



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

Diagnóstico sobre las necesidades y usos del sistema bancario en una comunidad rural dedicada a la producción y comercialización de flores: el caso de Santiago Oxtotitlán, Estado de México

Tesis

**Que para obtener el título de:
Licenciada en Administración**

Presenta

Aurora Andrea Cedillo Ramos

Tutor

Dr. Guillermo Pérez Elizundia



CDMX

AGOSTO, 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

Diagnóstico sobre las necesidades y usos del sistema bancario en una comunidad rural dedicada a la producción y comercialización de flores: el caso de Santiago Oxtotitlán, Estado de México

Tesis

Aurora Andrea Cedillo Ramos



CDMX

AGOSTO, 2021

ÍNDICE

Introducción	1
Justificación y pertinencia	3
Delimitación y alcance	5
Planteamiento del problema	5
Enquadre de la investigación	6

CAPÍTULO 1. LA ADMINISTRACIÓN Y LAS PYME

1.1 Criterios de clasificación de las empresas	8
1.2 Problemática central de las PYME	14
1.3 Factores que afectan el desarrollo de las PYME	20
1.4 Retos que enfrentan las PYME	29

CAPÍTULO 2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYME

2.1 La estructura del sistema bancario mexicano	37
2.2 El sistema bancario y su presencia en comunidades rurales	48
2.3 Apoyo de programas federales y estatales	53
2.4 Apoyos de la Banca de Desarrollo	60
2.5 Normatividad bancaria en apoyo a las PYME	65

CAPÍTULO 3. FLORICULTURA EN LA COMUNIDAD DE SANTIAGO

OXTOTITLÁN, ESTADO DE MÉXICO

3.1 Rasgos del mercado de floricultura en México	70
3.2 Organización de los productores y comercializadores de flores	73
3.3 Semblanza de la comunidad objeto de estudio	76

CAPÍTULO 4. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

4.1 Definición del universo, población y muestra	84
4.2 Presentación de la herramienta de recolección de información	86

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 Tablas de captura y gráficas	91
----------------------------------	----

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

Anexo	118
Bibliografía	120

Índice de Figuras

Figura 1: Factores de éxito de las PYME en la nueva economía	31
Figura 2: Ecosistema de la innovación	33
Figura 3: Ciclo de la innovación	35
Figura 4: Estructura del Sistema Financiero Mexicano	38
Figura 5: Iglesia de Santiago Oxotitlán	78

Índice de Tablas

Tabla 1: Diversas concepciones de microempresa	9
Tabla 2: Clasificación de empresas según criterios de magnitud	11
Tabla 3: Clasificación de empresas según sector de actividad	11
Tabla 4: Ventajas y desventajas de la microempresa	17
Tabla 5: Ventajas y desventajas de las pequeñas empresas	18
Tabla 6: Ventajas y desventajas de las empresas medianas	19
Tabla 7: Algunos indicadores de la utilización de los servicios financieros por las empresas: países seleccionados de América Latina	27
Tabla 8: Porcentaje de empresas que no necesitan un préstamo y que consideran al financiamiento como un obstáculo, en países seleccionados de América Latina	28

Tabla 9: Tipos de crédito que otorgan a las Mipyme las principales instituciones crediticias en México	65
Tabla 10: Mejores créditos para PYME por calidad en el servicio, 2017	68
Tabla 11: Principales entidades federativas productoras de flores por valor de la producción, 2014. Participación porcentual	70
Tabla 12: Municipios florícolas por valor de la producción y superficie sembrada, 2014. Valor de la producción y participación porcentual	70
Tabla 13: Exportaciones e importaciones mundiales: Plantas vivas y productos de la floricultura (variación porcentual anual)	72
Tabla 14: Indicadores de marginación de Santiago Oxtotitlán	77
Tabla 15: Características del enfoque cuantitativo y cualitativo	81
Tabla 16: Enfoques de investigación	83
Tabla 17: Diseño de la investigación	88
Tabla 18: Cálculo del promedio mensual de ingresos y tamaño del mercado según tamaño de floricultor	89
Tabla 19: Perfil de la muestra	92
Tabla 20: Uso de bancos y créditos	94
Tabla 21: Diversas acciones de organización	96
Tabla 22: Cuestiones externas y desarrollo empresarial y personal	98
Tabla 23: Cuestiones administrativas diversas	100

Índice de Gráficas

Gráfica 1: Distribución del número de empresas según su decisión ante el ofrecimiento de un crédito bancario, 2015	4
Gráfica 2. Distribución del número de microempresas según su opinión sobre el crecimiento de su negocio, y razón principal por la que no desean crecer, 2018	21
Gráfica 3: Cobertura y distribución de sucursales por tipo de municipio	50
Gráfica 4: Distribución de sucursales por tipo de municipio y sector	50
Gráfica 5: Cobertura y distribución de corresponsales por tipo de municipio	51
Gráfica 6: Cobertura y distribución de cajeros automáticos por tipo de municipio	51

Gráfica 7: Cobertura y distribución de Terminal Punto de Venta de la banca por tipo de municipio	52
Gráfica 8: Distribución de cuentas por tipo de municipio y sector	52
Gráfica 9. ¿Se apoya usted en los bancos para obtener créditos?	102
Gráfica 10. ¿Acude usted a prestamistas de la localidad para obtener créditos?	102
Gráfica 11. ¿Paga con puntualidad los créditos que solicita?	102
Gráfica 12. ¿Su empresa está dada de alta en Hacienda?	103
Gráfica 13. ¿Su empresa está interesada en solicitar créditos a los bancos?	103
Gráfica 14. ¿Considera que la contabilidad de su empresa se lleva en orden?	104
Gráfica 15. ¿En su empresa se capacita a los empleados?	104
Gráfica 16. ¿Se interesa usted en investigar lo que hace su competencia?	104
Gráfica 17. ¿Su empresa se anuncia en Internet y redes sociales?	105
Gráfica 18. ¿Su empresa tiene página electrónica?	105
Gráfica 19. ¿Le afecta la inseguridad a la marcha de su empresa?	106
Gráfica 20. ¿Le afecta la corrupción del gobierno a la marcha de su empresa?	106
Gráfica 21. ¿Su empresa requiere de la compra de maquinaria para mejorar su producción?	106
Gráfica 22. ¿Platica usted con otros productores de flores para encontrar mejorías a sus negocios?	107
Gráfica 23. ¿Maneja usted la computadora?	107
Gráfica 24. ¿En su empresa trabajan familiares?	108
Gráfica 25. ¿Delega usted algunas funciones?	108
Gráfica 26. ¿Tiene usted otro tipo de negocios?	108
Gráfica 27. ¿Ha pensado en abandonar este negocio y dedicarse a otro?	109
Gráfica 28. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?	109

Dedicatoria

A mis papás, Eréndira y Sergio
por el apoyo y soporte brindado
durante toda mi vida y ser un gran ejemplo
a seguir de lucha, dedicación, disciplina
y constancia.

A mi hermano Sergiolín, para
que el día de mañana persiga
sus sueños y metas.

A todos los miembros de mi familia
por su invaluable apoyo.

Aurora.

Agradecimiento

A mi Alma Matter, por brindarme además de educación, alegrías y conocimientos sólidos para enfrentarme a la vida.

Mi especial agradecimiento a los floricultores de Santiago, Oxtotitlán por abrirme las puertas de sus negocios.

A mi asesor de tesis Dr. Guillermo Pérez Elizundia, por su paciencia y apoyo brindado.

Aurora.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) los resultados de los Censos Económicos 2019 señalan que, en nuestro país, las unidades económicas siguen siendo predominantemente micronegocios. Las microempresas (hasta 10 personas) representan el 95%, las pequeñas empresas (de 11 a 50 persona) conforman el 4.0%, las medianas empresas (51 a 250 personas) el 0.8% y las empresas grandes (más de 150 personas) el 0.2%.

Valdés Díaz y Sánchez (2012) explican que “las Mipymes son organizaciones informales, surgidas de los procesos 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”. Estos autores señalan que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ha considerado que las Mipymes conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad económica empresarial.

Con relación al Estado de México, el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Denue) reporta que, hacia abril de 2019, el 95.5% de las Mipymes existentes están registradas como micro, mientras que 3.5%, son pequeñas, el 0.7% son medianas y el 0.3% restante son grandes.

Cabe señalar que, de acuerdo con la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2018) para cubrir la oferta, los floricultores mexicanos ofrecen una producción anual de más de 8 millones de gruesas de rosas; de gerberas más de un millón; de girasol más de 361 mil gruesas, más de 1 millón de gruesas de orquídeas y casi 187 mil plantas de tulipanes. El Estado de México concentra el 90% de la producción y es el único estado de la república con capacidad de exportación, siendo Estados Unidos y Canadá sus principales mercados.

Las cifras anteriores son relevantes dado que el objetivo principal de este trabajo consiste en proponer acciones que faciliten el acceso al crédito bancario de los productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán, Municipio de Villa Guerrero, Estado de México. En opinión de José Bernal Isojo (2020) en este lugar “somos alrededor de 15,000 productores de flores, ya se volvió un *modus vivendi* de las familias villaguerrenses y de este corredor florícola. Esta zona tiene el 90% de su actividad en la floricultura. Generamos valores agregados que necesita la industria de la flor.”

