (2013), quienes afirman que la informalidad se debe a la carga tributaria y esto le dificulta el acceso al financiamiento, para la confirmación de la hipótesis los resultados de los ítems del 1 al 5 deben de ser desfavorables y favorable el ultimo ítem, lo que no coincide con los resultados obtenidos de la muestra de las MIPyME morelenses.

Con los resultados obtenidos se acepta la H8: La obtención de un financiamiento externo para las MIPyME morelenses está restringido debido a su formalidad, debido a los resultados favorables obtenidos en la encuesta ya que la mayoría de los encuestados se encuentran en la formalidad.

#### 4.1.9. Sección 9. Planeación financiera

Para la sección de planeación financiera se tienen los siguientes resultados.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Calcula el Rendimiento de la Inversión de su empresa?	2.572	2	2	1.274

<b>Ítems</b>	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>	<b>Moda</b>	<b>Desviación Estándar</b>
¿Cuándo presta dinero a un amigo y se lo regresa en un año, puede comprar lo mismo que compraría hoy con ese dinero?	4.313	5	5	1.104
¿Invertiría su dinero para obtener rendimientos?	2.326	2	1	1.223
¿Al realizar una inversión invertiría el total de su dinero en una sola opción de inversión?	3.682	4	5	1.335
¿Al realizar una inversión invertiría el total de su dinero en diferentes opciones de inversión?	2.266	2	1	1.435
¿Utiliza la información financiera para la toma las decisiones financieras en su empresa?	2.590	3	1	1.367

En el primer la moda y mediana son iguales (2), media de 2.572, desviación estándar de 1.274.

En el segundo también la moda y mediana son iguales (5), media de 4.313, desviación estándar de 1.104.

En el tercero y quinto ítem, la moda y mediana son iguales, moda de 1 y mediana de 2, media de 2.326 y 2.266, desviación estándar de 1.223 y 1.435.

En el cuarto ítem, la respuesta que más se repitió fue 5, la mediana de 4, una media de 3.682 y desviación estándar de 1.335.

Y el último ítem, la respuesta que más se repitió es 1, la mediana de 3, una media de 2.590 y desviación estándar de 1.367.

En esta sección se buscó Identificar si la Gestión empresarial que tienen las MIPyME Morelenses, las limita el acceder a fuentes de financiamiento a largo plazo, la pregunta planteada fue ¿La Gestión empresarial de las MIPyME Morelenses, les limita el acceder a fuentes de financiamiento?, buscando responder la hipótesis H9: La Gestión

empresarial que tienen las MIPyME Morelenses, las limita el acceder a fuentes de financiamiento a largo plazo, que se encuentra en la tabla 17.

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 1, En promedio los participantes se ubican en 2.953, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos.

Para Tavera y Salinas (2011), consideran que las MIPyME deben de realizar un trabajo inteligente, observando su gestión empresarial, para poder sobrevivir, Meneses y Macuacé (2011) creen que esto maximiza el valor de la empresa, para confirmar la hipótesis los resultados deberían de ser en su mayoría desfavorables, lo que nos indicaría que los empresarios morelenses no tienen una buena gestión empresarial y es lo que los limita para acceder a fuentes de financiamiento, pero en el análisis se observa que las MIPyME Morelenses dicen tener una buena gestión empresarial.

Por lo que con los resultados obtenidos se rechaza la H9: La Gestión empresarial que tienen las MIPyME Morelenses, las limita el acceder a fuentes de financiamiento a largo plazo, puesto que mencionan tener una buena gestión empresarial.

#### 4.1.10. Sección 10. Proceso contable

En la última sección de proceso contable se encontró lo siguiente.

Ítems	Media	Mediana	Moda	Desviación Estándar
¿Contrata los servicios de un contador externo?	2.0466	1	1	1.493
¿El contador le entrega estados financieros mensuales de su empresa?	2.318	2	2	1.444
¿El contador lo tiene informado sobre las actualizaciones en las obligaciones fiscales que se realizan?	2.277	2	2	1.322

<b>Ítems</b>	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>	<b>Moda</b>	<b>Desviación Estándar</b>
¿El contador le explica los beneficios fiscales que tiene de acuerdo a su régimen fiscal?	2.449	2	2	1.417
¿El contador realiza en tiempo y forma sus declaraciones de impuestos?	2.040	2	1	1.245

. En el primer ítem la moda y mediana son iguales (2), media de 2.0466, desviación estándar de 1.493.

En el segundo, tercero y cuarto ítem, la moda y mediana son iguales de 2, media de 2.318, 2.277 y 2.449, desviación estándar de 1.444, 1.322 y 1.417.

Y el último ítem, la respuesta que más se repitió es 1, la mediana de 2, una media de 2.040 y desviación estándar de 1.245.

La hipótesis de la tabla 17, que se buscó aprobar o rechazar en esta sección es H10: El Proceso contable que tienen las MIPyME morelenses, les dificulta al momento de obtener un financiamiento externo, por lo que el objetivo de la investigación fue conocer si el Proceso contable que llevan las MIPyME morelenses, les dificulta al momento de obtener un financiamiento externo, para responder la pregunta ¿Es difícil para las MIPyME morelenses obtener un financiamiento externo debido a su proceso contable?

La actitud presentada de los encuestados hacia esta sección es Muy favorable. Las categorías que más se repitieron fueron en la mayoría de los ítems fue 2, En promedio los participantes se ubican en 2.226, Las puntuaciones tienden a ubicarse en valores bajos.

Saavedra y Tapia (2013), mencionan que el no llevar una adecuada contabilidad es un obstáculo para la obtención de un financiamiento, en cuanto a Bojórquez y Pérez (2012), consideran, que es una resistencia de la empresa el llevar un control debido al miedo a que se conozca su informacion financiera, sin pensar que les afecta al momento de querer un financiamiento, se encontró que según lo que se respondió en la

investigación estas empresas Morelenses si llevan un control de su información contable y están en contacto con su contador que los mantiene informado de las actualizaciones necesarias.

Para confirmar la hipótesis los resultados deberían de ser en su mayoría desfavorables, lo que nos indicaría que el proceso contable que tienen las empresas les dificulta obtener un financiamiento.

Con los resultados obtenidos se rechaza la H10: El Proceso contable que tienen las MIPyME morelenses, les dificulta al momento de obtener un financiamiento externo.

#### **4.2. Tablas cruzadas y Método de CHI cuadrado**

Se realizaron las tablas cruzadas y el método de CHI cuadrado con los indicadores acceso a financiamiento, nivel de estudios, tamaño de la empresa en base a sus trabajadores, régimen fiscal y antigüedad de la empresa, para establecer si existe relación entre ellas.

A continuación, se presentan las tablas de resultados y su interpretación correspondiente, con esto se reforzaron los resultados de las hipótesis planteadas inicialmente en esta investigación, el margen de error utilizado en el estudio es del 0.05.

Para la tabla 19a y 19b, se plantearon las siguientes hipótesis.

Ho: El nivel de estudios y la antigüedad de la empresa son variables independientes.

Ha: El nivel de estudios y la antigüedad de la empresa no son variables independientes.

Tabla 19a. Tabla cruzada de nivel de estudios con la antigüedad de la empresa



		¿Cuál es la antigüedad de la empresa?					Menos de un año	Total
		1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 5 años	5 a 10 años	más de 10 años		
Nivel de estudios	Estudios técnicos con preparatoria terminada	7	5	15	16	5	1	49
	Estudios técnicos con secundaria terminada	2	4	5	6	0	0	17
	Licenciatura o ingeniería (profesional)	3	2	16	22	36	5	84
	Maestría o doctorado	0	1	2	3	16	0	22
	Ninguno	0	0	1	0	2	1	4
	Normal básica	2	0	0	1	2	0	5
	Preparatoria o bachillerato	1	7	8	9	6	3	34
	Primaria	0	0	0	0	1	0	1
	Secundaria	6	7	1	1	3	2	20
<b>Total</b>		21	26	48	58	71	12	236

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Tabla 19b. CHI cuadrado de nivel de estudios con la antigüedad de la empresa

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	106.376 <sup>a</sup>	40	.000
Razón de verosimilitud	110.860	40	.000
N de casos válidos	236		

a. 38 casillas (70.4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .05.  
Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Según lo observado en la tabla 19b pruebas de chi-cuadrado, que la Significación asintótica (bilateral) es de 0.000, es menor a 0.05, por lo que se rechaza la, Ho: El nivel de estudios y la antigüedad de la empresa son variables independientes y no se rechaza la Ha: El nivel de estudios y la antigüedad de la empresa no son variables independientes

Por lo que existe una relación entre el nivel de estudios a una mayor antigüedad de la empresa.

Tabla 20a. Tabla cruzada de acceso al financiamiento y régimen fiscal

**Tabla cruzada ¿Cuál es su régimen fiscal?\*¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?**

Recuento

		¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?					Total
		Siempre	La mayoría de las veces si	Algunas veces sí, algunas veces no	La mayoría de las veces no	Nunca	
¿Cuál es su régimen fiscal?	Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)	62	16	7	2	12	99
	Persona Física con actividad empresarial	57	12	15	3	6	93
	Otro	5	0	10	3	2	20
	No estoy dado de alta	10	10	1	3	0	24
<b>Total</b>		<b>134</b>	<b>38</b>	<b>33</b>	<b>11</b>	<b>20</b>	<b>236</b>

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Para este estudio se plantearon las siguientes hipótesis.

Ho: El acceso al financiamiento y el régimen fiscal son variables independientes.

Ha: El acceso al financiamiento y el régimen fiscal no son variables independientes.

Tabla 20b. CHI cuadrado de acceso al financiamiento y régimen fiscal

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	56.637 <sup>a</sup>	12	.000
Razón de verosimilitud	51.451	12	.000
Asociación lineal por lineal	1.580	1	.209
N de casos válidos	236		

a. 10 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .93.  
Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Lo observado en la tabla 20b prueba de chi-cuadrado, que la significación asintótica (bilateral) es de 0.000, es menor a 0.05, por lo que se rechaza la, Ho: El acceso al financiamiento y el régimen fiscal son variables independientes y no se rechaza la Ha: El acceso al financiamiento y el régimen fiscal no son variables independientes, por lo que existe una relación entre ellas.

En la Hipótesis 8, de la tabla 17, dice que “La obtención de un financiamiento externo para las MIPyME morelenses está restringido debido a su formalidad”, por lo que se buscó establecer una relación en la tabla 20b entre en acceso a fuentes del financiamiento con el régimen fiscal.

Tabla 21a. Tabla cruzada de acceso al financiamiento y antigüedad

**Tabla cruzada ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?\*¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?**

Recuento

		¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?			Total
		La mayoría de las veces si	Algunas veces sí, algunas veces no	La mayoría de las veces no	
Siempre					
Nunca					

¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	Menos de un año	6	2	1	0	3	12
	1 a 2 años	13	0	3	2	3	21
	2 a 3 años	16	6	4	3	0	29
	3 a 5 años	33	7	1	1	4	46
	5 a 10 años	35	9	7	2	5	58
	Más de 10 años	31	14	17	3	5	70
<b>Total</b>		<b>134</b>	<b>38</b>	<b>33</b>	<b>11</b>	<b>20</b>	<b>236</b>

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Para la tabla 21a, se plantearon estas hipótesis.

Ho: El acceso al financiamiento y la antigüedad de la empresa son variables independientes.

Ha: El acceso al financiamiento y la antigüedad de la empresa no son variables independientes.

Tabla 21b. CHI cuadrado de acceso al financiamiento y antigüedad

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30.624 <sup>a</sup>	20	.060
Razón de verosimilitud	36.521	20	.013
Asociación lineal por lineal	.000	1	.991
N de casos válidos	236		

a. 17 casillas (56.7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .56.

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Se observó en la tabla 21b prueba de chi-cuadrado, que la significación asintótica (bilateral) es de 0.060, es mayor a 0.05, por lo que no se rechaza la, Ho: El acceso al financiamiento y la antigüedad de la empresa son variables independientes y se rechaza la Ha: El acceso al financiamiento y la antigüedad de la empresa no son variables independientes

Se buscó establecer una relación entre la antigüedad de la empresa con el acceso al financiamiento ya que en la tabla 17, dice la “H3: La antigüedad comprobable que tienen las MIPyME Morelenses le limita el acceso al financiamiento externo”, con el resultado obtenido en la tabla 21b, no se puede establecer una relación.

Tabla 22a. Nivel de estudios y tamaño de la empresa

		¿Cuántos trabajadores tiene?				Total
		Desde 11 Hasta 50	Desde 51 Hasta 250	Hasta 10	Ninguno	
Nivel de estudios	Estudios técnicos con preparatoria terminada	2	0	23	24	49
	Estudios técnicos con secundaria terminada	0	0	8	9	17
	Licenciatura o ingeniería (profesional)	25	9	33	17	84
	Maestría o doctorado	2	12	6	2	22
	Ninguno	0	0	1	3	4
	Normal básica	2	0	2	1	5
	Preparatoria o bachillerato	2	0	16	16	34
	Primaria	0	0	1	0	1
	Secundaria	1	0	7	12	20
	<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>21</b>	<b>97</b>	<b>84</b>	<b>236</b>

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Se plantearon las siguientes hipótesis.

Ho: El nivel de estudios y tamaño de la empresa son variables independientes.

Ha: El nivel de estudios y tamaño de la empresa no son variables independientes.

Tabla 22b. CHI cuadrado de nivel de estudios y tamaño de la empresa

#### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	113.658 <sup>a</sup>	24	.000
Razón de verosimilitud	100.363	24	.000
N de casos válidos	236		

a. 21 casillas (58.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .09.