Con relación a la metodología, se estará acudiendo al enfoque cuantitativo, ello, al realizar una encuesta mediante la utilización de un cuestionario con preguntas cerradas. Ello servirá para detectar la opinión de una muestra de productores y comercializadores de flores del municipio objeto de estudio, además que dichas encuestas serán valoradas en escalas medibles, obteniéndose rangos de respuestas, lo que permitirá observar las tendencias obtenidas y, en su caso corroborar o desechar las hipótesis planteadas.

La estructura del presente trabajo se ha dividido en tres capítulos. El capítulo primero está dedicado a *La administración y las PYME* para lo cual se estudia la importancia de la ciencia de la administración y el proceso administrativo, los diversos criterios de clasificación de las empresas en México, la problemática central de las PYME y su impacto en la economía, así como el reto que enfrentan ante el esquema de competitividad que se vive.

En el capítulo segundo, denominado *Fuentes de financiamiento de las PYME* se estudia la estructura del sistema bancario mexicano y su presencia en comunidades rurales. También, en este apartado se revisan los diversos apoyos proporcionados a las PYME por programas federales y estatales, así como los de la Banca de Desarrollo. El capítulo culmina revisando la parte normativa que se ha creado en nuestro país con miras a fortalecer a este tipo de empresas.

En el capítulo tercero, se abordan los rasgos del mercado de floricultura en México y se presenta una semblanza de Santiago Oxtotitlán, Municipio de Villa Guerrero, Estado de México.

La *Investigación de Campo* se plasma en el capítulo cuarto, para lo cual se define el universo, población y muestra de estudio. También se hace la presentación de la herramienta de recolección de información y su proceso de aplicación lo que da lugar a la obtención de resultados cuantitativos.

Para culminar, en el capítulo quinto, se plantean las conclusiones y propuestas correspondientes.

Así, se considera que, la realización de este trabajo es un esfuerzo importante para proponer acciones que faciliten el acceso al crédito bancario de los productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán.

Justificación y pertinencia

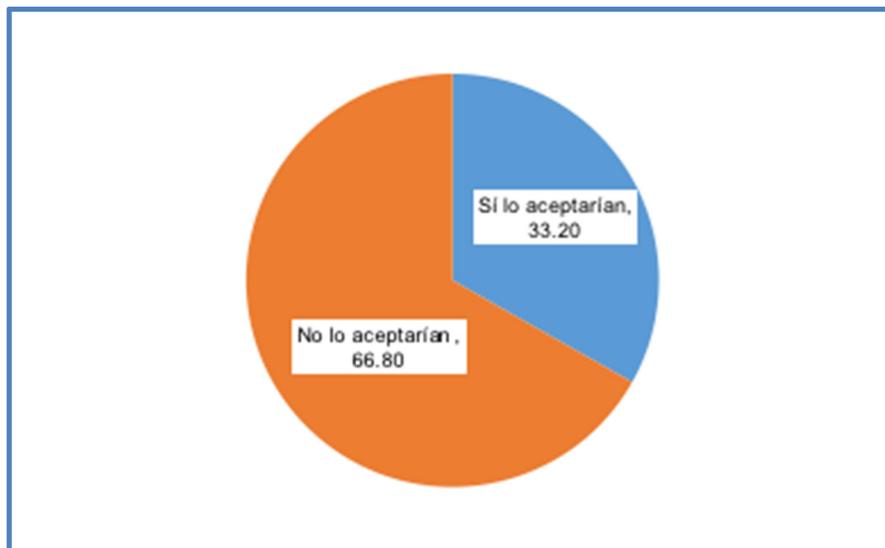
La justificación y pertinencia del presente trabajo tiene como base la relevancia económica y social, teórica, metodológica y práctica como se señala a continuación.

Para resaltar la importancia económica y social de este trabajo, considérese que las PYME son un motor de desarrollo económico y generación de empleos, ya sea que se considere su peso sobre el número total de empresas o su aportación al PIB o al empleo. En la mayor parte de los países de la OCDE, las PYME representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios. Sin duda, las PYME son un importante generador de empleos en nuestro país, su participación en el empleo formal en México oscilaba alrededor del 75% en el 2012 aportando el 52% al PIB nacional.

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce, 2015) “para las PYME el crédito es casi inalcanzable. Las tasas de interés son muy altas y no se les considera sujetos de crédito porque carecen de las garantías que exigen los bancos, además de que se topan con

graves dificultades para realizar los trámites”. Véase la siguiente gráfica.

Gráfica 1. Distribución del número de empresas según su decisión ante el ofrecimiento de un crédito bancario, 2015



Fuente: Enaproce (2015)

Como se constata, dos terceras partes de las empresas detectadas en la Enaproce 2015 no aceptan y/o solicitan créditos bancarios, estando entre las diversas razones que no confían en los bancos, consideran al crédito caro y/o no lo requieren.

Con relación a la relevancia teórica, se considera que este trabajo contribuirá a determinar acciones para que los productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán puedan tener mayor acceso al crédito bancario y así generar más desarrollo en sus empresas. Por tanto, el interés por llevar a cabo este trabajo radica en que, quien lo sustenta considera muy importante que los bancos no deben enfocarse en financiar solamente las grandes empresas de nuestro país.

Atendiendo al aspecto metodológico, este trabajo propone dos herramientas de diagnóstico. La primera se conforma de diez preguntas y se responde mediante una escala de Likert de cuatro opciones (siempre, casi siempre, algunas veces y nunca). La segunda herramienta se forma de quince cuestionamientos y para responder a los mismos están las opciones “Sí” y “No”.

Sin duda, se considera que, en la parte financiera, este trabajo representa una valiosa aportación práctica para las partes que aquí se analizan (PYME, Banca Comercial y autoridades regulatorias), pues ello puede llevar a la toma de decisiones y así darse el establecimiento de sucursales bancarias en la comunidad objeto de estudio como en otros lugares que carezcan de tal servicio, lográndose una mayor inclusión financiera.

Delimitación y alcance

Esta investigación corresponde a las PYME mexicanas, en concreto a las pertenecientes al sector de empresas productoras y comercializadoras de flores, ubicadas actualmente en la comunidad de Santiago Oxtotitlán, Municipio de Villa Guerrero, Estado de México. Con relación a la delimitación del tiempo, el trabajo abarca la presencia del sistema bancario en la comunidad objeto de estudio, durante la última década.

Planteamiento del problema

Hacer referencia a los problemas que enfrentan las PYME mexicanas, sin importar el sector al que se dediquen es adentrarse en un abanico bastante amplio de opiniones e investigaciones. Sin embargo, tomando en cuenta algunos puntos de vista, considérese que, para el Inegi, de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Enaproce, 2018), si a las PYME se les ofreciera un crédito bancario, 7 de cada 10 no lo aceptarían, y de éstas, seis de cada diez consideran que son caros, en tanto que 2 de cada 10 expresaron que no lo necesitan. Otras problemáticas informadas en este mismo estudio es que el 95.4% de las empresas no participa en cadenas globales de valor y el 34.8% señala que se debe a que no tienen información de cómo hacerlo, 19.1% considera que no es necesario y 15.5% no le interesa participar en dichas cadenas.

De acuerdo con la Secretaría de Economía (2018) para las Mipyme resulta difícil integrarse a cadenas productivas, pues para ser proveedor de alguna empresa, deben contar con diversas certificaciones que acrediten la calidad de sus procesos y productos y desde el inicio de sus operaciones deben competir con grandes empresas que cuentan

con una mayor solidez financiera, así como una compleja estructura tecnológica (características que poseen las compañías extranjeras y las grandes empresas, principalmente).

Según la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), en la 70 Convención Bancaria realizada en 2007 los motivos de las PYME para no acceder al crédito son los siguientes: falta de garantías requeridas por las instituciones financieras; escasa formación, información y capacidad de gestión financiera; mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas; escasas fuentes de financiamiento para PYME; renuencia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto; trámites excesivos que consumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo; negativa de créditos a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo.

Con relación a la problemática que enfrentan las PYME objeto de estudio, se puede decir que estas son muy parecidas al resto de las PYME de otros giros o ubicadas en otras partes del país, esto es, son empresas poco estructuradas que son administradas gracias al estilo tradicional de su fundador, muchas de ellas no están dadas de alta, presentan alta rotación de personal, no cumplen con sus obligaciones fiscales, no cuentan con controles administrativos básicos, no llevan a cabo su contabilidad, rara vez imparten capacitación a sus integrantes, los empleados no cuentan con las mejores instalaciones para el desarrollo de sus funciones y se otorga baja importancia a cumplir con medidas de seguridad e higiene, por citar solamente algunas situaciones.

Encuadre de la investigación

Con relación a las preguntas, objetivos e hipótesis de la investigación, se tiene la siguiente matriz de congruencia.

Pregunta general	Objetivo general	Hipótesis general
¿Qué acciones se requieren para que los productores y comercializadores de flores de la comunidad de	Proponer acciones que faciliten el acceso al crédito bancario de los productores y comercializadores de flores de la comunidad de	Existen mecanismos que podrían permitir a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán tener un

Santiago Oxtotitlán puedan tener mayor acceso al crédito bancario?	Santiago Oxtotitlán.	mayor acceso al sistema bancario.
Preguntas específicas	Objetivos específicos	Hipótesis específicas
¿Por qué la comunidad de productores y comercializadores de flores de Santiago Oxtotitlán tiene acceso limitado al sistema bancario?	Identificar y analizar las causas por las que el crédito otorgado por la banca comercial ha sido ineficiente para el desarrollo de este tipo de PYME.	El acceso al financiamiento a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán otorgado por la banca comercial a través de créditos, se encuentra limitado por determinadas barreras.
¿Qué papel juega el acceso al crédito bancario en el desarrollo de PYME productoras y comercializadoras de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán?	Analizar el papel que juega el acceso al crédito bancario en el desarrollo de PYME productoras y comercializadoras de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán.	El acceso al crédito bancario juega un papel preponderante en el desarrollo de PYME productoras y comercializadoras de flores, ya que permite proveer los recursos necesarios a las empresas para su crecimiento y sano desarrollo.

CAPÍTULO 1. LA ADMINISTRACIÓN Y LAS PYME

1.1 Criterios de clasificación de las empresas

La problemática de la clasificación de las empresas es abordada por Tunal (2003) el cual señala que clasificar a las empresas parece una tarea simple, sin embargo, los criterios de ordenación son tan variados que obstaculizan su estudio. Generalmente dichos criterios se han relacionado al número de trabajadores, tamaño de la producción, volumen de las ventas, origen de capital, organización del trabajo, destino de los productos, redes de producción, uso de tecnología, tipo de gestión, giro de actividad, impacto en la economía, régimen jurídico, etc. Ante esto, no es equivocado aseverar que la clasificación de las empresas tiene una connotación que tiene que ver con lo cualitativo y lo cuantitativo.

Tunal explica que el clasificar a las empresas a través de lo mensurable casi siempre ha implicado una taxonomía basada en el tamaño de la empresa sustentado en el número de trabajadores contratados en ésta. Lo anterior ha conducido a que dicha clasificación sea considerada como una matriz a través de la cual se dan otras sub clasificaciones, dando por hecho que el tamaño de las empresas no es una clasificación, sino que las empresas per se son micro, pequeñas, medianas o grandes.

Ahora, -en opinión de Tunal- el agrupamiento de las empresas a través de lo cualitativo implica el desarrollo de conceptos, intelecciones y comprensiones que parten de las pautas de los datos, generando así una clasificación holística sustentada en los efectos que producen las empresas en términos de sus características de composición y sus marcos de referencia. Entonces, el decidir establecer una clasificación de empresas basada en lo cuantitativo o en lo cualitativo pareciera ser una tarea muy difícil en tanto que una supone a la otra, y escoger una clasificación en estos términos implica subclasificación sustentada en el criterio no priorizado. Un ejemplo de lo anterior sería establecer una clasificación sustentada en el número de trabajadores y, a partir de ésta, construir una taxonomía en términos de los elementos de composición de las empresas.

Tunal (2003) refiere que en el caso de las microempresas el obstáculo radica en que la mayoría de éstas están integradas al llamado sector informal lo cual provoca que la cuantificación sea sólo una aproximación muy discutible y la clasificación se haga en términos cualitativos, dando lugar a algo muy complicado porque la dinámica de las microempresas es demasiado heterogénea. Así, dado que la mayoría de las microempresas no son registradas en las cuentas nacionales, actualmente representan un elemento de gran relevancia en la estructura productiva de muchos países, tomando en cuenta que este tipo de empresas han cambiado substancialmente los llamados mercados de trabajo, asignándoles a éstos características muy específicas. A continuación, la Tabla 1 presenta algunas definiciones de lo que según Tunal (2003) se entiende por microempresa y que permite ver con claridad la heterogeneidad que representa esta como unidad de análisis.

Tabla 1. Diversas concepciones de microempresa.

Autor	Concepción de microempresa
William	Organización en donde predomina un individuo y un grupo de ayudantes, se trata del modelo de hombre orquesta, y en términos generales, de la forma más simple de estructura organizacional la cual permite cambiar su estrategia rápidamente si el cambio está dentro de la capacidad y los intereses de la persona.
Rivero, Ávila y Quintana (2000)	El término de microempresa debe hacer referencia a una pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios que para su creación no requiere de grandes inversiones de capital, con mucha adaptación al cambio y que pueden orientarse hacia el mercado con mayor rapidez y facilidad que otras empresas.
Carpintero (1998)	Pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario.
Max-Neef (1993)	Entidades que se encuentran subordinadas al núcleo capitalista moderno y que las estructuras con que operan éstas generan diferencias de productividad y de ingresos que tornan poco atractivos los trabajos ejercidos en esos segmentos no institucionalizados, salvo para grupos de baja calificación y para personas con mayor dificultad para acceder al mercado formal.
Almeyda - Banco	Las microempresas son negocios de pequeña escala en los cuales se destacan los siguientes aspectos y que los distinguen del resto

Interamericano de Desarrollo (1998)	de la economía: i) menos de 10 empleados; ii) no existe en muchos casos separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa; iii) cuenta principalmente con empleados no asalariados y relacionados con la familia; iv) alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio; v) activos menores de 30,000.00 dólares ; vi) escaso conocimientos de gestión; vii) limitado acceso al sector financiero formal; viii) falta de registro legal, y ix) bajo nivel de tecnología.
Mezzer (1993)	Las microempresas son organizaciones en las que, pese a que existe la mayor proporción de trabajo no asalariado, tienen capacidad de asociarse al producto general de crecimiento económico y modernización.
Escobar y González de la Rocha (1987), López (1994) y Birkbeck (1979)	Las microempresas son entidades que se dan en el ámbito de la informalidad, debido a las características mismas que asumen este tipo de organizaciones.
Organización Internacional del Trabajo	Organizaciones que se caracterizan por la facilidad de entrada a nuevos mercados, el desenvolvimiento en mercados no controlados y altamente competitivos, la microescala en las operaciones comerciales, la dependencia de recursos autónomos, la importancia de la mano de obra familiar y la flexibilidad del tipo de trabajo que se desarrolla.
Banco Interamericano de Desarrollo	Las microempresas son una unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio. Esta unidad, debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre tres y cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o, en todo caso, personas de la comunidad.

Fuente: Tunal (2003)

Como se observa, las microempresas pueden ser vistas como organizaciones, unidades, entidades y/o negocios, pero lo importante es que su tamaño se caracteriza porque no dependen de grandes inversiones y sus operaciones son locales y sencillas. Ahora, como un ejemplo de los diversos criterios que se han usado para clasificar a las empresas a través del tiempo, se tiene lo siguiente:

Tabla 2. Clasificación de empresas según criterios de magnitud.

Criterio de magnitud	Descripción
Giro	En este concepto la magnitud de la empresa se condiciona a la actividad a la que se dedique, por ejemplo, las industrias de manufactura de calzado requieren de un tamaño menor y de una inversión más pequeña que las industrias de alta tecnología.
Medio ambiente	Si se toma en cuenta a dos empresas del mismo tamaño y giro, pero situadas geográficamente en regiones diferentes en cuanto al desarrollo, no se puede aplicar el mismo concepto a ambas empresas en cuanto a magnitud.
Producción	Para determinar bajo este criterio si una empresa es pequeña, mediana o grande se considera únicamente el volumen de productos fabricados.
Mercado que domina	Bajo este criterio se determina que la magnitud de una empresa se establece por la zona geográfica que abarca su mercado y el número de clientes que abastece, sin considerar el tamaño de la planta, el capital invertido, personal ocupado, etc.
Financiamiento	Este criterio determina la magnitud de una empresa en función del capital con que opera la misma.

Fuente: UNAM/FCA/SUA

Como es lógico pensar, estos criterios de magnitud son en ocasiones muy confusos, pues la empresa puede ser grande en cuanto a su financiamiento, pero pequeña con relación a su producción, situación que por un lado hace difíciles los censos empresariales y, por otro, es un problema para las autoridades al momento de clasificar a las empresas y a partir de ahí establecer sus obligaciones.

Tabla 3. Clasificación de empresas según sector de actividad.

Sector de actividad	Descripción
Industriales	Extractivas. Dedicadas a la extracción y explotación de los recursos naturales, sin modificar su estado natural, subdividiéndose en de recursos renovables, cuyas actividades se orientan a hacer producir a la naturaleza, es decir, al aprovechamiento y transformación de los recursos de la vida animal y vegetal y de recursos no renovables, que son las que

	<p>se dedican a la explotación de recursos que por su naturaleza, al ser extraídos, se provoca su extinción sin que sea posible su reposición o reintegración.</p> <p>De transformación. Estas se dedican a la adquisición de materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura y así obtener un producto cuyas características y naturaleza son diferentes a las originales. En este tipo de industrias se utiliza la mano del hombre que con el empleo de maquinaria transforma las características originales de la materia prima, para que se conviertan en algo diferente que satisfaga las necesidades humanas.</p>
Comerciales	<p>Son las empresas que se dedican a la compra-venta de artículos para el consumo, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico, incrementando un determinado porcentaje en su precio de adquisición, para obtener un margen de utilidad. Este tipo de empresas se clasifican en mayoristas, minoristas y comisionistas.</p>
<p>De servicios</p> <p>Las empresas que se ubican en este giro se dedican a la venta de intangibles y se clasifican en:</p>	<p>Concesionadas. Son aquellas que requieren del permiso del Estado para poder prestar sus servicios. Se dividen en: de carácter financiero (instituciones bancarias de todo tipo, compañías de seguros, compañías afianzadoras, compañías fiduciarias, bolsa de valores, etc., y de carácter no financiero, que están autorizadas por el Estado pero que sus servicios no tienen que ver con lo financiero (empresas de transporte aéreo y terrestre, de suministro de gasolina, gas y agua y frecuencias de radio y/o televisión.</p> <p>Sin concesión. Son empresas de servicios que no requieren de permiso expreso del Estado para su operación, y sólo necesitan en algunos casos, de licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para poder operar.</p>

Fuente: UNAM/FCA/SUA

Interesante es destacar que, en 1978 se creó en nuestro país el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI). El PAI se enfocó al apoyo de los establecimientos que ocupaban entre seis y 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria; mientras que a los establecimientos que empleaban cinco o menos personas, se les consideraba como talleres artesanales y no eran objeto de este programa de apoyo. En marzo de 1979, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200

veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de aquel entonces).