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

En la tabla 22b, se observa que, la significación asintótica (bilateral) es menor a 0.05, por lo que se rechaza la, Ho: El nivel de estudios y tamaño de la empresa son variables independientes y no se rechaza la Ha: El nivel de estudios y tamaño de la empresa no son variables independientes

Tabla 23a. Tabla cruzada de Antigüedad y tamaño de la empresa

			¿Cuántos trabajadores tiene?				Total
			Desde 11 Hasta 50	Desde 51 Hasta 250	Hasta 10	Ningun o	
¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	1 a 2 años	Recuento	0	0	5	16	21
		Recuento esperado	3.0	1.9	8.6	7.5	21.0
		% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	0.0%	0.0%	23.8%	76.2%	100.0%
		Residual	-3.0	-1.9	-3.6	8.5	
	2 a 3 años	Recuento	0	0	6	20	26
		Recuento esperado	3.7	2.3	10.7	9.3	26.0
		% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	0.0%	0.0%	23.1%	76.9%	100.0%
		Residual	-3.7	-2.3	-4.7	10.7	
	3 a 5 años	Recuento	2	0	28	18	48
		Recuento esperado	6.9	4.3	19.7	17.1	48.0

		¿Cuántos trabajadores tiene?				Total
		Desde 11 Hasta 50	Desde 51 Hasta 250	Hasta 10	Ningun o	
5 a 10 años	% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	4.2%	0.0%	58.3%	37.5%	100.0%
	Residual	-4.9	-4.3	8.3	.9	
	Recuento	12	0	35	11	58
	Recuento esperado	8.4	5.2	23.8	20.6	58.0
más de 10 años	% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	20.7%	0.0%	60.3%	19.0%	100.0%
	Residual	3.6	-5.2	11.2	-9.6	
	Recuento	20	20	21	10	71
	Recuento esperado	10.2	6.3	29.2	25.3	71.0
Menos de un año	% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	28.2%	28.2%	29.6%	14.1%	100.0%
	Residual	9.8	13.7	-8.2	-15.3	
	Recuento	0	1	2	9	12
	Recuento esperado	1.7	1.1	4.9	4.3	12.0
Total	% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	0.0%	8.3%	16.7%	75.0%	100.0%
	Residual	-1.7	-.1	-2.9	4.7	
	Recuento	34	21	97	84	236
	Recuento esperado	34.0	21.0	97.0	84.0	236.0
	% dentro de ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	14.4%	8.9%	41.1%	35.6%	100.0%

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Para la tabla 23a, se planteó lo siguiente.

Ho: La antigüedad y tamaño de la empresa son variables independientes.

Ha: La antigüedad y tamaño de la empresa no son variables independientes.

Tabla 23b. CHI cuadrado de antigüedad y tamaño de la empresa

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	123.700 <sup>a</sup>	15	.000
Razón de verosimilitud	131.265	15	.000
N de casos válidos	236		

a. 9 casillas (37.5%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1.07.

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

En la tabla 23b, se observa que, la significación asintótica (bilateral) es menor a 0.05, por lo que se rechaza la,  $H_0$ : La antigüedad y tamaño de la empresa son variables independientes y no se rechaza la  $H_a$ : La antigüedad y tamaño de la empresa no son variables independientes, por lo que sí existe una relación entre las variables.

#### 4.2.1. Análisis Factorial Exploratorio

Se realizó un análisis factorial exploratorio en el programa SPSS, para identificar el grupo con mayor carga, y así poder observar las asociaciones en cada grupo, también se realizó la prueba de KMO y la prueba de esfericidad de Bartlett para comprobar que se puede utilizar el análisis factorial en este estudio, en el cual se obtuvo un resultado de .861 en el KMO y una significancia de .000 en Bartlett, lo que nos dice que la prueba es apta. Con estos análisis puedo profundizar en el estudio para buscar significancia, y poder sintetizar los datos.

Tabla 24. Prueba de KMO y Bartlett

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.861
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	5226.121
	GI	946
	Sig.	.000

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.



En la siguiente tabla se puede observar la matriz de correlación anti-imagen, con la cual se pudieron encontrar las variables más significativas y depurar los datos, todos los resultados se encuentran por arriba de .5.

Tabla 25. Matriz anti-imagen

	Numero de trabajadores	Regimen fiscal	Antigüedad de la empresa	Se ha solicitado financiamiento	¿Le han aprobado los financiamientos ?	Planea solicitar financiamiento	Cuenta con plan de negocios	¿Conoce la rentabilidad esperada de su empresa?	¿Cuenta con ingresos para cubrir los pagos iniciales de un crédito?	¿Cuenta con los estados de cuenta bancarios de su empresa?	¿Ingresa al banco las entradas de su empresa?	
Correlación anti-imagen	Numero de trabajadores	.716*	-0.260	-0.502	0.099	0.049	-0.124	0.106	0.048	-0.083	-0.042	0.15
	Regimen fiscal	-0.260	.860*	-0.019	0.025	-0.168	-0.067	0.037	-0.034	0.022	0.043	0.14
	Antigüedad de la	-0.502	-0.019	.555*	0.179	0.183	0.109	0.111	0.050	0.255	-0.176	-0.28
	Se ha solicitado	0.099	0.025	0.179	.870*	0.120	-0.023	-0.304	-0.159	0.081	-0.043	-0.14
	¿Le han aprobado los	0.049	-0.168	0.183	0.120	.725*	0.077	-0.030	-0.043	0.153	-0.258	-0.09
	Planea solicitar	-0.124	-0.067	0.109	-0.023	0.077	.860*	-0.061	-0.120	-0.182	-0.081	-0.02
	Cuenta con plan de	0.106	0.037	0.111	-0.304	-0.030	-0.061	.858*	-0.009	0.217	-0.104	0.06
	¿Conoce la rentabilidad	0.048	-0.034	0.050	-0.159	-0.043	-0.120	-0.009	.881*	-0.496	-0.009	-0.12
	¿Cuenta con ingresos	-0.083	0.022	0.255	0.081	0.153	-0.182	0.217	-0.496	.901*	-0.111	-0.06
	¿Cuenta con los estados	-0.042	0.043	-0.176	-0.043	-0.258	-0.081	-0.104	-0.009	-0.111	.869*	-0.08
	¿Ingresa al banco las	0.158	0.149	-0.286	-0.144	-0.092	-0.020	0.060	-0.129	-0.066	-0.085	.877*
	¿Presenta la información	-0.069	-0.113	0.149	0.213	0.208	0.082	-0.075	-0.180	0.016	-0.417	-0.50
	¿Cuenta con documentos	-0.065	-0.045	0.281	0.143	0.211	0.234	-0.135	0.157	-0.075	-0.347	-0.19
	¿Le han negado un	-0.117	-0.132	0.042	-0.084	0.051	-0.103	0.280	-0.042	0.035	-0.058	-0.08
	¿Conoce el status en su	0.299	0.081	-0.315	0.113	0.169	-0.111	-0.326	0.189	-0.263	-0.092	0.32
	¿Tiene buen historial	0.052	-0.183	0.045	0.006	0.096	0.124	0.090	0.057	-0.122	0.025	-0.04
	¿Acumula reservas	-0.142	-0.002	0.204	-0.026	0.044	-0.183	0.145	-0.088	0.240	-0.120	-0.23
	¿Lleva los registros	-0.127	-0.092	0.163	-0.059	-0.155	0.006	0.164	-0.097	-0.009	0.121	-0.11
	¿Guarda los registros	0.114	0.036	-0.138	-0.149	0.077	-0.135	-0.038	0.250	-0.196	0.172	0.10
	¿Sus declaraciones	-0.144	0.057	0.061	0.043	-0.170	0.043	0.004	-0.159	0.065	-0.003	-0.07
	¿Se lleva en su empresa	0.291	-0.107	-0.045	0.178	0.182	0.034	-0.035	0.022	-0.073	-0.112	0.04
	Bienes Inmuebles	-0.161	0.078	-0.002	-0.165	-0.559	0.033	-0.171	-0.006	-0.005	-0.027	0.08
	¿Usaría sus Bienes	-0.010	0.171	0.071	-0.023	0.054	0.004	0.044	0.092	0.100	0.146	-0.30
	Tiene un aval	-0.117	-0.027	0.182	0.205	0.228	0.061	-0.059	0.115	-0.033	0.132	-0.05
	¿Le sería fácil conseguir	0.079	0.024	-0.107	-0.139	-0.129	-0.158	0.242	0.035	-0.061	0.064	0.11
	¿No ha solicitado crédito	-0.002	0.036	-0.072	-0.036	-0.057	-0.053	0.087	0.093	-0.013	0.107	-0.02
	¿Conoce las tasas de	-0.072	-0.037	-0.224	-0.250	-0.290	0.060	0.150	-0.028	-0.055	0.361	-0.07
	¿conocía su tasa de	0.011	0.088	-0.334	-0.238	-0.637	-0.108	-0.142	0.081	-0.212	0.334	-0.06
	Cuándo ha solicitado	0.014	0.143	0.322	0.030	0.002	-0.052	0.049	-0.015	0.080	-0.295	0.14
	¿No ha solicitado un	0.043	-0.067	0.011	-0.088	0.115	0.088	0.069	-0.108	0.122	0.063	0.10
	¿Ha cerrado algún	0.087	0.053	-0.073	-0.162	-0.180	-0.012	-0.065	0.042	-0.102	0.010	0.03
	¿Es difícil el acceso a	0.057	-0.088	-0.283	-0.032	0.028	0.059	-0.219	0.010	-0.179	0.081	-0.08
	¿Cuándo abre una	-0.015	0.208	-0.186	-0.135	-0.051	-0.079	0.051	-0.059	0.039	0.169	0.18
	¿Conoce cuáles son las	0.039	-0.192	-0.153	-0.034	0.045	0.075	-0.280	0.043	-0.067	0.081	-0.22
	¿Tiene su opinión de	-0.128	-0.117	0.094	0.002	0.161	0.023	0.012	0.076	-0.126	-0.175	-0.07
	¿Es necesario estar	-0.054	-0.094	0.212	0.019	0.130	0.169	0.068	-0.069	0.115	-0.084	0.01
	¿Calcula el Rendimiento	0.083	-0.183	0.402	0.252	0.107	0.034	0.151	0.024	0.129	-0.363	-0.21
	¿Invertiría su dinero para	-0.093	0.052	-0.171	-0.168	0.147	0.082	-0.237	-0.006	-0.111	0.068	0.18
	¿Utiliza la información	-0.242	0.332	-0.124	-0.140	-0.078	0.038	-0.124	-0.200	0.131	-0.125	0.09
	Contrata a un contador	-0.034	0.196	-0.072	-0.041	-0.002	-0.148	-0.172	0.034	-0.210	-0.073	0.05
	¿El contador le entrega	0.042	0.021	-0.072	0.017	0.002	0.072	0.037	-0.212	0.200	0.086	0.05
	¿El contador lo tiene	-0.064	0.102	-0.076	-0.003	-0.100	-0.046	-0.183	-0.016	-0.125	-0.017	0.04
	¿El contador le explica	-0.009	-0.087	0.178	0.041	0.129	-0.070	0.103	-0.198	0.217	-0.018	-0.18
	¿El contador realiza en	0.127	-0.032	-0.106	-0.145	-0.099	0.018	0.177	0.280	-0.163	-0.010	0.17

a. Medidas de adecuación de muestreo (MSA)

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

		¿Presenta la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito?	¿Cuenta con documentos para comprobar la antigüedad de su empresa?	¿Le han negado un crédito por no contar con suficiente antigüedad de su empresa?	¿Conoce el status en su buró de crédito?	¿Tiene buen historial crediticio?	¿Acumula reservas liquidas de los ingresos de su empresa?	¿Lleva los registros contables de su empresa?	¿Guarda los registros contables de su empresa durante 5 años?	¿Sus declaraciones fiscales reflejan las operaciones reales de su empresa?	¿Se lleva en su empresa un control semanal y conoce los flujos de efectivo?	Bienes Inmuebles escriturados	¿Usaría sus Bienes Inmuebles como garantía para solicitar algún financiamiento?
Correlación anti-imagen	Numero de trabajadores	-0.069	-0.065	-0.117	0.299	0.052	-0.142	-0.127	0.114	-0.144	0.291	-0.161	-0.01
	Regimen fiscal	-0.113	-0.045	-0.132	0.081	-0.183	-0.002	-0.092	0.036	0.057	-0.107	0.078	0.17
	Antigüedad de la	0.149	0.281	0.042	-0.315	0.045	0.204	0.163	-0.138	0.061	-0.045	-0.002	0.07
	Se ha solicitado	0.213	0.143	-0.084	0.113	0.006	-0.026	-0.059	-0.149	0.043	0.178	-0.165	-0.02
	¿Le han aprobado los	0.208	0.211	0.051	0.169	0.096	0.044	-0.155	0.077	-0.170	0.182	-0.559	0.05
	Planea solicitar	0.082	0.234	-0.103	-0.111	0.124	-0.183	0.006	-0.135	0.043	0.034	0.033	0.00
	Cuenta con plan de	-0.075	-0.135	0.280	-0.326	0.090	0.145	0.164	-0.038	0.004	-0.035	-0.171	0.04
	¿Conoce la rentabilidad	-0.180	0.157	-0.042	0.189	0.057	-0.088	-0.097	0.250	-0.159	0.022	-0.006	0.09
	¿Cuenta con ingresos	0.016	-0.075	0.035	-0.263	-0.122	0.240	-0.009	-0.196	0.065	-0.073	-0.005	0.10
	¿Cuenta con los estados	-0.417	-0.347	-0.058	-0.092	0.025	-0.120	0.121	0.172	-0.003	-0.112	-0.027	0.14
	¿Ingresa al banco las	-0.502	-0.194	-0.080	0.323	-0.045	-0.236	-0.114	0.105	-0.077	0.045	0.084	-0.30
	¿Presenta la información	0.855	0.249	0.107	-0.139	0.024	0.107	-0.065	-0.266	0.262	0.127	-0.063	0.03
	¿Cuenta con documentos	0.249	0.863	-0.166	-0.054	-0.273	0.043	-0.048	-0.169	0.085	0.175	-0.166	0.07
	¿Le han negado un	0.107	-0.166	0.761	-0.207	-0.033	0.219	0.070	-0.082	0.108	-0.050	-0.060	-0.11
	¿Conoce el status en su	-0.139	-0.054	-0.207	0.845	-0.087	-0.512	-0.232	0.142	-0.259	0.289	-0.100	-0.10
	¿Tiene buen historial	0.024	-0.273	-0.033	-0.087	-0.345	-0.114	0.010	0.170	-0.324	-0.051	-0.160	-0.04
	¿Acumula reservas	0.107	0.043	0.219	-0.512	-0.114	0.877	0.097	-0.257	0.184	-0.179	-0.011	-0.01
	¿Lleva los registros	-0.065	-0.048	0.070	-0.232	0.010	0.097	0.930	-0.242	-0.154	-0.165	0.177	-0.09
	¿Guarda los registros	-0.266	-0.169	-0.082	0.142	0.170	-0.257	-0.242	0.887	-0.531	-0.052	-0.256	-0.04
	¿Sus declaraciones	0.262	0.085	0.108	-0.259	-0.324	0.184	-0.154	-0.531	0.912	-0.278	0.185	-0.05
	¿Se lleva en su empresa	0.127	0.175	-0.050	0.289	-0.051	-0.179	-0.165	-0.052	-0.278	0.891	-0.061	0.03
	Bienes Inmuebles	-0.063	-0.166	-0.060	-0.100	-0.160	-0.011	0.177	-0.256	0.185	-0.061	0.857	-0.25
	¿Usaría sus Bienes	0.032	0.076	-0.118	-0.105	-0.046	-0.012	-0.093	-0.041	-0.057	0.037	-0.251	0.914
	Tiene un aval	-0.229	0.057	0.087	0.083	0.049	-0.186	0.231	-0.089	-0.036	-0.035	-0.202	-0.07
	¿Le sería fácil conseguir	-0.054	-0.078	-0.005	0.005	-0.146	0.014	-0.061	0.107	-0.003	-0.024	-0.022	0.08
	¿No ha solicitado crédito	0.069	-0.211	-0.165	0.028	0.054	-0.130	-0.013	0.113	-0.040	0.065	0.061	0.03
	¿Conoce las tasas de	-0.227	-0.281	0.140	-0.246	0.045	0.076	0.116	0.038	0.047	-0.367	0.028	0.04
	¿conocía su tasa de	-0.112	-0.165	0.003	-0.211	-0.107	0.093	-0.028	-0.002	0.150	-0.133	0.434	0.08
	Cuándo ha solicitado	-0.014	0.173	-0.185	0.131	-0.025	-0.111	-0.098	0.136	-0.071	0.131	0.042	-0.15
	¿No ha solicitado un	-0.017	0.104	-0.062	-0.038	-0.038	-0.147	-0.144	0.079	-0.064	0.116	-0.096	0.13
	¿Ha cerrado algún	-0.096	0.036	-0.325	0.070	0.075	-0.137	0.169	0.042	0.092	-0.184	0.252	-0.21
	¿Es difícil el acceso a	0.123	-0.049	0.066	0.076	-0.039	0.067	-0.024	-0.154	0.177	-0.034	-0.004	-0.05
	¿Cuándo abre una	-0.127	-0.311	-0.022	0.029	0.217	-0.118	-0.177	0.293	-0.194	0.063	0.062	-0.02
	¿Conoce cuáles son las	0.052	-0.006	-0.063	-0.054	0.030	0.183	0.150	-0.072	-0.061	-0.131	-0.048	-0.05
	¿Tiene su opinión de	0.175	0.139	0.126	0.072	0.118	0.046	-0.079	-0.035	-0.168	0.215	-0.161	-0.06
	¿Es necesario estar	-0.056	0.055	-0.004	-0.181	0.018	0.063	0.203	-0.021	-0.003	-0.074	-0.014	-0.11
	¿Calcula el Rendimiento	0.211	0.321	0.089	-0.229	-0.076	0.210	-0.014	-0.140	0.136	-0.053	-0.056	-0.01
	¿Invertiría su dinero para	-0.220	0.085	-0.083	0.187	0.050	-0.164	-0.054	0.106	-0.128	-0.052	-0.100	0.06
	¿Utiliza la información	-0.047	-0.287	-0.093	0.052	0.026	-0.083	-0.021	0.040	0.009	-0.577	0.146	0.02
	Contrata a un contador	0.151	-0.007	0.075	0.323	-0.164	-0.097	-0.064	-0.047	0.071	0.031	-0.045	0.08
	¿El contador le entrega	0.084	-0.087	-0.036	-0.083	-0.094	0.062	-0.143	-0.142	0.080	0.094	0.000	0.03
	¿El contador lo tiene	-0.133	-0.005	-0.019	0.050	0.039	0.036	0.149	0.140	-0.032	-0.217	0.082	-0.07
	¿El contador le explica	0.178	0.111	0.047	-0.151	0.046	0.080	0.083	-0.209	0.074	0.085	-0.189	0.13
	¿El contador realiza en	-0.180	-0.214	0.032	0.123	0.010	-0.188	-0.173	0.272	-0.173	0.089	0.074	-0.09

a. Medidas de adecuación de muestreo (MSA)

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

		¿Le sería fácil conseguir un aval para solicitar créditos?	¿No ha solicitado crédito por no contar con un aval?	¿Conoce las tasas de interés que se manejan para créditos a empresas?	¿conocía su tasa de interés?	Cuándo ha solicitado algún crédito le explican cuáles es su tasa de interés y que se refiere?	¿No ha solicitado un financiamiento por las altas tasas de interés?	¿Ha cerrado algún negocio por la inseguridad?	¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?	¿Cuándo abre una empresa se da alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público?	¿Conoce cuáles son las obligaciones fiscales de su empresa?	¿Tiene su opinión de cumplimiento en positivo?	
Correlación anti-imagen	Numero de trabajadores	-0.117	0.079	-0.002	-0.072	0.011	0.014	0.043	0.087	0.057	-0.015	0.039	-0.128
	Regimen fiscal	-0.027	0.024	0.036	-0.037	0.088	0.143	-0.067	0.053	-0.088	0.208	-0.192	-0.117
	Antigüedad de la	0.182	-0.107	-0.072	-0.224	-0.334	0.322	0.011	-0.073	-0.283	-0.186	-0.153	0.094
	Se ha solicitado	0.205	-0.139	-0.036	-0.250	-0.238	0.030	-0.088	-0.162	-0.032	-0.135	-0.034	0.002
	¿Le han aprobado los	0.228	-0.129	-0.057	-0.290	-0.637	0.002	0.115	-0.180	0.028	-0.051	0.045	0.161
	Planea solicitar	0.061	-0.158	-0.053	0.060	-0.108	-0.052	0.088	-0.012	0.059	-0.079	0.075	0.023
	Cuenta con plan de	-0.059	0.242	0.087	0.150	-0.142	0.049	0.069	-0.065	-0.219	0.051	-0.280	0.012
	¿Conoce la rentabilidad	0.115	0.035	0.093	-0.028	0.081	-0.015	-0.108	0.042	0.010	-0.059	0.043	0.076
	¿Cuenta con ingresos	-0.033	-0.061	-0.013	-0.055	-0.212	0.080	0.122	-0.102	-0.179	0.039	-0.067	-0.126
	¿Cuenta con los estados	0.132	0.064	0.107	0.361	0.334	-0.295	0.063	0.010	0.081	0.169	0.081	-0.175
	¿Ingresa al banco las	-0.054	0.116	-0.021	-0.074	-0.067	0.143	0.107	0.033	-0.089	0.188	-0.223	-0.078
	¿Presenta la información	-0.229	-0.054	0.069	-0.227	-0.112	-0.014	-0.017	-0.096	0.123	-0.127	0.052	0.175
	¿Cuenta con documentos	0.057	-0.078	-0.211	-0.281	-0.165	0.173	0.104	0.036	-0.049	-0.311	-0.006	0.139
	¿Le han negado un	0.087	-0.005	-0.165	0.140	0.003	-0.185	-0.062	-0.325	0.066	-0.022	-0.063	0.126
	¿Conoce el status en su	0.083	0.005	0.028	-0.246	-0.211	0.131	-0.038	0.070	0.076	0.029	-0.054	0.072
	¿Tiene buen historial	0.049	-0.146	0.054	0.045	-0.107	-0.025	-0.038	0.075	-0.039	0.217	0.030	0.118
	¿Acumula reservas	-0.186	0.014	-0.130	0.076	0.093	-0.111	-0.147	-0.137	0.067	-0.118	0.183	0.046
	¿Lleva los registros	0.231	-0.061	-0.013	0.116	-0.028	-0.098	-0.144	0.169	-0.024	-0.177	0.150	-0.079
	¿Guarda los registros	-0.089	0.107	0.113	0.038	-0.002	0.136	0.079	0.042	-0.154	0.293	-0.072	-0.035
	¿Sus declaraciones	-0.036	-0.003	-0.040	0.047	0.150	-0.071	-0.064	0.092	0.177	-0.194	-0.061	-0.168
	¿Se lleva en su empresa	-0.035	-0.024	0.065	-0.367	-0.133	0.131	0.116	-0.184	-0.034	0.063	-0.131	0.215
	Bienes Inmuebles	-0.202	-0.022	0.061	0.028	0.434	0.042	-0.096	0.252	-0.004	0.062	-0.048	-0.161
	¿Usaría sus Bienes	-0.071	0.085	0.034	0.043	0.080	-0.153	0.130	-0.212	-0.051	-0.021	-0.050	-0.066
	Tiene un aval	.902*	-0.450	-0.008	-0.233	-0.251	0.041	-0.093	-0.082	0.061	-0.155	0.068	0.100
	¿Le sería fácil conseguir	-0.450	.901*	0.198	0.239	-0.024	-0.078	0.036	-0.055	-0.098	-0.039	-0.160	-0.302
	¿No ha solicitado crédito	-0.008	0.198	.881*	-0.013	0.034	-0.182	-0.236	-0.120	0.013	0.272	-0.182	0.075
	¿Conoce las tasas de	-0.233	0.239	-0.013	.841*	0.256	-0.424	0.000	-0.061	0.073	0.082	0.064	-0.133
	¿conocía su tasa de	-0.251	-0.024	0.034	0.256	.815*	-0.343	0.019	0.096	0.143	0.039	0.188	-0.190
	Cuándo ha solicitado	0.041	-0.078	-0.182	-0.424	-0.343	.879*	0.003	0.223	-0.260	-0.031	-0.167	0.006
	¿No ha solicitado un	-0.093	0.036	-0.236	0.000	0.019	0.003	.801*	-0.148	-0.330	0.016	-0.015	0.006
	¿Ha cerrado algún	-0.082	-0.055	-0.120	-0.061	0.096	0.223	-0.148	.795*	-0.079	-0.049	0.028	-0.042
	¿Es difícil el acceso a	0.061	-0.098	0.013	0.073	0.143	-0.260	-0.330	-0.079	.851*	-0.069	0.236	-0.010
	¿Cuándo abre una	-0.155	-0.039	0.272	0.082	0.039	-0.031	0.016	-0.049	-0.069	.769*	-0.281	-0.074
	¿Conoce cuáles son las	0.068	-0.160	-0.182	0.064	0.188	-0.167	-0.015	0.028	0.236	-0.281	.899*	-0.155
	¿Tiene su opinión de	0.100	-0.302	0.075	-0.133	-0.190	0.006	0.006	-0.042	-0.010	-0.074	-0.155	.925*
	¿Es necesario estar	0.208	-0.174	-0.193	0.010	-0.160	0.109	-0.135	0.106	-0.180	-0.376	0.081	0.058
	¿Calcula el Rendimiento	-0.013	0.129	-0.176	-0.239	-0.169	0.195	0.071	-0.078	-0.193	-0.345	-0.229	0.068
	¿Invertiría su dinero para	0.125	-0.187	0.006	0.018	-0.030	-0.051	-0.017	0.133	0.120	0.147	0.145	-0.044
	¿Utiliza la información	-0.074	-0.109	-0.012	0.119	0.011	0.025	-0.097	0.148	0.105	0.157	0.053	-0.164
	Contrata a un contador	0.015	0.188	0.096	-0.170	0.036	-0.061	-0.178	0.005	0.189	-0.120	-0.057	0.037
	¿El contador le entrega	-0.149	-0.113	-0.010	-0.022	0.056	0.090	0.220	-0.112	-0.001	0.042	0.118	-0.049
	¿El contador lo tiene	0.093	-0.011	-0.055	0.072	0.041	-0.089	-0.241	0.070	0.181	0.092	-0.029	-0.086
	¿El contador le explica	0.000	0.067	-0.054	-0.059	-0.057	0.030	0.029	-0.035	-0.005	-0.111	0.046	-0.009
	¿El contador realiza en	-0.101	0.015	0.147	0.085	-0.012	0.078	0.092	0.068	-0.250	0.095	-0.168	0.118