No fue sino hasta el año 1985 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. Inegi (2014) señala que el 30 de abril de 1979 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos:

Microindustria. Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año.

Industria pequeña. Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

Industria mediana. Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de mil 100 millones de pesos al año.

Desde entonces, el marco normativo y regulatorio de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas lo ha establecido la Secretaría de Economía (antes Secofi). La Secretaría de Economía considera lo siguiente:

Microempresas. Son todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos.

Pequeñas empresas. Son aquellos negocios dedicados al comercio, que tiene entre 11 y 30 trabajadores o generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos.

Medianas empresas. Son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos.

Grandes empresas. Aquellos negocios dedicados a los servicios y que tienen desde 101 hasta 251 trabajadores y tienen ventas superiores a los 250 millones de pesos.¹

1.2 Problemática central de las PYME

Atendiendo a su principal problemática, para el especialista en Comercio Exterior, Góngora Pérez, se puede decir que, aunque la situación actual no luce del todo esperanzadora, la realidad es que una gran cantidad de PYME tienen pocas posibilidades de desarrollo en el entorno debido a que son empresas que presentan grandes problemas para acceder al financiamiento tradicional bancario lo que las impulsa a buscar fuentes de crédito alternativas, que les son insuficientes. Así, para este especialista:

Con la transición de un modelo económico basado en políticas de industrialización de sustitución de importaciones hacia un modelo de crecimiento orientado a las exportaciones, el sector privado incrementó su peso en la economía nacional, en especial en el sector manufacturero exportador. Asimismo, a pesar de que desde la adopción del modelo podría afirmarse que en términos generales la inflación y el déficit fiscal se han controlado y la inversión extranjera ha venido en aumento, también se puede afirmar que el sector bancario comercial ha reducido de manera importante el crédito productivo y, en el caso de las empresas de menor tamaño la situación es aún más dramática.

Dado lo anterior, considérese que las instituciones financieras suelen concentrar su financiamiento en las grandes empresas en virtud de que éstas sí ofrecen garantías, mientras que las PYME no cuentan con información fiable respecto a su solvencia. Para el mismo Góngora, “adicionalmente, frecuentemente se indica que las PYME tienden a generar empleos con menores condiciones en comparación a las empresas grandes, es decir, pagan menores salarios y ofrecer menor seguridad en el empleo. Por lo que también

¹ Tomado de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa> Fecha de consulta: agosto 19, 2020.

se pone en tela de juicio su capacidad de impulsar el desarrollo económico y no únicamente el crecimiento” (p.6).

Ahora, para Luna y Tirado (1997:162), miembros del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, las principales características y los problemas comunes a las PYME industriales, son los siguientes:

Compras. Por la reducida escala y la eventualidad de sus adquisiciones de insumos no tienen los medios ni la capacidad de negociación para obtener las mejores condiciones.

Administración. En general las PYME ignoran las técnicas modernas de organización, gestión y contabilidad. Muchos negocios desconocen las leyes y reglamentos que norman su actividad y operan informalmente, con lo que evaden al fisco.

Forma de registro de la contabilidad. Se tiene que el 38.4% de las empresas utilizaba un cuaderno o libreta de apuntes en el año de inicio de sus operaciones, dicho porcentaje disminuyó a 25.5% en el año 2015.

Dueños. Los propietarios de las PYME son "todólogos" y "hombres orquesta", que lo mismo realizan un trámite que compran un insumo, visitan un cliente o reparan una máquina.

Diseño. Es común que sus diseños no se ciñan a normas de calidad ni los sometan a certificación.

Comercialización. Sus mercados generalmente son los locales y están constituidos sobre todo por la población de menores recursos. Sin embargo, parte de las ventas se destina a consumidores intermedios. Como la escala de su producción es pequeña, tienen poco poder de negociación y rara vez exportan.

Crédito. Para las PYME el crédito es casi inalcanzable. Las tasas de interés son muy altas y no se les considera sujetos de crédito porque carecen de las garantías que exigen los bancos, además de que se topan con graves dificultades para realizar los trámites.

Financiamiento, Apoyos Gubernamentales y Cadenas Globales de Valor. La mayoría de las empresas no aceptan un crédito bancario, pues consideran que dicho crédito bancario es caro.

Asociacionismo. Por lo general no están afiliadas a las organizaciones empresariales, salvo cuando ello es obligatorio. Tampoco consideran el establecimiento de alianzas para operar junto con otras empresas de características similares.

Producción. Sus máquinas, equipos y herramientas son en general escasos, además de obsoletos. Puede decirse que emplean tecnología caduca y carecen de información sobre las novedades disponibles. Es común que el personal de estas empresas sea inestable y carezca de calificación, reciba bajas remuneraciones y tenga una productividad muy baja.

Considérese que los problemas enunciados de las PYME, aunados a la política de apertura comercial, la caída de la demanda y la crisis del endeudamiento de muchas de ellas, así como las tensiones en la estructura de representación del sector privado, se tradujeron en numerosas demandas al gobierno, promovidas sobre todo por el sector industrial. Luna y Tirado refieren que “junto con la crisis de representación, las nuevas demandas empresariales se centran en la necesidad de dar cauce institucional a nuevos o renovados intereses, de manera conjunta con el criterio sectorial. Entre ellos resalta, sin duda, considerar el tamaño de las empresas, pero también la región donde se asienta y su diferente capacidad tecnológica, elemento vital de la competitividad” (p.163). Para los citados especialistas, parte de lo rescatable, es que existe una revaloración de este tipo de empresas cuando se reconoce que éstas han suscitado un renovado interés en todo el mundo y tienen una participación más activa en los sistemas económicos mundiales.

Atractivo es verificar que los rasgos que Luna y Tirado describían para las PYME en 1997, coinciden con los señalados en 2002 por Méndez Morales, presentados por Prado Montero (2007:17), como lo señalan las siguientes tablas.

Tabla 4. Ventajas y desventajas de la microempresa

MICROEMPRESA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> - Sus necesidades de capital son mínimas, por lo que pueden iniciar y desarrollar un negocio - Se adaptan con facilidad a los cambios estructurales y tecnológicos, es decir, asimilan con rapidez los cambios - Un empresario posee totalmente el capital de la empresa, lo cual le permite una dirección y conducción centralizada - La organización de la empresa puede cambiar con facilidad cuando se observan cambios en el mercado - Por su tamaño, los procedimientos administrativos también pueden cambiar y adaptarse a las circunstancias - Dan una mejor atención al cliente, la cual es muchas veces personalizada - No se requiere de mucho papeleo y las funciones y los servicios no están burocratizados - Tienen facilidad para establecerse en diversas regiones del país, con lo cual contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Obtienen ganancias muy bajas por lo reducido de sus operaciones - Su funcionamiento se adapta a las condiciones del mercado, faltándoles iniciativa y mayor audacia en todos los planos de sus actividades - Se encuentran rezagadas en términos comparativos con las demás empresas, tanto en la esfera productiva como en la tecnológica y administrativa - Su administración es empírica y generalmente la lleva a cabo el dueño de la empresa - No pueden absorber otras empresas, por el contrario, son absorbidas por empresas mayores - Se centran en sus propias actividades y se desvinculan de los demás centros de investigación y desarrollo tecnológico, con lo cual se siguen rezagando - Enfrentan problemas tanto de financiamiento como de recursos humanos y transporte.

Fuente: Prado (2007)

Esto tan solo es un esbozo de lo que se puede decir son los pros y contras de las microempresas, pues se considera que también, el sector al que pertenecen las hace padecer o presentar rasgos propios de su sector. Por ejemplo, una microempresa del giro informático no tendrá los mismos problemas y necesidades que una microempresa

dedicada a la comercialización de juguetes, pues sus mercados son muy diferentes y la manera de atacarlos y atenderlos también.

Tabla 5. Ventajas y desventajas de las pequeñas empresas.

PEQUEÑA EMPRESA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> - Tienen gran capacidad para generar empleos, absorben una parte importante de la población económicamente activa - Asimilan y adaptan con facilidad tecnologías de diversos tipos - Producen artículos que generalmente están destinados a sustituir los mercados locales y son bienes de consumo básico - Se establecen en diversas regiones geográficas, lo cual les permite contribuir al desarrollo regional - Mantienen una gran flexibilidad - El personal ocupado por la empresa es bajo, por lo cual el gerente, que generalmente es el dueño, conoce a sus trabajadores y empleados - La plantación y organización del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital, inclusive los problemas que se presentan se van resolviendo sobre la marcha - Mantiene una unidad de mando, lo que les permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y las operativas - Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son muy excesivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación - Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas - Son muy vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores - La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a fuentes de financiamiento - Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas, es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas - Mantienen una gran atención política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece - Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños - Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, este dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto

<ul style="list-style-type: none"> - Existe un contacto directo y personal con los consumidores a los cuales sirve - Los dueños generalmente tienen gran conocimiento del área en que operan. 	
---	--

Fuente: Prado (2007)

Como se sabe las pequeñas empresas representan un atractivo nicho de mercado en nuestro país, y la gran mayoría tienen un origen familiar, permaneciendo con el sello del fundador por muchos años. Pueden permanecer por mucho tiempo ajenas a las obligaciones ante las autoridades y en ocasiones nunca dan el salto para convertirse en empresas medianas, más estructuradas y registradas ante las autoridades.