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Matrices anti-imagen

		¿Es necesario estar dado de alta en el SAT para facilitar el acceso a algún tipo de financiamiento?	¿Calcula el Rendimiento de la Inversión de su empresa?	¿Invertiría su dinero para obtener rendimientos?	¿Utiliza la información financiera para la toma las decisiones financieras en su empresa?	Contrata a un contador	¿El contador le entrega estados financieros mensuales de su empresa?	¿El contador lo tiene informado sobre las actualizaciones en las obligaciones fiscales que se	¿El contador le explica los beneficios fiscales que tiene de acuerdo a su régimen fiscal?	¿El contador realiza en tiempo y forma sus declaraciones de impuestos?
Correlación anti-imagen	Numero de trabajadores	-0.054	0.083	-0.093	-0.242	-0.034	0.042	-0.064	-0.009	0.127
	Regimen fiscal	-0.094	-0.183	0.052	0.332	0.196	0.021	0.102	-0.087	-0.032
	Antigüedad de la	0.212	0.402	-0.171	-0.124	-0.072	-0.072	-0.076	0.178	-0.106
	Se ha solicitado	0.019	0.252	-0.168	-0.140	-0.041	0.017	-0.003	0.041	-0.145
	¿Le han aprobado los	0.130	0.107	0.147	-0.078	-0.002	0.002	-0.100	0.129	-0.099
	Planea solicitar	0.169	0.034	0.082	0.038	-0.148	0.072	-0.046	-0.070	0.018
	Cuenta con plan de	0.068	0.151	-0.237	-0.124	-0.172	0.037	-0.183	0.103	0.177
	¿Conoce la rentabilidad	-0.069	0.024	-0.006	-0.200	0.034	-0.212	-0.016	-0.198	0.280
	¿Cuenta con ingresos	0.115	0.129	-0.111	0.131	-0.210	0.200	-0.125	0.217	-0.163
	¿Cuenta con los estados	-0.084	-0.363	0.068	-0.125	-0.073	0.086	0.017	-0.018	-0.010
	¿Ingresa al banco las	0.012	-0.218	0.185	0.092	0.056	0.050	0.041	-0.182	0.173
	¿Presenta la información	-0.056	0.211	-0.220	-0.047	0.151	0.084	-0.133	0.178	-0.180
	¿Cuenta con documentos	0.055	0.321	0.085	-0.287	-0.007	-0.087	-0.005	0.111	-0.214
	¿Le han negado un	-0.004	0.089	-0.083	-0.093	0.075	-0.036	-0.019	0.047	0.032
	¿Conoce el status en su	-0.181	-0.229	0.187	0.052	0.323	-0.083	0.050	-0.151	0.123
	¿Tiene buen historial	0.018	-0.076	0.050	0.026	-0.164	-0.094	0.039	0.046	0.010
	¿Acumula reservas	0.063	0.210	-0.164	-0.083	-0.097	0.062	0.036	0.080	-0.188
	¿Lleva los registros	0.203	-0.014	-0.054	-0.021	-0.064	-0.143	0.149	0.083	-0.173
	¿Guarda los registros	-0.021	-0.140	0.106	0.040	-0.047	-0.142	0.140	-0.209	0.272
	¿Sus declaraciones	-0.003	0.136	-0.128	0.009	0.071	0.080	-0.032	0.074	-0.173
	¿Se lleva en su empresa	-0.074	-0.053	-0.052	-0.577	0.031	0.094	-0.217	0.085	0.089
	Bienes Inmuebles	-0.014	-0.056	-0.100	0.146	-0.045	0.000	0.082	-0.189	0.074
	¿Usaría sus Bienes	-0.111	-0.011	0.067	0.024	0.082	0.036	-0.071	0.134	-0.094
	Tiene un aval	0.208	-0.013	0.125	-0.074	0.015	-0.149	0.093	0.000	-0.101
	¿Le sería fácil conseguir	-0.174	0.129	-0.187	-0.109	0.188	-0.113	-0.011	0.067	0.015
	¿No ha solicitado crédito	-0.193	-0.176	0.006	-0.012	0.096	-0.010	-0.055	-0.054	0.147
	¿Conoce las tasas de	0.010	-0.239	0.018	0.119	-0.170	-0.022	0.072	-0.059	0.085
	¿conocía su tasa de	-0.160	-0.169	-0.030	0.011	0.036	0.056	0.041	-0.057	-0.012
	Cuándo ha solicitado	0.109	0.195	-0.051	0.025	-0.061	0.090	-0.089	0.030	0.078
	¿No ha solicitado un	-0.135	0.071	-0.017	-0.097	-0.178	0.220	-0.241	0.029	0.092
	¿Ha cerrado algún	0.106	-0.078	0.133	0.148	0.005	-0.112	0.070	-0.035	0.068
	¿Es difícil el acceso a	-0.180	-0.193	0.120	0.105	0.189	-0.001	0.181	-0.005	-0.250
¿Cuándo abre una	-0.376	-0.345	0.147	0.157	-0.120	0.042	0.092	-0.111	0.095	
¿Conoce cuáles son las	0.081	-0.229	0.145	0.053	-0.057	0.118	-0.029	0.046	-0.168	
¿Tiene su opinión de	0.058	0.068	-0.044	-0.164	0.037	-0.049	-0.086	-0.009	0.118	
¿Es necesario estar	.677 <sup>a</sup>	0.117	-0.168	-0.084	-0.316	-0.037	-0.039	-0.100	0.124	
¿Calcula el Rendimiento	0.117	.832 <sup>a</sup>	-0.507	-0.294	-0.139	-0.090	-0.113	0.097	0.061	
¿Invertiría su dinero para	-0.168	-0.507	.840 <sup>a</sup>	0.258	0.108	-0.021	0.126	-0.042	-0.171	
¿Utiliza la información	-0.084	-0.294	0.258	.891 <sup>a</sup>	0.119	0.062	0.150	-0.074	-0.060	
Contrata a un contador	-0.316	-0.139	0.108	0.119	.804 <sup>a</sup>	-0.236	0.200	0.058	-0.243	
¿El contador le entrega	-0.037	-0.090	-0.021	0.062	-0.236	.901 <sup>a</sup>	-0.548	-0.109	0.041	
¿El contador lo tiene	-0.039	-0.113	0.126	0.150	0.200	-0.548	.861 <sup>a</sup>	-0.337	-0.499	
¿El contador le explica	-0.100	0.097	-0.042	-0.074	0.058	-0.109	-0.337	.898 <sup>a</sup>	-0.295	
¿El contador realiza en	0.124	0.061	-0.171	-0.060	-0.243	0.041	-0.499	-0.295	.868 <sup>a</sup>	

a. Medidas de adecuación de muestreo (MSA)

Fuente: SPSS con los datos obtenidos de la encuesta.

Se encontró que la varianza total explicada se encuentra en un 74% en 9 componentes, los cuales se pueden observar en la siguiente la matriz de componente rotada.

Tabla 26. Matriz de componente rotado

	Componente								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
¿Ingresa al banco las entradas de dinero de su empresa?	.843	.065	.078	-.010	.135	.015	-.128	.165	.238
¿Cuenta con los estados de cuenta bancarios de su empresa?	.833	.121	.119	.061	.090	.155	-.033	.053	.008
¿Calcula el Rendimiento de la Inversión de su empresa?	.799	.123	.226	.044	-.016	.231	.234	-.029	-.051
¿Presenta la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito?	.790	.209	-.031	.162	.016	-.035	-.102	.326	.200
¿Utiliza la información financiera para la toma las decisiones financieras en su empresa?	.755	.017	.443	.050	.100	.028	.050	.077	.052
¿Se lleva en su empresa un control semanal y conoce los flujos de efectivo?	.751	.067	.475	.043	.034	.100	.040	.094	.034
¿Conoce las tasas de interés que se manejan para créditos a empresas?	.707	.025	.205	-.062	.223	.083	.022	.005	.183
¿Conoce cuáles son las obligaciones fiscales de su empresa?	.625	.181	.278	.061	.177	-.001	.217	-.270	.123

¿Acumula reservas liquidadas de los ingresos de su empresa?	.543	.090	.387	-.049	-.142	.206	.053	.304	.400
Tiene un aval	.525	.269	.298	.190	.013	-.162	-.052	.269	.426
Cuenta con plan de negocios	.453	.165	.051	.283	.146	.391	.199	-.209	.390
¿El contador lo tiene informado sobre las actualizaciones en las obligaciones fiscales que se realizan?	.165	.923	.109	.102	.153	.052	.069	.084	.027
¿El contador le explica los beneficios fiscales que tiene de acuerdo a su régimen fiscal?	.110	.900	.103	.089	.044	.115	.114	.077	.072
¿El contador le entrega estados financieros mensuales de su empresa?	.098	.893	.205	.135	.072	.044	.092	.051	.075
¿El contador realiza en tiempo y forma sus declaraciones de impuestos?	.114	.868	.232	.178	.183	.008	.074	.091	.061
¿Invertiría su dinero para obtener rendimientos?	.342	.413	.087	.352	.022	.027	.326	.194	-.136
¿Sus declaraciones fiscales reflejan las operaciones reales de su empresa?	.403	.214	.748	.230	.181	.059	.087	.118	.094
¿Tiene buen historial crediticio?	.370	.298	.741	.032	.103	.120	.011	.023	.081
¿Lleva los registros contables de su empresa?	.275	.205	.682	.218	.310	.056	.080	.299	-.014
¿Guarda los registros contables de su empresa durante 5 años?	.498	.077	.647	.194	-.011	.105	-.002	.111	.332

¿Cuenta con documentos para comprobar la antigüedad de su empresa?	.487	.264	.575	-.049	.104	.099	.033	-.191	.222
¿Conoce el status en su buró de crédito?	.472	.175	.517	.033	-.019	.141	.147	.146	.374
¿Tiene su opinión de cumplimiento en positivo?	.244	.251	.425	.384	.389	-.237	.118	.188	.081
¿Le sería fácil conseguir un aval para solicitar créditos?	.148	.407	.414	.306	.294	-.307	.107	.358	.167
¿Le han negado un crédito por no contar con suficiente antigüedad de su empresa?	.002	-.164	.011	-.796	.014	-.123	-.041	-.051	-.048
¿No ha solicitado crédito por no contar con un aval?	-.052	-.219	-.187	-.739	-.088	.144	.089	-.251	-.123
¿Ha cerrado algún negocio por la inseguridad?	.101	-.173	-.437	-.577	-.157	-.036	.004	.050	.288
¿Le han aprobado los financiamientos?	.103	.277	.135	.182	.781	.070	-.180	-.052	.053
Cuándo ha solicitado algún crédito le explican cuál es su tasa de interés y que se refiere?	.113	-.032	.052	-.126	.739	.253	.076	.248	-.037
¿conocía su tasa de interés?	.200	.261	.281	.235	.632	-.114	.033	.340	.089
Se ha solicitado financiamiento	.128	.288	.100	.094	.495	.340	.302	.120	.310
Antigüedad de la empresa	-.080	-.042	-.143	.006	-.117	-.831	.018	-.143	.050
Numero de trabajadores	-.170	-.070	.004	.067	-.034	-.777	-.064	-.001	-.201

Regimen fiscal	-0.313	-0.012	-0.058	-0.141	-0.155	-0.422	-0.126	-0.111	-0.422
¿Es necesario estar dado de alta en el SAT para facilitar el acceso a algún tipo de financiamiento para la empresa?	.109	.214	.062	-0.073	-0.085	.174	.769	-0.048	-0.085
¿Cuándo abre una empresa se da alta en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público?	.203	.121	.193	.223	.190	-0.055	.678	.042	.137
¿No ha solicitado un financiamiento por las altas tasas de interés?	-0.295	.006	-0.117	-0.501	-0.175	.106	.515	.039	-0.025
¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?	-0.311	-0.056	-0.121	-0.264	-0.040	-0.131	.497	-0.017	.176
Contrata a un contador	.108	.354	.157	.166	.156	.397	.421	-0.088	-0.086
Planea solicitar financiamiento	.052	.102	.121	.118	.202	.100	-0.046	.736	.065
¿Conoce la rentabilidad esperada de su empresa?	.490	.271	.038	.111	.236	.202	.094	.539	-0.225
¿Cuenta con ingresos para cubrir los pagos iniciales de un crédito?	.439	.280	.405	.195	.264	.066	.013	.498	-0.044
¿Usaría sus Bienes Inmuebles como garantía para solicitar algún financiamiento para su empresa?	.419	.056	.270	-0.132	.102	.128	-0.007	-0.044	.608
Bienes Inmuebles escriturados	.414	.280	.313	.185	.099	.183	.005	-0.242	.432

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 16 iteraciones.

Se observa que los grupos con mayor carga son los grupos 1, 2, 3 y 7. El grupo 9 es el que tiene una menor carga.





Número de Indicadores	Descripción del Indicador	Unidad de Medida	Escala	Ponderación	Categoría	Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación		Criterio de Evaluación	
						Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad	Alcance	Profundidad
1	¿Existe un plan de negocio para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	¿Existe un plan de marketing para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	¿Existe un plan de finanzas para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	¿Existe un plan de recursos humanos para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	¿Existe un plan de operaciones para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	¿Existe un plan de tecnología para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7	¿Existe un plan de sostenibilidad para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	¿Existe un plan de innovación para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	¿Existe un plan de relaciones públicas para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
10	¿Existe un plan de logística para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	¿Existe un plan de seguridad para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	¿Existe un plan de cumplimiento normativo para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	¿Existe un plan de gobernanza corporativa para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	¿Existe un plan de responsabilidad social corporativa para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	¿Existe un plan de gestión de riesgos para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	¿Existe un plan de continuidad del negocio para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	¿Existe un plan de gestión de crisis para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	¿Existe un plan de gestión de reputación para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	¿Existe un plan de gestión de stakeholders para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	¿Existe un plan de gestión de calidad para la empresa?	Si/No	1/0	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1



En la tabla 25 se encuentran los resultados de las correlaciones obtenidas con los indicadores mencionados, se pueden observar en color en azul las correlaciones positivas moderadas y altas que se encontraron

Se puede observar que existe una correlación alta entre ingresa las entradas de dinero al banco con si cuenta con estados bancarios de su empresa, también en si lleva un control semanas y conoce sus flujos de efectivo con si utiliza la información financiera para la toma de decisiones, se puede ver una correlación muy alta entre el contador lo tiene informado sobre las actualizaciones en las obligaciones fiscales y con el contador le explica los beneficios fiscales que tiene de acuerdo a su régimen.

## Conclusiones

En la investigación de la literatura encontramos la importancia de las MIPyMEs, vista desde diferentes autores, por lo mismo es importante el buscar el desarrollo de estas y que puedan lograr una permanencia a lo largo del tiempo, “La importancia de las empresas es indudable, ya que son el motor propulsor del desarrollo económico de los países; así como la familia es la célula de la sociedad, la empresa es la célula de la actividad económica” (Münch, Flores y Cacho, 2014), la mayoría de ellas en especial las micro empresas son empresas familiares y solo algunas logran un crecimiento significativo en la sociedad.

Así como se pudo observar la importancia de las MIPyMEs, también se encontró que tienen diversas problemáticas, entre ellas el acceso al financiamiento, se encontró que el crédito provisto por el sector bancario constituye la fuente más importante de financiamiento de las empresas y los hogares de América Latina y el Caribe. Infortunadamente, el crédito es escaso, costoso y volátil. Sin la existencia de mercados profundos y estables de crédito, será muy difícil que la región alcance tasas de crecimiento elevadas y sostenibles, y logre combatir exitosamente la pobreza (BID, 2005), por lo que con la investigación se busco identificar las barreras que pueden tener estas empresas.

El objetivo general de esta investigación es Analizar cuáles son las barreras en las MIPyME morelenses que limitan el acceso a fuentes de financiamiento externas. Buscando responder la pregunta de investigación principal planteada, ¿Cuáles son las barreras en las MIPyME morelenses para el acceso al financiamiento externo? y la hipótesis principal, Existen barreras que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas.

Con ayuda de la literatura se lograron identificar barreras y dividir las entre internas y externas, las cuales se pueden observar en la Tabla 16, cada una de las barreras con los autores consultados en la literatura.

Por lo que se trabajó en las hipótesis secundarias que son las siguientes:

Existen barreras internas que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas, como formalidad, gestión empresarial y proceso contable.

Existen barreras externas que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas, como acceso restringido, antigüedad comprobable, uso efectivo de información financiera, garantías, altas tasas de interés y entorno macroeconómico.

De las cuales se trabajaron de manera independiente con una matriz de congruencia, la cual se encuentra en los anexos, de las que se derivan las siguientes hipótesis.

De las hipótesis de las barreras externas, la hipótesis 2 se confirmó debido a que las MIPyME si tienen un acceso restringido a créditos bancarios para obtener financiamiento a largo plazo, también la antigüedad comprobable que tienen las MIPyME Morelenses le limita el acceso al financiamiento externo, por lo que también se confirmaron las hipótesis 3 y 6 puesto que las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento de la MIPyME morelense.

Con la hipótesis 7 se pudo observar que el entorno macroeconómico de las MIPyME Morelenses si reduce su acceso al financiamiento externo por lo que también se confirmó.

Las hipótesis 4 y 5 se rechazaron dado que los resultados obtenidos en la investigación y en el análisis, no se pudo confirmar que Las MIPyME Morelenses no tienen un uso efectivo de información financiera lo que los limita para la obtención de un crédito, así como que no cuentan con las garantías necesarias para obtener un financiamiento.

De las barreras internas de la matriz de congruencia, las hipótesis 8 se acepta ya que se puede observar resultados favorables debido a que la mayoría de los encuestados se encuentran en la formalidad, y en los resultados obtenido del estudio de CHI cuadrada nos muestra que si existe asociación entre el régimen de las empresas y el acceso a fuentes de financiamiento.

Las hipótesis 9 y 10, se rechazaron ya que no se confirmó que, ni que la Gestión empresarial que tienen las MIPyME Morelenses, las limita el acceder a fuentes de financiamiento a largo plazo, tampoco que el Proceso contable que tienen las MIPyME morelenses, les dificulta al momento de obtener un financiamiento externo, debido a que con los indicadores utilizados para los ítems de cada sección se obtuvieron resultados que se llevó a rechazar estas hipótesis.

Por lo que concluye en base a la hipótesis principal de esta investigación H1: Existen barreras que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas, con los resultados obtenidos se puede confirmar que existen algunas barreras internas que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas, las cuales son, Las MIPyME Morelenses tienen un acceso restringido a créditos bancarios para obtener financiamiento a largo plazo, La antigüedad comprobable que tienen las MIPyME Morelenses le limita el acceso al financiamiento externo, Las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento de la MIPyME morelense y El entorno macroeconómico de las MIPyME Morelenses reduce su acceso al financiamiento externo.

Se contó con la oportunidad de aplicar los cuestionarios a empresarias pertenecientes a asociaciones empresariales, así como a empresarios vinculados con incubadoras del estado, se puede observar que el nivel de estudios con mayor porcentaje de 36% fue Licenciatura o ingeniería y el 21% Estudios técnicos con preparatoria terminada, lo que los hace tener una mejor preparación para afrontar las problemáticas de su empresa y el manejo de la misma, la mayoría de los encuestados con un 30% tiene más de 10 años de antigüedad, lo sigue con un 25% de 5 a 10 años, por lo que se puede considerar que son empresarios que manejan empresas ya establecidas y preparadas para los acontecimientos futuros de su empresa, por lo que se plantean las siguientes recomendaciones.

Los resultados obtenidos se podrían comparar con empresas Morelenses que sus propietarios no cuenten con la preparación adecuada para el manejo de la empresa y con empresas de reciente creación, para observar la diferencia de los resultados entre esos segmentos empresariales.

En la respuesta obtenida del primer ítem de la segunda sección, ¿Ha Solicitado financiamientos para su empresa?, se tuvo una moda de 5 (nunca), por lo que se recomienda investigar por qué los empresarios no lo hacen, si es que no les interesa, no lo consideran necesario o que es lo que los limita a hacerlo, así como considerar si el tamaño del financiamiento que buscan los empresarios interfiere al acceso a fuentes de financiamiento.



## Bibliografía

- Castañeda Parra, L. I. (2014). Los sistemas de control interno en las Mipymes y su impacto en la efectividad empresarial. *En-Contexto*, 129-146.
- Allami, C., y Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las pymes en Argentina (2002-2009). *Revista Problemas del Desarrollo*, 165 (42), 61-86.
- Anaya Mora, M. L. (2007). La banca de desarrollo en México. German Agency for Technical Cooperation NU. CEPAL.
- Arbelaez R, M. A., Zuleta J, L. A., y Velasco M, A. (2003). Las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia: diagnóstico general y acceso a los servicios financieros. Fundación para la educación superior y el desarrollo.
- Ascúa, R. (2005). Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pyme). El caso de Alemania. Enseñanzas para Argentina. CEPAL - SERIE Estudios y perspectivas – Oficina de la CEPAL en Buenos Aires (26).
- Atehortúa Castrillón, T., Zamorra Londoño, J., y Sierra Tapias, V. (s/f). La importancia de la gestión contable y financiera en el proceso de implementación de NIIF en las MIPYMES: El caso de Armenia-Colombia.
- Banco de México. (2016). Indicadores Básicos de créditos a las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES). México.
- Banco de México. (2017). Comunicado de Prensa Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Julio – Septiembre de 2017 Fuentes de Financiamiento por Tipo de Oferente, 5 y 6. México.
- Banco de México. (2018). Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Enero - Marzo 2018, 1–8. México.
- Banco Internacional de Desarrollo. (2005). Progreso económico y social en América Latina Informe 2005.

Bebczuk, R. N. (2010), Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo.

Bloch, R., y Granato, L. (2007). Las PyMEs y el acceso al crédito. Observatorio Iberoamericano del desarrollo local y la economía social, 454-461.

Bojórquez Zapata, M. I., y Pérez Brito, A. E. (2012). La gestión financiera en las PYMES familiares de la industria textil en Yucatán. Revista El Buzón de Pacioli, Año XII, Número 77, 52-74.

Briozzo, Anahí, Vigier, Hernán (2006), La estructura de financiamiento PyME. Una revisión del pasado y presente.

Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. L., y Camarena Adame, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. Suma de negocios, 98-107.

Casas Cárdenaz, R., Vargas Hernández, J., y Almanza Jiménez, R. (2017). Adaptación del modelo Canvas como herramienta competitiva para las mpymes de Lázaro Cárdenas, Michoacán. Revista Pymes, Innovación y Desarrollo, 45-66.

Comisión Económica para América Latina. (s/f). Acerca de Microempresas y Pymes.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (s/f-a). CONDUSEF | Diplomado en Educación Financiera. México.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (s/f-b). Educación Financiera en tu Empresa. México.

Correa García, J. A., y Jaramillo Betancur, F. (2007). Una aproximación metodológica y prospectiva a la gestión financiera en las pequeñas empresas. Contaduría Universidad de Antioquia, 93-118.

De la Cueva García Teruel, L. (2013). La incubación de empresas y el emprendedor en el estado de Michoacán, una visión conjunta. Universidad Vasco de Quiroga.

Definitivos, I. C. (2014). INEGI Censos Económicos 2014. Resultados Definitivos.

Diario Oficial de la Federación. (30 de Diciembre de 2016). SE Reglas De Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el Ejercicio Fiscal 2017.

Dini, M., y Stumpo, G. (octubre de 2018). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.

Espinosa, Archundia, y Contreras. (2011).

Espíritu Olmos, R., y Sastre Castillo, M. Á. (2007). La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios. Cuadernos de Estudios Empresariales.

Fenton Ontañón, R., y Padilla Pérez, R. (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México. CEPAL-Serie de Estudios y perspectivas No.135.

Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., y Garrido. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina, 10. CEPAL.

Ferrer, M. A., y Tanaka, Á. T. (2009). Las PYMEs y las teorías modernas sobre Estructura de Capital. Compendium: revista de investigación científica, (22), 65-84.

G. Clarke, G. R., Cull, R., y Martínez Peria, M. (2001). Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries? Evidence from Asking Borrowers. SSRN Electronic Journal, (202). doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.285767>

García Pérez de Lema, D., Barona Zuluaga, B., y Madrid Guijarro, A. (2013). Financiación de la innovación en las Mipyme iberoamericanas. Elsevier Doyma, 5.

Giménez Zuriaga, I. (2013). La Financiación de PYMES y la crisis. Fundación de estudios financieros, 183-218.

Giraldo Múnera, A., Bedoya Bermúdez, G., y Vargas. (2009). Principales limitaciones del empresarismo que afectan el desarrollo económico y social del país. Revista EAN, (66), 99–112.

Gitman, J., Lawrence, y Zutter, J. C. (2012). Principios de Administración Financiera (Decimo segunda Edición ed.). México: Pearson Educación.

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

Guercio, M. Belén, Oliveras, Guadalupe, Vigier, Hernán P. y Briozzo, Anahí E. (2015), *Financiamiento externo desde una perspectiva de género*. *Revista Venezolana de Gerencia*, 440-554.

Haime Levy, L. (1998). *Reestructuración Integral de Empresas*. México: ISEF.

Hernández Ortiz, M. J. (2014). *Administración de empresas*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Hong, T., López-Acevedo, G., Flores Lima, R., Rubio Sánchez, M., Slota, E., Tinajero, M., y Beker Busjeet, G. (2007). *Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México*. El Banco Mundial.

INEGI. (2014). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. México.

INEGI. (2015). *Encuesta nacional de Financiamiento de las Empresas*. México.

INEGI, C. E. (2009). *Instituto Nacional De Estadística Y Geografía*.

INEGI. *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, P. y* (2015). INEGI.

J. Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.

Jaramillo Garza, J., e Isaac García, J. F. (2013). *Modelo probabilístico de quiebra para pequeñas y medianas empresas mexicanas*. *Ciencia UANL*, 103-113.

Jiménez Sánchez, J. I., Rojas Restrepo, F. S., y Ospina Galvis, H. J. (2013). *La planeación financiera: un modelo de gestión en las Mipymes*. *Face Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 137-150. doi: <https://doi.org/10.24054/01204211.v1.n1.2013.964>

Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía, UNAM*, 69–91.

Leiva Bonilla, J. C. (2006). PYMES Ciclo de vida y etapas de su desarrollo. *TEC empresarial*.

León Vite, E. L., y Saavedra García, M. L. (2018). Fuentes de Financiamiento para las MIPYME en México. *Revista Ciencia Administrativa*, 159-175.

León Vite, E. L., y Saavedra García, M. L. (2018). Fuentes de financiamiento para las MIPyMEs en México. *Excelencia Administrativa Digital* 44, 113-142.

Lima Fosado, R. (2007). Información financiera en las PYMES. *Revista del centro de investigación. Universidad La Salle*, 67-75.

López Mateo, C. (2013). El presupuesto como base de la planeación financiera en Mipymes de la industria de Productos Naturistas de la Zona Metropolitana de Guadalajara. *Revista Panorama Administrativo*.

López Mejía, M. R., y Marín Hernández, S. (2010). Los Sistemas de Contabilidad de Costos en la PyME mexicana. *Investigación y ciencia de la Universidad Autónoma de Aguascalientes*, 49-56.

Martínez Lisana B., Guercio, M. B., Corzo, L. J., y Vigier Hernán P. (2017). Determinantes del financiamiento externo de las PyMEs del MERCOSUR. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG) Año. 22, No. 80, 2017, 672-692*

Martín Granados, V. M. A. y Mancilla Rendón, M. E. (2010), Control en la administración para una información financiera confiable. *Contabilidad y Negocios* (5) 9, 68-75.

Meneses Cerón, L. Á. y Macuacé Otero, R. A. (2011), Valoración y riesgo crediticio en Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 65-82.

Meza González, L., Pederzini Villarreal, C., y Martínez Pellegrini, S. (2005). El autoempleo como mecanismo de arraigo de la población en México; el caso de cuatro localidades. *Estudios demográficos y urbanos*, 547-623.

Mite Albán, M. T. (2018). Estrategias de contabilidad de gestión aplicada a pymes revisión literaria. *Revista Lasallista de Investigación*, 15(2), 256–270. doi:doi.org/10.22507/rli.v15n2a20

Moreno Fernández, J. A. (2014), *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa. Patria*.

Münch Galindo, L., Flores Hahn, B. E., y Cacho de la Riva, I. (2014). *Administración: gestión organizacional, enfoques y procesos administrativos*. México, D.F.: Pearson.

Navarrete Marneou, E., y Sansores Guerrero, E. (2010). La estructura de capital de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Quintana Roo. *Investigación y Ciencia*, 48-53.

Newlands, M. (2017). Cómo conquistar a un ángel inversionista. *entrepreneur México*, 25(6), 72-74.

Oriana Zaret Gaytán Gómez, E. B. (2011). Diversidad Cultural y Sistemas Contables Financieros. En *Sistemas contables, fiscales en las sociedades de producción rural, sociedades unipersonales, fuentes de financiamiento y PYMES* (pág. 136).

Palacios Alvarado, W., Prada-Botia, G. C., y Laguado Ramírez, R. (2017). Globalización: enfoque para la internacionalización comercial en Norte de Santander frente al nacionalismo económico de Estados Unidos. *Libre empresa*, 69-82. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.18041/libemp.2017.v14n2.28204>

Palomo González, M. A. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES. *Ingenierías*, 8(28), 25-31.