Tabla 6. Ventajas y desventajas de las empresas medianas.

MEDIANA EMPRESA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> - Cuentan con buena organización, lo cual les permite ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado y de la creciente población - Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios - Por su dinamismo tiene posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande - Absorben una proporción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos - Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad - Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores - Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de los dueños del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mantienen altos costos de operación - No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción - Sus ganancias no son elevadas, por lo cual muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado - No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios - La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles son mínimos o no existen - No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado - Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas - Algunos otros problemas que enfrentan en forma cotidiana son ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal

	servicio, deficiente atención al público, indiferencia frente a las quejas, precios altos o productos de mala calidad, activos fijos excesivos, mala ubicación de sus plantas, descontrol de inventarios, problemas en el pago de impuestos, falta de financiamiento adecuado y oportuno, entre otros.
--	--

Fuente: Prado (2007)

Una vez identificadas las ventajas y desventajas de este tipo de empresas, sin ser limitativas, se puede decir que, a pesar de sus limitaciones, el papel de las PYME en la economía del país ha sido un factor que ha generado incrementos en la producción, por lo que han sido motivo de diseño de políticas encaminadas a promoverlas y apoyarlas para elevar su competitividad y enfrentar la competencia de un mundo globalizado. Como una demostración de la anterior afirmación considérese que, “la política de apoyo a las Mypes/Pymes en México, ha registrado grandes avances en los últimos años. Se constituyó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Se estableció el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fampyme), el Fondo de Fomentos a la Integración de Cadenas Productivas (Fidecap), el Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Comisión Mexicana para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Compyme), entre otras”.²

1.3 Factores que afectan el desarrollo de las PYME

Si se cuestiona ¿por qué no crecen las PYME en México? muchas pueden ser las razones que diversos organismos han señalado, entre las cuales destacan las siguientes:

Inegi. Derivado de una encuesta efectuada en 2009, esta institución señala que las principales razones del no crecimiento de las PYME, son las siguientes, dadas a conocer por Cruz, López, Cruz y Meneses (2016):

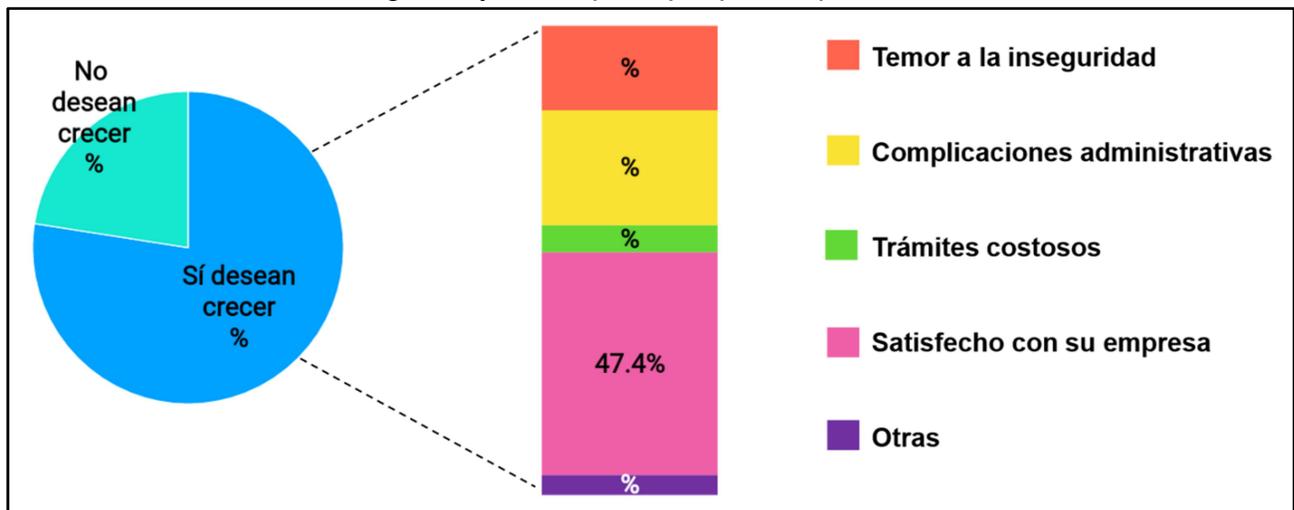
- Les cuesta trabajo conseguir clientes.

² Tomado de: Excelsior.com *La importancia de las Pymes*, <http://www.ccpm.org.mx/avisos/22112010empresa.pdf> Fecha de consulta: agosto 18, 2020.

- Se inclinan por contratar trabajadores no calificados.
- Existen pocas fuentes de financiamiento.
- Les cuesta trabajo conseguir proveedores comprometidos.
- No realizan estudios de mercado.
- No distinguen entre lo que es calidad y precio.
- Carecen de estrategias de atención a clientes.
- Un desconocimiento del manejo de estrategias de la mercadotecnia.

Enaproce. Según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018, en la cual se brinda información nacional de las PYME sobre las habilidades gerenciales y de emprendimiento, las cadenas productivas globales, las capacidades tecnológicas y de innovación, así como de los apoyos gubernamentales que estas empresas disponen, las razones por las cuales las PYME mexicanas no desean crecer son:

Gráfica 2. Distribución del número de microempresas según su opinión sobre el crecimiento de su negocio, y razón principal por la que no desean crecer, 2018



Fuente: ENAPROCE 2018.

Banco Mundial. Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini señalan que según estudios efectuados por este organismo, existen muchas razones por las que las empresas de América Latina crecen tan lentamente como lo hacen y una de ellas es la falta de innovación. La entrada no es más que el comienzo de la historia, pues las empresas necesitan innovar continuamente para crecer o incluso para sobrevivir. Para este

organismo, “los escasos indicadores disponibles indican que la calidad innovadora podría suponer un obstáculo tan importante como la cantidad para el crecimiento y la productividad de las empresas de América Latina”.³

Ahora, con el objetivo de determinar los factores que frenan el crecimiento de las PYME y mostrar las alternativas de crédito existentes en el mercado, Konfio, plataforma de préstamos en línea para pequeñas empresas en México, se dio a la tarea de analizar las condiciones que enfrentan estas entidades y elaboró el *Reporte de Crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México*. El reporte muestra los resultados obtenidos a partir de 513 empresarios mexicanos que participaron en la encuesta. Para complementar el estudio, se entrevistaron a expertos en Pymes, catedráticos y servidores públicos quienes aportaron su experiencia y conocimiento. Los resultados son los siguientes:

La velocidad de crecimiento y escalabilidad. Quiere decir que, casi el 50% de las empresas encuestadas muestran que su producción o el tamaño de su base de clientes no ha logrado escalar con el paso de los años; dando como resultado la falta de crecimiento en el volumen de ventas que generan anualmente.

Dificultad para aterrizar planes estratégicos y ejecutarlos. El 70% de los negocios, no importando su antigüedad, dice estar enfocado en aspectos tácticos y de corto plazo como: Crecer sus ventas, expandir puntos de venta y servicio al cliente, mismos que no se ven reflejadas en sus resultados de negocio.

Necesidades de crédito. Siete de cada 10 empresarios señalan falta de acceso a crédito como la principal limitante de su crecimiento. Los principales atributos que busca un empresario al momento de elegir crédito son: rapidez en el trámite del crédito, pocos requisitos y tasa de interés accesible.

³ Lederman Daniel, Messina Julián, Pienknagura Samuel, Rigolini Jamele (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación - Resumen*. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: *Creative Commons Attribution*, p. 8

Crédito personal como sustituto de crédito pyme. En este caso, cuatro de cada 10 PYME cuentan con crédito otorgado por una institución financiera, incluyendo tarjeta de crédito, de los cuales el 80% lo solicita a su nombre y no a nombre de su empresa, lo que refleja una falta de opciones de crédito empresarial para este sector.

Uso del crédito. Solo el 45.73% de las PYME utilizan el crédito para impulsar el crecimiento de sus negocios.

Uso del crédito para rumbo estratégico del negocio. Se indica que, a pesar de que el 100% de los encuestados menciona tener claro el uso que le dan a un crédito antes de solicitarlo, solo el 50.48% lo utiliza realmente para alcanzar sus objetivos estratégicos.

En síntesis, en el estudio efectuado por Konfio, se hace saber que, la falta de acceso a crédito, la competitividad frente a las grandes empresas y una dificultad para aterrizar planes de negocio, son los principales desafíos de los empresarios PYME. Por su parte, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2020) ha señalado, después de llevar a cabo un reporte de 40 encuestas sobre PYME, realizado en distintos países, que más de la mitad de ellas ya han enfrentado graves pérdidas en ingresos debido a la pandemia que se vive en el mundo. Para la OCDE se tiene lo siguiente:

- En Estados Unidos el 62% de los pequeños negocios han experimentado una caída en sus ingresos y el 81% de las empresas proyecta que los efectos negativos del Covid-19 seguirá impactando su negocio.
- En el Reino Unido el 37% de las empresas ha realizado, o está considerando realizar, reducción en su personal. El 41% de los pequeños y medianos negocios han tenido que cerrar temporalmente y el 35% teme no poder abrir nuevamente.
- En Canadá el 60% de las PYME está sufriendo impactos significativos a raíz de la pandemia. El 4 de mayo de 2020 esta cifra había aumentado a un 81%. Además, un 32% de los pequeños y medianos empresarios teme por la viabilidad de su negocio para 2021.