Pedraza Rendón, O. H. (2014). *Modelo del plan de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.

Petersen Mitchell A., y Rajan Raghuram G. (1994), The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. *Journal of Finance*, 49(1), 3-37.

Red PYMES CUMEX. (2007). Perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: Un estudio comparativo de las entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. Resultados preliminares. *Revista Internacional La Nueva Gestión Organizacional*, 122-144.

Rodríguez de las Heras Ballell, T. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista Pensar en Derecho*. N°3, 101-123.

Rodríguez Reyes, M., y Díaz Salazar, P. (2015). Las MIPYMES y la información contable en "Mis Cuentas". *Horizontes de la Contaduría*, 153-163.

Romano, C., Tanewski, G., y Smyrniotis, K. (2000). Capital structure decision making: A model for family business. *Journal of Business Venturing*. No. 16, 285-310.

Romo Murillo, D. (2005). Crédito y microcrédito a la mipyme mexicana con fines ambientales: situación y perspectivas. Santiago de Chile: CEPAL.

Rubio Bañón, A., y Aragón Sánchez, A. (2007). Recursos estratégicos en las pymes. *Universidad de Murcia*, 125.

Saavedra García, M. L., y Bustamante Osorio, S. C. (2013). El problema de financiamiento de la PYME y el sistema nacional de garantías en Colombia. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 69-88.

Saavedra García, M. L., y Espíndola Armenta, G. (2016). El uso de la planeación financiera en las pyme de México. 18-19.

Saavedra García, M. L., y León Vite, E. L. (2014). Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana. *Revista Universitaria Ruta*.

Saavedra García, M. L., y Loé Uribe, J. (2018). Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México. *Finanz. polit. econ.*, ISSN: 2248-6046, Vol. 10, N.º 2, 287-308. doi: <http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.3>

Saavedra García, M. L., y Saavedra García, M. E. (2015). El problema del financiamiento de la PYME y el sistema de garantías en Méjico. *Teuken Bidikay* N° 08, 147-170.

Saavedra García, M. L., y Tapia Melgarejo, A. R. (2013). La problemática del financiamiento de la PYME en México: el caso de las sociedades financieras populares. *Revista Visión Contable* N° 11, 79-131.

Saavedra García, M. L., Tapia, S. B., y Aguilar Anaya, M. (2016). La gestión financiera en las pymes del Distrito Federal, México. *Perspectiva Empresarial*, 55-69. doi: <http://dx.doi.org/10.16967/rpe.v3n2a5>

Saavedra, y Espíndola. (2016). El uso de la planeación financiera en las PYMEs de TI de México. *Revista Ciencias Administrativas*, 4(8)1-25. <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/2465>

Saavedra, M., Milla, S., y Tapia, B. (2012). El financiamiento de la MIPYME en México: el caso del estado de Querétaro.

Saavedra, M., Tapia, B., y Aguilar, M. (2014). El Problema del Financiamiento de la PYME en el Distrito Federal.

Saavedra García, M. L., y Saavedra García, M. E. (2015). El impacto del entorno macroeconómico en el desarrollo de la MiPyME: El caso de México. *Hitos de Ciencias Económico Administrativas*, 53-66.

Sánchez C, J., Osorio G, J., y Baena M, E. (2007). Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMES en Colombia. *Scientia et Technica* Año XIII, 321-324.

Silvio, J., Rama, C., y Lago, M. T. (2013). La educación superior en América Latina y el Caribe. Unesco - lesalc.

Sobrado Fernández, L., y Fernández Rey, E. (2010). Competencias emprendedoras y desarrollo del espíritu empresarial en los centros educativos. *Facultad de Educación. UNED*, 15-38.



Stutely, R. (2000). Plan de negocios la estrategia inteligente. México: Pearson Educación.

Tapia Melgarejo, A. (2013). Fuentes alterna de financiamiento a corto plazo para las mipymes en México. Tesis de Grado de Maestro en Finanzas, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

Tavera Cortés, M. E., y Salinas Callejas, E. (2011). Las MIPYME en México. México, DF: Instituto Politécnico Nacional.

Terrones, V. M. (1993). Las Micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de la Globalización. Revistas Bancomext.

Vainrub, R. (2007). Se busca inversionista Ángel. Debates IESA, 12(2), 56-60.

Valdés Díaz de Villegas, J. A., y Sánchez Soto, G. A. (2012). Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México. Iberoforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana, VII [en línea], 126-156.

Van Horne, J. C., y Wachowicz, J. J. (2010). Fundamentos de administración financiera. México: Pearson.

Vasconi, F. (2017). Cómo lograr un correcto y más eficiente financiamiento para mi empresa. IEEM Revista de Negocios, 20(1), 56-59.

Yáñez Contreras, M. A., y Angulo Pico, G. M. (2013). Variables macroeconómicas e ingresos operacionales de las empresas colombianas: sectores representativos. Revista Venezolana de Gerencia, vol. 18, núm. 63. 476-500.

Zambrano Vargas, S. M., y Acuña Corredor, G. A. (2013). Teoría del Pecking Order versus teoría del Trade off para la empresa Coservicios S.A. E.S.P. Apuntes del CENES, 205-236. Zapata Guerrero, E. (2004). Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos. Revista Escuela de Administración de Negocios, 119-135.

## Referencias

Fondo Morelos. (s.f.). Programas.

Hernández, S. R., & Fernández, C. C. (2014). Metodología de la investigación (6a. ed.).

INEGI. Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (2018). INEGI.

Kickstarter (s.f.). Acerca de nosotros.

Oberföll, Kathrin. (2016). Diagnóstico de la relación entre cultura organizacional y desempeño organizacional en empresas multinacionales alemanas en México. (Maestría en Administración). Universidad Nacional Autónoma de México. Ciudad de México.

Secretaría de economía (s.f.). Programa microcréditos para el bienestar

Secretaría de economía (s.f.). Crezcamos Juntos.

Universidad Tecnológica Emiliano Zapata Del Estado De Morelos (s.f.).

## Anexos

### 1. Matriz de congruencia

Tabla 17. Matriz de congruencia

Objetivo General	Pregunta de investigación General	Hipótesis general
Analizar las barreras que limitan a las MIPyME morelenses al acceso a fuentes de financiamiento externas	¿Cuáles son las barreras en las MIPyME morelenses para el acceso a financiamiento externo?	H1: Existen barreras que limitan a las MIPyME Morelenses para que puedan tener acceso a fuentes de financiamiento externas.
Objetivos secundarios	Preguntas secundarias	Hipótesis secundarias
Identificar como el restringido acceso a créditos bancarios afecta el proceso de financiamiento de las MIPyME morelenses.	¿Las MIPyME morelenses tienen acceso restringido a créditos bancarios?	H2: Las MIPyME Morelenses tienen un acceso restringido a créditos bancarios para obtener financiamiento a largo plazo.
Conocer si la antigüedad comprobable de las MIPyME morelenses las limita para el acceso al financiamiento externo.	¿Cómo limita la antigüedad comprobable de las MIPyME al acceso al financiamiento externo?	H3: La antigüedad comprobable que tienen las MIPyME Morelenses le limita el acceso al financiamiento externo.
Identificar si se tiene un manejo inadecuado de la información financiera en las MIPyME morelense para la obtención de un crédito.	¿Las MIPyME morelenses están teniendo un inadecuado control de información financiera?	H4: Las MIPyME Morelenses no tienen un uso efectivo de información financiera lo que los limita para la obtención de un crédito.
Identificar si las MIPyME cuentan con las garantías que les son solicitados por las entidades financieras	¿Las MIPyME cuentan con las garantías para obtener un financiamiento?	H5: Las MIPyME Morelenses no cuentan con las garantías necesarias para obtener un financiamiento

para la obtención de un financiamiento.

Identificar si las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento a las MIPyME morelenses.	¿Las altas tasas de interés limitan a las MIPyME para acceder a financiamientos?	H6: Las altas tasas de interés limitan el acceso al financiamiento de la MIPyME morelense.
--	--	--

Determinar si el entorno macroeconómico de la MIPyME reduce su acceso a financiamiento externo.	¿El entorno macroeconómico de las MIPyME morelenses reduce su acceso al financiamiento externo?	H7: El entorno macroeconómico de las MIPyME Morelenses reduce su acceso al financiamiento externo.
---	---	--

<b>Objetivos secundarios</b>	<b>Preguntas secundarias</b>	<b>Hipótesis secundarias</b>
Identificar si la obtención de un financiamiento externo está restringida para la MIPyME morelense debido a su formalidad.	¿Las MIPyME morelenses tienen restringida la obtención de un financiamiento externo por su formalidad?	H8: La obtención de un financiamiento externo para las MIPyME morelenses está restringido debido a su formalidad.
Identificar si la Gestión empresarial que tienen las MIPyME Morelenses, las limita el acceder a fuentes de financiamiento a largo plazo.	¿La Gestión empresarial de las MIPyME Morelenses, les limita el acceder a fuentes de financiamiento?	H9: La Gestión empresarial que tienen las MIPyME Morelenses, las limita el acceder a fuentes de financiamiento a largo plazo.
Conocer si el Proceso contable que llevan las MIPyME morelenses, les dificulta al momento de obtener un financiamiento externo.	¿Es difícil para las MIPyME morelenses obtener un financiamiento externo debido a su proceso contable?	H10: El Proceso contable que tienen las MIPyME morelenses, les dificulta al momento de obtener un financiamiento externo.

## 2. Tabla 18. Variables e indicadores

Variable	Indicador	Autor	Ítems
Datos Generales de la empresa	Giro	Saavedra, Tapia, Aguilar, 2016	¿Cuál es el giro del negocio?
	Domicilio		¿Cuál es el domicilio?
	Número de trabajadores		¿Cuántos trabajadores tiene?
	Personalidad jurídica		¿Cuál es su régimen fiscal?
	Antigüedad		¿Cuántos años tiene con su empresa?
	Tipo de empresa		¿Su empresa son servicios o comercio?
Acceso restringido a créditos bancarios	Cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada	Bebczuk, 2010	. ¿Ha solicitado algún financiamiento para su empresa?
	Cuenta con suficiente capacidad de pago		. ¿Se lo aprobaron?
	No posee suficientes fondos propios para encarar tales proyectos		. ¿Porque nunca ha solicitado un financiamiento?
	Tiene los incentivos correctos		. ¿Le interesaría solicitar un financiamiento alguna vez?
	Tiene la voluntad de honrar el compromiso financiero asumido		¿Cuál sería el destino del financiamiento?
			. ¿Tiene elaborado un plan de negocios?
			. ¿Sigue su plan de negocios?
	. ¿Renueva su plan de negocios?		
	¿Conoce la rentabilidad esperada de su proyecto?		
	¿Cuenta con ingresos para cubrir los pagos de un crédito los primeros meses?		
	¿Cuenta con estados de cuenta bancarios de su empresa?		
	. ¿Ingresa las entradas de dinero de su empresa al banco?		

Variable	Indicador	Autor	Ítems
			<p>. ¿Cómo demostraría los ingresos de su negocio?</p> <p>. ¿Daría la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito?</p> <p>¿Ha dejado de pagar algún crédito?</p> <p>¿Porque?</p> <p>¿Dejaría de pagar el crédito si su proyecto no le da la rentabilidad esperada?</p>
Antigüedad de la MIPyME	Dos años de antigüedad	Nacional Financiera	<p>. ¿Cuántos años tiene con su empresa?</p> <p>. ¿Cómo comprobaría la antigüedad de su empresa?</p> <p>¿Alguna vez le han negado un crédito por la antigüedad de su empresa?</p>
Uso efectivo de Información financiera	<p>Solvencia</p> <p>Liquidez</p> <p>Flujos de efectivo</p> <p>Cambios en su situación financiera</p> <p>Revelaciones sobre políticas contables, entorno y viabilidad como negocio en marcha</p>	Moreno, 2014	<p>. ¿Conoce el status en su buro de crédito?</p> <p>. ¿Cuenta con buen historial crediticio?</p> <p>¿Hace ahorros de los ingresos de su empresa?</p> <p>¿Hace inversiones de los ingresos de su empresa?</p> <p>¿Cómo administra sus pagos?</p> <p>. ¿Cómo lleva los registros contables de su empresa?</p> <p>. ¿Con cuánto tiempo de antigüedad guarda sus registros?</p> <p>. ¿Cuenta con sus declaraciones fiscales que</p>

Variable	Indicador	Autor	Ítems
			<p>demuestres sus ingresos reales?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. ¿Conoce los estados financieros?</li> <li>. ¿Sabe elaborar estados financieros?</li> </ul> <p>¿Conoce los flujos de efectivo de su empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. ¿Su contador le entrega estados financieros de su negocio?</li> </ul>
Garantías	aval solidario garantía prendaria	Saavedra et al., 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>. ¿Tiene propiedades a su nombre?</li> <li>. ¿Usaría sus propiedades como garantía para solicitar algún financiamiento para su empresa? ¿Porque?</li> <li>. ¿Cuenta con un aval para solicitar sus créditos?</li> <li>. ¿Cree poder conseguirlo?</li> <li>. ¿Su aval tendría como comprobar ingresos?</li> <li>. ¿Su aval podría comprobar propiedad?</li> <li>. ¿Alguna vez se ha detenido a solicitar un crédito por no tener un aval?</li> </ul>

Variable	Indicador	Autor	Ítems
Tasas de interés	<p>Nivel y Tipo de tasa</p> <p>Impacto que tiene sobre el crédito este costo en las empresas</p> <p>si considera la tasa de interés alta</p> <p>si los intereses representan un porcentaje significativo de sus ventas y utilidad de operación.</p>	Vaca, 2012	<p>. ¿Conoce cuáles son las tasas de interés que manejan para créditos a empresas?</p> <p>. ¿En caso de tener un financiamiento o haber contado con alguno, conocía su tasa de interés?</p> <p>. ¿Considera que la tasa de intereses de su crédito fue alta?</p> <p>. ¿Conoce cuál es el total de interés que pagara por los créditos que solicita?</p> <p>. ¿Conoce cuáles son los tipos de tasas de interés que existen?</p> <p>. ¿Conoce la diferencia de las tasas de interés?</p> <p>. ¿Cuándo ha solicitado algún crédito le explican cuál es su tasa de interés y que se refiere?</p> <p>. ¿Qué opina de los plazos que se dan para pagar sus créditos?</p> <p>. ¿Prefiere pagar en un corto o largo plazo sus créditos?</p> <p>. ¿Preferiría pagar a largo plazo, aunque esto le genere mayor pago de interés por su crédito?</p>



Variable	Indicador	Autor	Ítems
Entorno macroeconómico	Alta volatilidad	Saavedra y Saavedra, 2015 / Fenton y Padilla, 2012	¿Los precios de sus productos se han encarecido?
	La incertidumbre		. ¿Ha cerrado alguna vez un negocio por la inseguridad?
	La caída de la actividad económica		. ¿La inseguridad del estado ha dañado su negocio?
	Crecimiento económico		. ¿Ha realizado algún cambio para mejorar?
	Política monetaria		¿Cómo considera la actividad económica de la región?
	Evolución de la inflación		¿Sus ventas han disminuido?
	Evolución de las tasas de interés		
	Política presupuestaria		
	Deuda interna y externa		
	Política fiscal		
Régimen fiscal			

Variable	Indicador	Autor	Ítems
Formalidad	<p>Registro de Persona Física</p> <p>Registro de Persona Moral</p>	Rodríguez y Díaz, 2014	<p>. ¿Está dado de alta en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público? ¿Por qué?</p> <p>. ¿Se dio de alta desde el inicio de sus operaciones? ¿Porque?</p> <p>. ¿Tomo alguno de los cursos gratuitos que se imparten en el SAT?</p> <p>. ¿Conoce cuáles son sus obligaciones fiscales?</p> <p>. ¿Conoce el estatus de su opinión de cumplimiento?</p> <p>. ¿Realiza sus declaraciones en tiempo?</p> <p>. ¿Considera que le conviene darse de alta en el SAT?</p> <p>. ¿Necesita estar dado de alta para facilitar el acceso a algún tipo de financiamiento para su empresa?</p>
Planeación financiera	<p>Valor del dinero a través del tiempo</p> <p>Concepto de intereses</p> <p>Interés simple e interés compuesto</p> <p>Riesgo y retorno</p> <p>Diversificación</p> <p>Concepto de inflación</p>	ENIF, 2018	<p>. ¿Conoce los tipos de interés que existen?</p> <p>. ¿Sabe cómo calcular el Retorno de la Inversión?</p> <p>. ¿Su dinero vale lo mismo hoy que en un año guardado en el banco?</p> <p>. ¿Invertiría su dinero para obtener rendimientos?</p> <p>. ¿Cómo toma las decisiones financieras en su empresa?</p> <p>. ¿Por qué?</p> <p>. ¿ha tomado alguna capacitación para el manejo de su negocio?, ¿Por qué?</p>

Variable	Indicador	Autor	Ítems
			<p>¿Sus colaboradores reciben capacitaciones?</p> <p>¿Conoce algún lugar donde impartan capacitaciones gratuitas?</p> <p>¿Se capacitaría para ser mejor en su empresa?</p>
Proceso contable	<p>Alta ante la SHCP</p> <p>Presentar estados financieros</p> <p>Cédula de identificación fiscal</p> <p>Última declaración de impuestos</p>	Tapia, 2013	<p>. ¿Conoce cuáles son sus ingresos y egresos mensuales?</p> <p>. ¿Cuenta con los registros de ingresos de su negocio?</p> <p>. ¿Cuenta con los registros contables de empresa en todo momento?</p> <p>. ¿Utiliza La información contable de su empresa para tomar decisiones?</p> <p>. ¿Su contador es externo o interno?</p> <p>. ¿Su contador le entrega todos los datos de su empresa?</p> <p>. ¿Su contador lo mantiene informado sobre su situación fiscal?</p>

### 3. Diseño de la Encuesta Piloto

Buen día, el presente cuestionario tiene la finalidad de recabar información acerca de las “Barreras de acceso al financiamiento de la MIPYMES Morelenses”, por lo cual se le solicita su ayuda para responder las siguientes preguntas, le pedimos responda con sinceridad.

**Indicaciones:** Responda las siguientes preguntas seleccionando la casilla con su respuesta.

<b>Sección 1. Datos Generales de la empresa</b>	
1. ¿La actividad económica de su empresa es comercio o servicio?	<input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Servicio
2. ¿Es propietario o accionista mayoritario de la empresa?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
3. Sexo	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino
4. Edad	<input type="checkbox"/> Menor a 18 <input type="checkbox"/> De 18 a 25 años <input type="checkbox"/> De 25 a 30 años <input type="checkbox"/> De 30 a 35 años <input type="checkbox"/> De 35 a 40 años <input type="checkbox"/> De 40 a 45 años <input type="checkbox"/> De 45 a 50 años <input type="checkbox"/> De 50 a 55 años <input type="checkbox"/> Mayor de 55 años
5. Nivel de estudios	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> Preescolar o kínder <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Estudios técnicos con secundaria terminada <input type="checkbox"/> Normal básica <input type="checkbox"/> Preparatoria o bachillerato <input type="checkbox"/> Estudios técnicos con preparatoria terminada <input type="checkbox"/> Licenciatura o ingeniería (profesional) <input type="checkbox"/> Maestría o doctorado
6. ¿Cuántos trabajadores tiene?	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> Hasta 10 <input type="checkbox"/> Desde 11 Hasta 50 <input type="checkbox"/> Desde 51 Hasta 250
7. ¿Cuál es su régimen fiscal?	<input type="checkbox"/> Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) <input type="checkbox"/> Persona Física con actividad empresarial <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> No estoy dado de alta
8. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	<input type="checkbox"/> Menos de un año <input type="checkbox"/> 1 a 2 años <input type="checkbox"/> 2 a 3 años <input type="checkbox"/> 3 a 5 años <input type="checkbox"/> 5 a 10 años <input type="checkbox"/> más de 10 años

Mencione su respuesta seleccionando la casilla con el número que mejor identifique su respuesta.

1. Siempre, 2. La mayoría de las veces si, 3. Algunas veces sí, algunas veces no, 4. La mayoría de las veces no, 5. Nunca.

Ítems	1	2	3	4	5
<b>Sección 2. Acceso restringido a créditos bancarios</b>					
9. ¿Ha Solicitado financiamientos para su empresa?					
10. ¿Le han aprobado los financiamientos?					
11. ¿En un futuro piensa solicitar financiamientos para su empresa?					
12. ¿Cuándo solicita un financiamiento ya tiene un plan para el uso del mismo?					
13. ¿Tiene elaborado su plan de negocios?					
14. ¿Sigue las metas y objetivos de su plan de negocios?					
15. ¿Revisa y renueva su plan de negocios, para ajustarse a los cambios?					
16. ¿Conoce la rentabilidad esperada de su proyecto empresarial?					
17. ¿Cuenta con ingresos para cubrir los pagos iniciales de un crédito?					
18. ¿Cuenta con los estados de cuenta bancarios de su empresa?					
19. ¿Ingresa al banco las entradas de dinero de su empresa?					
20. ¿Presenta la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito?					
21. ¿En algún momento no ha contado con la liquidez suficiente para pagar algún crédito?					
22. ¿Dejaría de pagar el crédito si su proyecto no le da la rentabilidad esperada?					
<b>Sección 3. Antigüedad de la MIPyME</b>					
23. ¿Le han pedido comprobar la antigüedad de su empresa al solicitar un financiamiento?					
24. ¿Cuenta con documentos para comprobar la antigüedad de su empresa?					
25. ¿Le han negado un crédito por no contar con suficiente antigüedad de su empresa?					
<b>Sección 4. Uso efectivo de Información financiera</b>					
26. ¿Conoce el status en su buró de crédito?					
27. ¿Tiene buen historial crediticio?					
28. ¿Acumula reservas liquidas de los ingresos de su empresa?					
29. ¿Realiza inversiones de los ingresos de su empresa?					

Ítems	1	2	3	4	5
30. ¿Lleva un control de los pagos de su empresa?					
31. ¿Lleva los registros contables de su empresa?					
32. ¿Guarda los registros contables de su empresa durante 5 años?					
33. ¿Sus declaraciones fiscales reflejan las operaciones reales de su empresa?					
34. ¿Se lleva en su empresa un control semanal y conoce los flujos de efectivo?					
<b>Sección 5. Garantías</b>					
35. ¿Cuenta con Bienes Inmuebles escriturados?					
36. ¿Usaría sus Bienes Inmuebles como garantía para solicitar algún financiamiento para su empresa?					
37. ¿Tiene un aval que lo respalde para solicitar sus créditos?					
38. ¿Le sería fácil conseguir un aval para solicitar créditos?					
39. ¿Su aval puede comprobar ingresos?					
40. ¿Su aval posee Bienes Inmuebles?					
41. ¿No ha solicitado crédito por no contar con un aval?					
<b>Sección 6. Tasas de interés</b>					
42. ¿Conoce las tasas de interés que se manejan para créditos a empresas?					
43. En caso de tener un financiamiento o haber contado con alguno, ¿conocía su tasa de interés?					
44. ¿Considera que las tasas de intereses de sus créditos fue alta?					
45. ¿Conoce el total de interés que pagará por los créditos que solicita?					
46. ¿Conoce los tipos de tasas de interés que existen?					
47. ¿Cuándo ha solicitado algún crédito le explican cuál es su tasa de interés y que se refiere?					
48. ¿Los plazos que dan para pagar los créditos son convenientes?					
49. ¿Prefiere pagar en a corto plazo sus créditos?					
50. ¿Prefiere pagar a largo plazo, aunque esto le genere mayor pago de interés por su crédito?					
<b>Sección 7. Entorno macroeconómico</b>					

Ítems		1	2	3	4	5
51.	¿Los precios de sus productos y/o servicios se han encarecido?					
52.	¿Ha cerrado algún negocio por la inseguridad?					
53.	¿La inseguridad del estado ha dañado su negocio?					
54.	¿La actividad económica de la región va aumentando?					
55.	¿La mayoría de los insumos que utiliza son provenientes del extranjero?					
56.	¿Los precios de los insumos que compra provenientes del extranjero se han encarecido?					
57.	¿Tiene beneficios para su empresa el régimen fiscal en el que se encuentra?					
58.	¿Ha recurrido a prácticas de corrupción para el funcionamiento de su empresa?					
59.	¿El acceso a fuentes de financiamiento es difícil?					
<b>Sección 8. Formalidad</b>						
60.	¿Cuándo abre una empresa se da alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público?					
61.	¿Ha Tomado alguno de los cursos gratuitos que se imparten en el SAT?					
62.	¿Conoce cuáles son las obligaciones fiscales de su empresa?					
63.	¿Tiene su opinión de cumplimiento en positivo?					
64.	¿Cumple con todas las obligaciones fiscales?					
65.	¿Realiza y presenta sus declaraciones en tiempo?					
66.	¿Es conveniente darse de alta en el SAT?					
67.	¿Es necesario estar dado de alta en el SAT para facilitar el acceso a algún tipo de financiamiento para la empresa?					
<b>Sección 9. Planeación financiera</b>						
68.	¿Calcula el Rendimiento de la Inversión de su empresa?					
69.	¿Su dinero vale lo mismo hoy que en un año guardado en el banco?					
70.	¿Cuándo presta dinero a un amigo y se lo regresa en un año, puede comprar lo mismo que compraría hoy con ese dinero?					
71.	¿Invertiría su dinero para obtener rendimientos?					

Ítems	1	2	3	4	5
72. ¿Al realizar una inversión invertiría el total de su dinero en una sola opción de inversión?					
73. ¿Al realizar una inversión invertiría el total de su dinero en diferentes opciones de inversión?					
74. ¿Utiliza la información financiera para la toma las decisiones financieras en su empresa?					
<b>Sección 10. Proceso contable</b>					
75. ¿Contrata los servicios de un contador externo?					
76. ¿El contador le entrega estados financieros mensuales de su empresa?					
77. ¿El contador lo tiene informado sobre las actualizaciones en las obligaciones fiscales que se realizan?					
78. ¿El contador le explica los beneficios fiscales que tiene de acuerdo a su régimen fiscal?					
79. ¿El contador realiza en tiempo y forma sus declaraciones de impuestos?					



## Diseño de la Encuesta

Buen día, el presente cuestionario tiene la finalidad de recabar información acerca de las “Barreras de acceso al financiamiento de la MIPYMES Morelenses”, por lo cual se le solicita su ayuda para responder las siguientes preguntas, le pedimos responda con sinceridad.

**Indicaciones:** Responda las siguientes preguntas seleccionando la casilla con su respuesta.

<b>Sección 1. Datos Generales de la empresa</b>	
1. ¿La actividad económica de su empresa es comercio o servicio?	<input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Servicio
2. ¿Es propietario o accionista mayoritario de la empresa?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
3. Sexo	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino
4. Edad	<input type="checkbox"/> Menor a 18 <input type="checkbox"/> De 18 a 25 años <input type="checkbox"/> De 25 a 30 años <input type="checkbox"/> De 30 a 35 años <input type="checkbox"/> De 35 a 40 años <input type="checkbox"/> De 40 a 45 años <input type="checkbox"/> De 45 a 50 años <input type="checkbox"/> De 50 a 55 años <input type="checkbox"/> Mayor de 55 años
5. Nivel de estudios	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> Preescolar o kínder <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Estudios técnicos con secundaria terminada <input type="checkbox"/> Normal básica <input type="checkbox"/> Preparatoria o bachillerato <input type="checkbox"/> Estudios técnicos con preparatoria terminada <input type="checkbox"/> Licenciatura o ingeniería (profesional) <input type="checkbox"/> Maestría o doctorado
6. ¿Cuántos trabajadores tiene?	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> Hasta 10 <input type="checkbox"/> Desde 11 Hasta 50 <input type="checkbox"/> Desde 51 Hasta 250
7. ¿Cuál es su régimen fiscal?	<input type="checkbox"/> Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) <input type="checkbox"/> Persona Física con actividad empresarial <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> No estoy dado de alta
8. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?	<input type="checkbox"/> Menos de un año <input type="checkbox"/> 1 a 2 años <input type="checkbox"/> 2 a 3 años <input type="checkbox"/> 3 a 5 años <input type="checkbox"/> 5 a 10 años <input type="checkbox"/> más de 10 años

Mencione su respuesta seleccionando la casilla con el número que mejor identifique su respuesta.