- En Alemania, el 58% de las PYME ha experimentado una caída en sus ingresos de alrededor del 50% y la mitad de ellas solo tiene liquidez para enfrentar dos próximos meses a partir de junio de 2020.
- Respecto a los sectores más afectados por la crisis de la pandemia estos son: construcción, sector automotriz, comercio mayorista y minorista, transporte aéreo, servicios de alojamiento y alimentación, bienes raíces, servicios profesionales y otros servicios personales, como, por ejemplo, peluquería.⁴

Ahora, de acuerdo con las cifras difundidas por el Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (Cetro-Crece), sólo el 10% de las PYME mexicanas llegan a los diez años de vida y logran el éxito esperado, mientras que el 75% de las nuevas empresas del país fracasan y deben cerrar sus negocios sólo dos años después de haber iniciado sus actividades. Para los especialistas de este organismo una de las causas principales del quiebre de empresas está relacionado a un factor interno en la organización, ya que se debe principalmente a una mala gestión estratégica y administrativa, y además según diversas consultoras del país, se ha demostrado que:

- El 50% de PYME quiebran durante el primer año de actividad a causa de una mala gestión
- El 90% fracasan antes de llegar a los cinco años de vida por la misma causa.
- La mayoría de los ex propietarios de PYME que han sido cerradas luego de su fracaso, aseguran que la razón principal de que en México haya tantas empresas que quiebran guarda relación con factores externos a las compañías. En general suelen atribuir el fracaso a cuestiones económicas políticas y sociales, resaltando la falta de apoyo oficial, la deficiencia en los programas de ayuda a las PYME, la escasez de fuentes de financiación, las altas tasas impositivas y los excesivos controles gubernamentales, entre otros.⁵

⁴ Tomado de: <https://pyme.emol.com/18358/reporte-ocde-como-ha-afectado-la-pandemia-a-las-pymes-en-el-mundo/> Fecha de consulta: diciembre 20, 2020

⁵ Tomado de: <https://www.gestion.org/los-10-mitos-sobre-el-elearning/> Fecha de consulta: diciembre 20, 2020

Por otro lado, como se sabe, el Banco Mundial trabaja en estrecha colaboración con los países para brindar asistencia donde más se necesita y además de financiamiento, utiliza su experiencia y sus conocimientos sobre las diversas regiones y sectores para ofrecer observaciones basadas en evidencias y apoyo para la implementación de políticas, ayudando a los países a abordar sus prioridades de desarrollo y facilitando el intercambio de ideas y de mejores prácticas. Así, “en el ejercicio de 2020, el Banco Mundial aprobó financiamiento por valor de USD 7800 millones para 67 operaciones en el continente americano. Esta institución ha señalado que tales recursos se destinarán a la inversión en capital humano “con el objetivo de preparar a las personas para los desafíos y las oportunidades que se derivan de la naturaleza cambiante del trabajo, generar resiliencia, de modo que los países puedan gestionar y soportar mejor las conmociones, como los desastres naturales, las crisis económicas, la migración, los delitos y la violencia y las enfermedades infecciosas”.

Encontrar las razones por las cuales fracasan las PYME es adentrarse a un inmenso universo y para cerrar este punto, enseguida se destaca la posición de Serrano Béjar (2016) miembro de la Comisión de Finanzas y del Sistema Financiero del Colegio de Contadores Públicos de México. Así, para este especialista existe una serie de riesgos, desviaciones y causas principales de por qué las empresas fracasan, las cuales no llegan a ocurrir en forma aislada o individual, sino que se presentan simultánea y combinadamente junto con otra (s) situaciones, a saber:

- Por falta de un eficiente sistema de gobierno corporativo, que incluya la designación de consejeros realmente capaces y que ejerzan su función con independencia de la dirección general, así como de los denominados accionistas de control.
- Por fuertes diferencias entre los accionistas, de cómo la sociedad será dirigida y controlada.
- Por no identificar, ni saber administrar los riesgos principales de la empresa.
- Por la falta de Plan Estratégico, que incluya: la definición y actualización constante de su Modelo de negocios, así como de su Visión y Misión de Negocios. Un Modelo de negocios obsoleto le ocasionará a su empresa fuertes pérdidas de mercado irrecuperables.

- Por la falta de Actualización Tecnológica y de sistemas para controlar sus operaciones.
- Por liquidez y/o capital contable insuficientes para poder operar y crecer. Incluso, llega a haber empresas con un capital contable negativo (debido a pérdidas acumuladas mayores al capital social), como resultado de la ocurrencia de algunas de las otras causas mencionadas en esta lista.
- Por endeudamiento excesivo, originando un elevado costo integral de financiamiento, mermando las utilidades netas.
- Por la tendencia de sus directores a administrar “al ahí se va”, por no ser institucionales, sin formalizar las decisiones importantes, así como sus políticas y procedimientos principales.
- Por falta de preparación formal y cálculo de sus proyectos de inversión, que incluya: la tasa de retorno de la inversión (ROI), flujos de efectivo descontados, valor presente neto y tasa interna de rendimiento, originando una deficiente valuación de los mismos y de sus expectativas.
- Por falta de un adecuado sistema integral de información para controlar sus operaciones y su contabilidad.
- Por la falta de capacidad para controlar sus costos y gastos respecto a su competencia.
- Por la llegada al mercado en el que participa, de nuevos competidores nacionales y extranjeros con mejor tecnología, sistemas, productos y servicios, tanto para el caso de los consumidores finales, como para los clientes que pertenecen al sector industrial.
- Por no aportar valor agregado actualizado y diferenciado de la competencia a sus clientes, ya sean consumidores finales o empresas industriales.
- Por la falta de control de calidad en sus productos y servicios, que origina perder clientes.
- Por no contar con un adecuado sistema de costos, que influye en una deficiente determinación de sus precios de venta.
- Por no medir la productividad y no saber establecer los parámetros correspondientes para sus operaciones.

- Por no respetar sus propias políticas, procedimientos y parámetros, incluyendo aquellos parámetros a considerar, cuándo se debiera cerrar alguna división, subsidiaria, planta o sucursal con pérdidas o que son improductivas.
- Por ocultar información valiosa y estratégica al Consejo y a la Dirección General.
- Por contratar a un equipo de dirección, al director general, o a un director estratégico que no aportan valor agregado, sin control de las operaciones y/o sin visión de negocios, o bien, cuando existe una rotación excesiva de cualquiera de ellos.
- Por el contrario, por la falta de renovación de su equipo directivo o de un directivo relevante, cuando ya hayan cumplido su ciclo.
- Por solo depender totalmente de su plantilla interna para nombramientos de directivos clave, sin abrirse al mercado laboral externo, lo cual, como en el inciso anterior, ocasiona que se dejen de refrescar las ideas y falta de renovación de la empresa, conforme a lo que el mercado requiere.
- Por no saber compensar a su equipo directivo y gerencial clave, que ocasiona su constante rotación y contratación por otra empresa, incluida la competencia, llevándose consigo ciertos puntos y secretos clave.
- Por contar en puestos estratégicos a miembros de la familia de los accionistas o de directivos, que no están capacitados y sin la experiencia suficiente, lo cual se da mucho en varias Pymes.
- Por falta de un Auditor Interno y Externo debidamente capacitados, con real independencia mental y con visión de negocios.
- Por la falta de seguimiento de la legislación (incluyendo las fiscales) y de los reglamentos federales, estatales y municipales que puede ocasionar, multas importantes, el cierre o clausura de una empresa, planta, centro de distribución o sucursales.

Interesante es mencionar la visión de la CEPAL, como se muestra en las Tablas 7 y 8.

Tabla 7. Algunos indicadores de la utilización de los servicios financieros por las empresas: países seleccionados de América Latina.

PAÍS	% DE EMPRESAS CON CUENTA DE CHEQUES O AHORRO	% DE EMPRESAS CON UN PRÉSTAMO O LÍNEA DE CRÉDITO	% DE EMPRESAS QUE UTILIZAN BANCOS PARA FINANCIAR INVERSIÓN	% DE EMPRESAS QUE UTILIZAN BANCOS PARA FINANCIAR CAPITAL DE TRABAJO
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	90.7	44.6	31.9	41.4
ARGENTINA 2010	96.2	49.3	30.3	33.3
BRASIL (2009)	99.0	59.2	43.7	52.3
CHILE (2010)	97.9	79.6	44.8	55.1
COLOMBIA (2010)	95.8	57.2	35.0	49.2
COSTA RICA (2010)	97.5	56.8	22.2	30.1
MÉXICO (2010)	61.8	32.0	16.2	26.9
PERÚ (2010)	87.4	66.8	45.9	49.9

Fuente: Naciones Unidas/CEPAL/Anáhuac (s/f).

Como se aprecia en la Tabla 7, en nuestro país son bajos los porcentajes que hacen las PYME respecto de los servicios bancarios.

Tabla 8. Porcentaje de empresas que no necesitan un préstamo y que consideran al financiamiento como un obstáculo, en países seleccionados de América Latina.

PAÍS	% DE EMPRESAS QUE NO NECESITAN UN PRÉSTAMO	% DE EMPRESAS QUE IDENTIFICAN AL FINANCIAMIENTO COMO UNA RESTRICCIÓN IMPORTANTE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	42.7	30.2
ARGENTINA 2010	17.1	43.5
BRASIL (2009)	41.3	45.2
CHILE (2010)	30.8	17.6
COLOMBIA (2010)	33.7	41.4
COSTA RICA (2010)	44.2	41.8
MÉXICO (2010)	53.7	29.6
PERÚ (2010)	22.8	8.5

Fuente: Naciones Unidas/CEPAL/Anáhuac (s/f).

Para quien sustenta este trabajo, es posible concluir que la misma operación y particularidades de las PYME las hacen empresas sumamente complejas y aunado a esta larga lista de situaciones, habrá otras que sumen a su poca permanencia en el mercado.

1.4 Retos que enfrentan las PYME

Como una invitación a lograr su mejora continua, se considera que son muchos los retos internos y externos que las PYME tienen ante sí, y en opinión de Muñoz Cardona (2007) resaltan los siguientes:

Retos internos de la empresa. Es natural que para triunfar o sobrevivir en la era actual, las empresas e industrias deben mostrar características y formas organizativas muy distintas a las de la era anterior, ya que operan en entornos y mercados muy diferentes. Por tanto, los principales retos que demanda la modernización de las PYME son, a saber:

Orientada al cliente. En la era industrial primero se diseñaba y fabricaba un producto y luego se buscaba cómo venderlo, es decir, cómo colocarlo en el mercado o generarle demanda. Hoy, por el contrario, primero se investigan los gustos, hábitos y preferencias del cliente, los problemas que se pueden solucionar o las oportunidades que brinda el actual mercado; luego se vende la idea a socios de riesgo, se diseña el producto o servicio; finalmente, se celebran contratos de servicios y se hacen alianzas estratégicas. Tal es, pues, el reto que deben enfrentar los administradores de una economía altamente competitiva.

Ciclos de productos vs tiempos de lanzamiento. Antes, los periodos para la creación, desarrollo y lanzamiento al mercado de productos demandaban años para ser competitivos, ahora el modelo es de sólo meses e incluso semanas. Para ser competitiva, una empresa debe tener la sartén por el mango, y saber cuándo debe reemplazar o discontinuar el producto lanzado, pues el ciclo de vida de un producto es más corto en un mercado ampliamente competitivo, por lo que debe existir un departamento dentro de la empresa dedicado exclusivamente a la creación y diseño de nuevos productos; se deben subcontratar los servicios de mercadotecnia altamente creativos.

Utilización de tecnología avanzada. La tecnología debe ser utilizada en la producción, administración, mercadeo, relaciones con proveedores y socios, siempre con la mira puesta en la competencia. Hoy más que nunca la tecnología es fuente creadora de

riqueza; menospreciarla o utilizar tecnologías de segundo nivel o no aprovecharla debidamente implica no ser competitivo.

Personal. Implica alta valoración de la inteligencia y la capacidad humana. Pocos elementos son más productivos para una empresa competitiva que la estabilidad laboral con funcionarios y gerentes inteligentes, capaces, brillantes, de primer nivel. No se tienen resultados de primera con individuos de segunda o tercera. Las empresas líderes tienen en común la política de contar con los mejores hombres y mujeres, no con los más baratos, lo que genera valor corporativo.

Componente físico y de información de los productos o servicios. Ahora se tiene un nuevo enfoque de costos: el componente físico lo integran los costos variables de los insumos, materias primas y los laborales de producción. El de información lo componen actividades tales como: investigación, diseño, lanzamiento de productos, mercadeo, ventas, distribución, publicidad, administración y/o servicio al cliente.

Retos externos de la empresa. En lo político, se espera la conformación de grupos sociales o de movimientos civiles con pretensiones de defensa y protección a derechos de igualdad, justicia y fraternidad, sobre todo en la población más indefensa. Una sociedad más informada y participativa en el devenir político, menos tolerante con las prácticas deshonestas de la corrupción, más consciente de la necesidad de marchar junta por el bienestar social de todos los individuos. Estos retos externos se presentan en lo social y en lo económico.

En lo social. Los cambios en la cultura política llevan al establecimiento de una sociedad más plural, es decir, más tolerante, organizada y respetuosa de los derechos de propiedad y de la libertad individual, por lo que se espera el nacimiento de organizaciones civiles que defiendan y protejan los derechos sociales como son, por ejemplo, los de la bioética, los de la mujer y sus decisiones sobre maternidad, el respeto a una muerte digna y a la libertad sexual. Movimientos cuyos razonamientos filosóficos se apoyan en principios políticos o civiles y no eclesiásticos, por lo que se espera una caída cada vez más profunda de los principios metafísicos de los movimientos religiosos y una consolidación

de los derechos políticos de ordenamiento civil pensados, acordados y consensuados por la sociedad misma.

En lo económico. Al ser común entre los países de la Unión Económica Europea la reducción de la jornada laboral a 6 horas, los países del resto del mundo deberán adoptar la misma política, lo que provocará el establecimiento, por parte de las empresas, de tres o cuatro turnos de trabajo diarios para dar respuesta a la creciente demanda de consumidores, por lo que se esperan caídas en los niveles de desempleo, aumento en los ingresos de la población, aumento en los niveles de venta y búsqueda de una mayor eficiencia productiva, la cual sólo es posible si se adopta una cultura empresarial investigativa sobre el consumo y mejoras tecnológicas en los niveles de producción.

Una vez que se han revisado diversos tópicos relacionados con la estructura, rasgos, indicadores, estadísticas, ventajas y desventajas de las PYME, el siguiente pensamiento de Muñoz Cardona (2007:113) parece bastante atractivo.

Dos son las palabras mágicas para salir adelante en el nuevo mundo paradigmático del arte de hacer empresa: investigación e innovación, donde se tiene en cuenta la satisfacción de las necesidades del cliente. La peor adversidad que puede enfrentar una empresa es la de actuar de espaldas a los gustos y preferencias del demandante. La fidelidad de un cliente no se logra con el enceldamiento de valores tradicionales sino con el reconocimiento de sus cambiantes gustos y preferencias, es decir, la empresa que sea capaz de entender y comprender cuáles son las necesidades del consumidor y busca satisfacerlas será la empresa líder del mercado.

Ahora, para el Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO) los factores de éxito en la nueva economía, respecto a las PYME son cuatro, a saber:

Figura 1. Factores de éxito de las PYME en la nueva economía.



Fuente: Instituto Mexicano de la Competitividad (2009)

Para el IMCO, se observa en las PYME mexicanas, lo siguiente:

- Baja diferenciación competitiva. Significa que sus productos son comunes y no es posible distinguirlos de los que ofrecen los competidores.
- Brecha en destrezas técnicas y de negocios. Quiere decir que están muy rezagadas respecto a la empresa grande.
- Calidad variable. Esto es, no mantienen un patrón de calidad.
- Alto costo unitario. Debido a que no adquieren materia prima a granel.
- No cubren costos de capital. Esto es, dado que no tienen fuentes de financiamiento, no se ven en esta necesidad.
- Alta participación en informalidad. Pertenecen al mercado informal y ello se representa en el pago de sus impuestos, en el cumplimiento de plazos de entrega, en las fechas de servicio, etc.
- Se requieren políticas focalizadas que resuelvan el clima de negocios, fortalezcan capacidades intrínsecas de las PYME y exista un enfoque destinado a la innovación, como camino para llegar a ser empresas exitosas y competitivas.

Precisamente, quien sustenta este trabajo considera que una variable a la que deben destinar recursos las PYME es precisamente al tema de la innovación. Para el gobierno

federal, el proceso de innovación debe generarse en un ecosistema en el que las instituciones de educación superior, centros de investigación, gobierno, entidades financieras y empresas interactúen y participen de manera coordinada, complementaria y sistémica. De esta manera, el ecosistema se sostiene sobre los siguientes pilares:

Figura 2. Ecosistema de la innovación.



Fuente: Programa Nacional de Innovación (2011)

Mercado nacional e internacional. Implica fortalecer la demanda interna y externa por productos, servicios, modelos y negocios innovadores creados en México. Para desarrollar este pilar, es necesario identificar sectores estratégicos, en los que las ventajas comparativas del país sean particularmente relevantes, y que cuenten con un elevado potencial de crecimiento económico.

Generación de conocimiento con orientación estratégica. Incrementar la disponibilidad y posibilidad de aplicar el conocimiento dirigido a la innovación. Para fortalecer la capacidad innovadora del país es necesario incrementar la investigación aplicada y la generación de conocimiento con una orientación estratégica. Es decir, aprovechar el talento y la capacidad de los investigadores nacionales para generar el conocimiento que requieren los sectores productivos del país para resolver los problemas que se les

presentan y mejorar su productividad, ello, sin descuidar la investigación básica y la generación de conocimiento científico puro.

Fortalecimiento a la innovación empresarial. Significa fortalecer la base de empresas y entes públicos que demandan la generación de ideas y soluciones innovadoras para llevarlas al mercado. Para esto, debe promoverse la vinculación entre las instituciones de educación superior, centros públicos de investigación y las empresas, a efecto de fortalecer proyectos potenciales en campos empresariales altamente dinámicos e intensivos en demanda y uso de conocimiento, manteniendo como premisa no redundar en esfuerzos y optimizar el uso de recursos.

Financiamiento a la innovación. Significa desarrollar y perfeccionar los instrumentos financieros para fomentar el emprendimiento y la innovación. Para esto, se requiere contar con fuentes de financiamiento eficientes es fundamental para el éxito de los proyectos de innovación de cualquier país. En particular, el capital privado, principalmente en etapas tempranas juega un importante papel en el desarrollo de la innovación.