1.Siempre, 2. La mayoría de las veces si, 3. Algunas veces sí, algunas veces no, 4. La mayoría de las veces no, 5. Nunca.

Ítems	1	2	3	4	5
<b>Sección 2. Acceso restringido a créditos bancarios</b>					
9. ¿Ha Solicitado financiamientos para su empresa?					
10. ¿Le han aprobado los financiamientos?					
11. ¿En un futuro piensa solicitar financiamientos para su empresa?					
12. ¿Cuándo solicita un financiamiento ya tiene un plan para el uso del mismo?					
13. ¿Tiene elaborado su plan de negocios?					
14. ¿Sigue las metas y objetivos de su plan de negocios?					
15. ¿Revisa y renueva su plan de negocios, para ajustarse a los cambios?					
16. ¿Conoce la rentabilidad esperada de su proyecto empresarial?					
17. ¿Cuenta con ingresos para cubrir los pagos iniciales de un crédito?					
18. ¿Cuenta con los estados de cuenta bancarios de su empresa?					
19. ¿Ingresa al banco las entradas de dinero de su empresa?					
20. ¿Presenta la información exacta de los ingresos de su negocio en una solicitud de crédito?					
21. ¿En algún momento no ha contado con la liquidez suficiente para pagar algún crédito?					
22. ¿Dejaría de pagar el crédito si su proyecto no le da la rentabilidad esperada?					
<b>Sección 3. Antigüedad de la MIPyME</b>					
23. ¿Le han pedido comprobar la antigüedad de su empresa al solicitar un financiamiento?					
24. ¿Cuenta con documentos para comprobar la antigüedad de su empresa?					
25. ¿Le han negado un crédito por no contar con suficiente antigüedad de su empresa?					
<b>Sección 4. Uso efectivo de Información financiera</b>					
26. ¿Conoce el status en su buró de crédito?					
27. ¿Tiene buen historial crediticio?					
28. ¿Acumula reservas liquidas de los ingresos de su empresa?					

Ítems	1	2	3	4	5
29. ¿Realiza inversiones de los ingresos de su empresa?					
30. ¿Lleva un control de los pagos de su empresa?					
31. ¿Lleva los registros contables de su empresa?					
32. ¿Guarda los registros contables de su empresa durante 5 años?					
33. ¿Sus declaraciones fiscales reflejan las operaciones reales de su empresa?					
34. ¿Se lleva en su empresa un control semanal y conoce los flujos de efectivo?					
35. ¿Utiliza la información financiera para la toma las decisiones financieras en su empresa?					
<b>Sección 5. Garantías</b>					
36. ¿Cuenta con Bienes Inmuebles escriturados?					
37. ¿Usaría sus Bienes Inmuebles como garantía para solicitar algún financiamiento para su empresa?					
38. ¿Tiene un aval que lo respalde para solicitar sus créditos?					
39. ¿Le sería fácil conseguir un aval para solicitar créditos?					
40. ¿Su aval puede comprobar ingresos?					
41. ¿Su aval posee Bienes Inmuebles?					
42. ¿No ha solicitado crédito por no contar con un aval?					
<b>Sección 6. Tasas de interés</b>					
43. ¿Conoce las tasas de interés que se manejan para créditos a empresas?					
44. En caso de tener un financiamiento o haber contado con alguno, ¿conocía su tasa de interés?					
45. ¿Considera que las tasas de intereses de sus créditos fue alta?					
46. ¿Conoce el total de interés que pagará por los créditos que solicita?					
47. ¿Cuándo ha solicitado algún crédito le explican cuál es su tasa de interés y que se refiere?					
48. ¿Los plazos que dan para pagar los créditos son convenientes?					
49. ¿Prefiere pagar en a corto plazo sus créditos?					

Ítems	1	2	3	4	5
50. ¿Prefiere pagar a largo plazo, aunque esto le genere mayor pago de interés por su crédito?					
51. ¿No ha solicitado un financiamiento por las altas tasas de interés?					
<b>Sección 7. Entorno macroeconómico</b>					
52. ¿Los precios de sus productos y/o servicios se han encarecido?					
53. ¿Ha cerrado algún negocio por la inseguridad?					
54. ¿La inseguridad del estado ha perjudicado su negocio?					
55. ¿La actividad económica de la región va aumentando?					
56. ¿La mayoría de los insumos que utiliza son provenientes del extranjero?					
57. ¿Los precios de los insumos que compra provenientes del extranjero se han encarecido?					
58. ¿Tiene beneficios el régimen fiscal en el que se encuentra para acceder a financiamientos para su empresa?					
59. ¿Es difícil el acceso a fuentes de financiamiento?					
<b>Sección 8. Formalidad</b>					
60. ¿Cuándo abre una empresa se da alta en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público?					
61. ¿Ha Tomado alguno de los cursos gratuitos que se imparten en el SAT?					
62. ¿Conoce cuáles son las obligaciones fiscales de su empresa?					
63. ¿Tiene su opinión de cumplimiento en positivo?					
64. ¿Es necesario estar dado de alta en el SAT para facilitar el acceso a algún tipo de financiamiento para la empresa?					
<b>Sección 9. Planeación financiera</b>					
65. ¿Calcula el Rendimiento de la Inversión de su empresa?					
66. ¿Su dinero vale lo mismo hoy que en un año guardado en el banco?					
67. ¿Cuándo presta dinero a un amigo y se lo regresa en un año, puede comprar lo mismo que compraría hoy con ese dinero?					
68. ¿Invertiría su dinero para obtener rendimientos?					

Ítems	1	2	3	4	5
69. ¿Al realizar una inversión invertiría el total de su dinero en una sola opción de inversión?					
70. ¿Al realizar una inversión invertiría el total de su dinero en diferentes opciones de inversión?					
<b>Sección 10. Proceso contable</b>					
71. ¿Contrata los servicios de un contador externo?					
72. ¿El contador le entrega estados financieros mensuales de su empresa?					
73. ¿El contador lo tiene informado sobre las actualizaciones en las obligaciones fiscales que se realizan?					
74. ¿El contador le explica los beneficios fiscales que tiene de acuerdo a su régimen fiscal?					
75. ¿El contador realiza en tiempo y forma sus declaraciones de impuestos?					

#### 4. Resultados sección 1. Datos generales de la empresa

En el ítem 1, ¿La actividad económica de su empresa es comercio o servicio?

Figura 3. Actividad económica



Fuente: Elaboración propia

El 54% de la muestra encuestada su empresa era comercio y el 46% servicio.

En el 2, ¿Es propietario o accionista mayoritario de la empresa? Un 38% de los encuestados respondieron que no eran propietarios ni accionistas mayoritarios por lo que la encuesta termino, siendo posible solo aplicarla completa al 62% de la muestra.

Figura 4. Propietario o accionista



Fuente: Elaboración propia

El ítem 3 fue el sexo, 57% de los encuestados fue de sexo femenino y el 43% de sexo masculino.

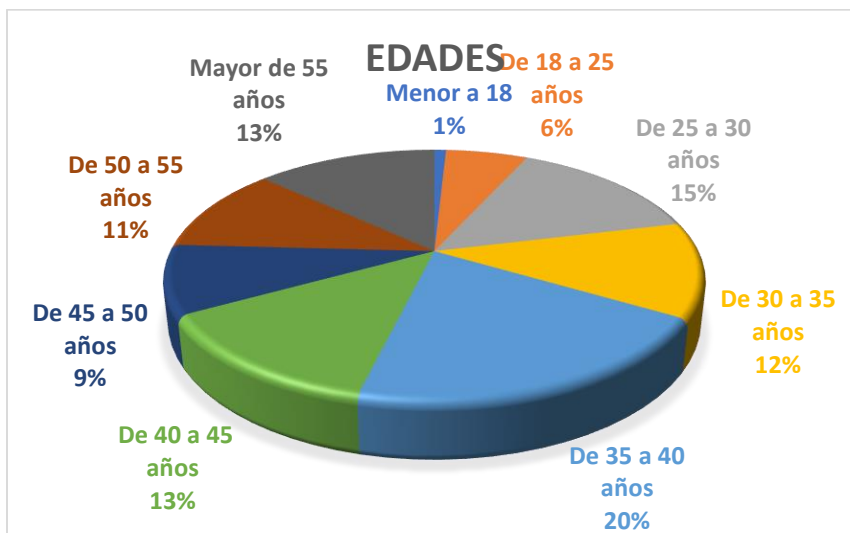
Figura 5. Sexo



Fuente: Elaboración propia

El rango de edades de la muestra encuesta se puede observar en la siguiente gráfica.

Figura 6. Edades

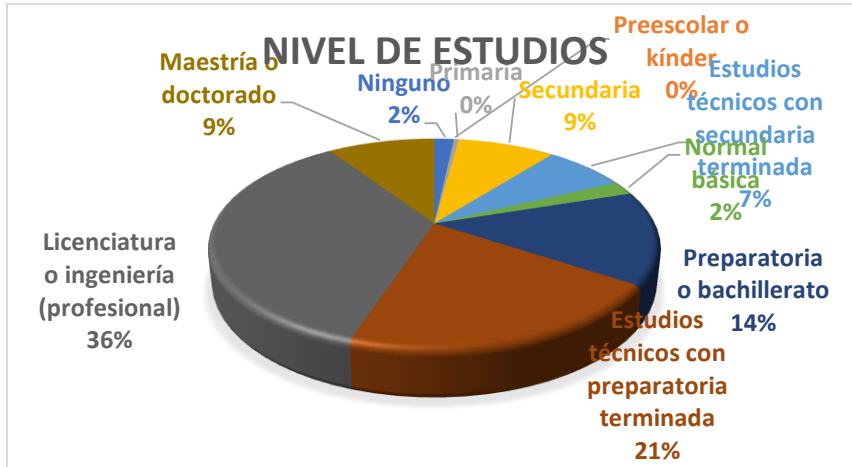


Fuente: Elaboración propia.

El de mayor porcentaje con el 20% fue de 35 a 40 años, siguiendo con el 15% de 25 a 30 años y con el 13% de 40 a 45 años y mayor de 55 años.

En la siguiente grafica se presentan los resultados obtenidos por nivel de estudios

Figura 7. Nivel de estudios

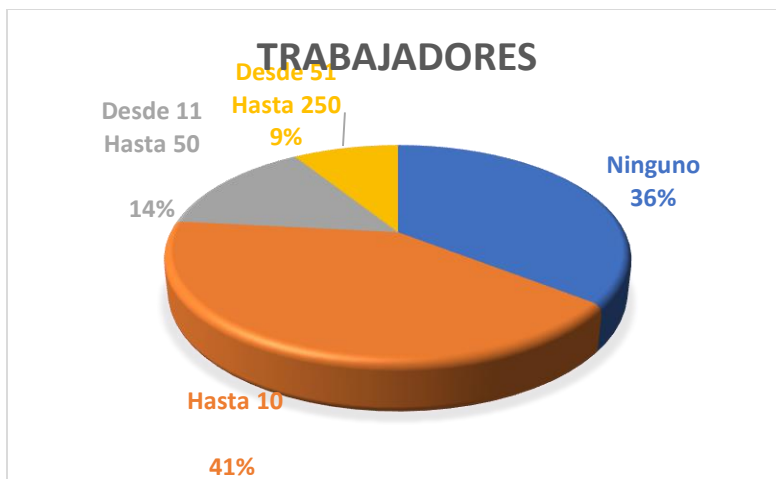


Fuente: Elaboración propia

El nivel de estudios con mayor porcentaje de 36% fue Licenciatura o ingeniería, siguiéndolo con el 21% Estudios técnicos con preparatoria terminada y preparatorio o bachillerato con el 14%.

En el ítem cuantos trabajadores tiene, la mayoría fue hasta 10 con un 41% y ninguno con el 35.5%.

Figura 8. Trabajadores



Fuente: Elaboración propia



El régimen fiscal más seleccionado fue Régimen de Incorporación Fiscal con un 42% y Persona Física con actividad empresarial con el 39%.

Figura 9. Régimen fiscal



Fuente: Elaboración propia

Figura 10. Antigüedad de la empresa



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría con un 30% tiene más de 10 años de antigüedad, lo sigue con un 25% de 5 a 10 años y con el 20% de 3 a 5 años.

Analizando los todos resultados obtenidos en la primera sección se observa que la mayoría de personas encuestadas fue de sexo femenino con un 57% fue de sexo femenino.

En las edades la de mayor porcentaje con el 20% fue de 35 a 40 años, siguiendo con el 15% de 25 a 30 años y con el 13% de 40 a 45 años y mayor de 55 años.

Es interesante observar que el nivel de estudios con mayor porcentaje de 36% fue Licenciatura o ingeniería, lo que los hace contar con una mejor preparación para el manejo de su empresa, siguiéndolo con el 21% Estudios técnicos con preparatoria terminada y preparatorio o bachillerato con el 14%.

En el ítem cuantos trabajadores tiene, la mayoría fue hasta 10 con un 41% y ninguno con el 35.5%, por lo que la mayoría de empresas encuestadas fueron micro empresas.

El régimen fiscal más seleccionado fue Régimen de Incorporación Fiscal con un 42% y Persona Física con actividad empresarial con el 39%.

La mayoría con un 30% tiene más de 10 años de antigüedad, lo sigue con un 25% de 5 a 10 años y con el 20% de 3 a 5 años, que supera la edad con la que se caracterizan las microempresas.