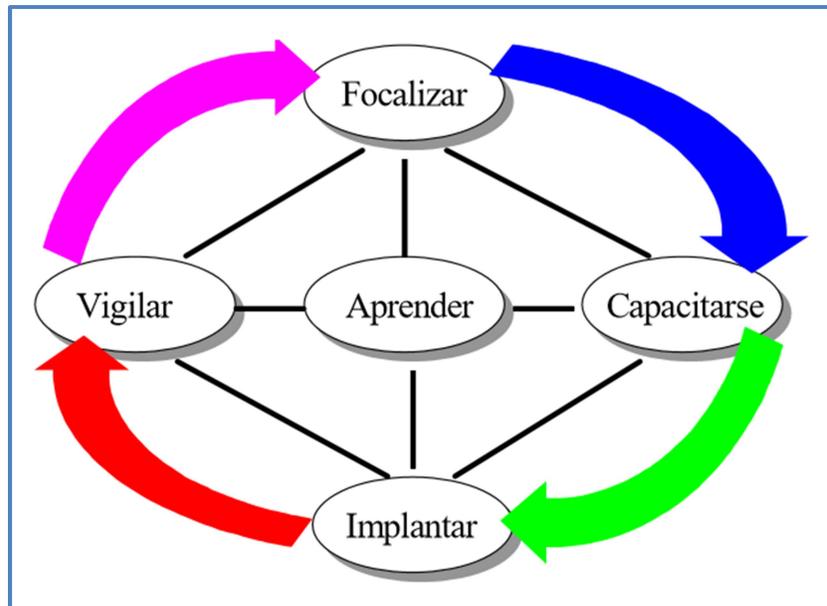
Capital humano. Invita a mejorar e incrementar las contribuciones productivas, creativas e innovadoras de las personas. Por tanto, la disponibilidad de una fuerza laboral bien calificada y la formación de científicos de alto nivel son ingredientes esenciales para la generación y difusión de la innovación.

Marco regulatorio e institucional. Significa sentar las bases de un marco normativo e institucional que favorezca la innovación. Así, para el fortalecimiento del sistema de innovación se requiere de un marco jurídico que facilite la actuación de todos los actores, a través de reglas claras y simples que logren garantizar la protección de los derechos de propiedad (PNI, 2011).

En la actualidad, la innovación es un fenómeno generalizado y abarca una variedad de actores mucho mayor que en cualquier otro momento de la historia. En el pasado, la innovación se llevaba a cabo básicamente en el campo de la investigación y los laboratorios universitarios, tanto del sector privado como del gubernamental, ahora, también se realiza en el ámbito de la sociedad civil, las organizaciones filantrópicas y, desde luego, de manera individual. Por tanto, las políticas públicas para promoverla

deberán adaptarse al entorno actual y preparar a los diversos actores para emprender acciones innovadoras y beneficiarse de sus resultados. Con el fin de permanecer en el mercado, toda PYME requiere que su oferta y el modo en que es creada y suministrada permanezca en un estado continuo de cambio y, para poder hacerlo, deberá ajustarse al siguiente ciclo:

Figura 3. Ciclo de la innovación



Fuente: Cotec (2001)

La explicación a la figura anterior es la siguiente:

Vigilar el entorno en busca de señales sobre la necesidad de innovar y sobre oportunidades potenciales que puedan aparecer para la empresa. Su objeto es el de preparar a la organización para afrontar los cambios que le puedan afectar en un futuro más o menos próximo y conseguir así su adaptación.

Focalizar la atención y los esfuerzos en alguna estrategia concreta para la mejora del negocio, o para dar una solución específica a un problema. Incluso las organizaciones mejor dotadas de recursos deben seleccionar aquellas medidas que puedan contribuir al mantenimiento y mejora de su competitividad en el mercado.

Capacitar la estrategia que se haya elegido, dedicando los recursos necesarios para ponerla en práctica. Esta capacitación puede implicar sencillamente la compra directa de

una tecnología o bien realizar una costosa búsqueda para encontrar los recursos apropiados.

Implantar la innovación, partiendo de la idea y siguiendo las distintas fases de su desarrollo hasta su lanzamiento final como un nuevo producto o servicio en el mercado, o como un nuevo proceso o método dentro de la organización.

Aprender de la experiencia, lo que supone reflexionar sobre los elementos anteriores y revisar experiencias tanto de éxito como de fracaso. En este sentido, es necesario disponer de un sistema de valoración que alimente y asegure la mejora continua en el propio proceso de cambio tecnológico.

Para finalizar este capítulo, tómese en cuenta la visión de Haas (2007) la cual indica:

Lo que diferencia a las organizaciones es si éstas pueden hacer que la gente común realice cosas no comunes y eso depende de si las personas están siendo colocadas en donde sus fortalezas pueden rendir o si, como es muy común, están siendo colocadas por la ausencia de debilidad.

¿Quién es la gente correcta para tu organización?

¿Tu estructura y procesos institucionalizan el respeto para la gente y la inversión en el capital humano?

¿El conocimiento y el acceso al conocimiento están incorporados en tu forma de hacer negocios?

¿Cuál es tu estrategia para invertir en la gente y en el conocimiento?

El desarrollo de este capítulo llevó a conocer en primera instancia, los criterios de clasificación de las empresas, lo cual, como se señaló, representa en ocasiones dificultades para su segregación y estudio. Posteriormente, se señaló la problemática central de las PYME y se abordaron los factores que afectan su desarrollo, ante lo cual se puede decir que ello es tan solo una parte de la problemática de este tipo de empresas, pues también, sus problemas responden al área geográfica en la que se encuentren en nuestro país. El capítulo culminó exponiendo el reto para las PYME ante la apertura comercial, lo que se considera es una invitación para que todo titular de este tipo de

empresas genere el desarrollo necesario que lleve a su empresa a alcanzar mejores estándares de eficiencia, eficacia, productividad, valor agregado y competitividad, por citar solamente algunos aspectos.

Quien sustenta este trabajo desea indicar que es probable que lo mencionado despierte más inquietudes y preguntas sobre el estado que guardan las PYME en nuestro país, pero es precisamente lo que se pretende provocar, que este análisis produzca la energía suficiente en el lector para interesarse en los mecanismos y pormenores que acompañan a este tipo de empresas y a partir de ello, encontrar mejores caminos y propuestas que generen su mejor desarrollo. Pareciera ser que en el mundo de las PYME prevalece una máxima que indica: *“Cuando me sabía todas las respuestas, me cambiaron todas las preguntas”*.

Y es precisamente esta sinergia la que debe orientar los esfuerzos en las PYME para generar los cambios necesarios que las coloquen en mejores posiciones para competir.

Ahora, el desarrollo del segundo capítulo está dedicado al análisis de las fuentes de financiamiento para las PYME.

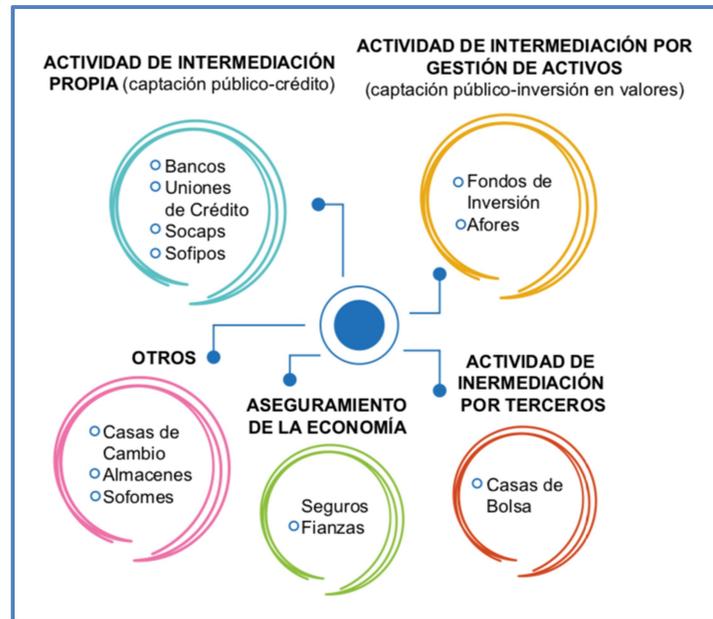
CAPÍTULO 2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYME

2.1 La estructura del sistema financiero mexicano

El Sistema Financiero Mexicano (SFM) es un conjunto orgánico de instituciones que generan, captan, administran, orientan y dirigen, tanto el ahorro como la inversión. El SFM está integrado por intermediarios financieros, que son instituciones que captan, administran y canalizan el ahorro y la inversión para prestarlo a quienes necesitan dinero y las autoridades financieras, que son un conjunto de instituciones públicas las cuales regulan, supervisan y protegen los recursos de los ahorradores ante las instancias financieras.

Los dos pilares rectores del Sistema Financiero Mexicano son el Banco de México (Banxico) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Banxico es un organismo autónomo, y su finalidad es proveer moneda nacional a la economía del país y coordinar, evaluar y vigilar el sistema de pagos en el país. La SHCP es una dependencia perteneciente al gobierno federal y es la encargada de planear el SFM. Véase la siguiente Estructura del SFM.

Figura 4. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.



Fuente: Fundación de Estudios Financieros, A. C. (2018)

Como lo indica la figura 4, se requiere de la intervención de diversos entes y organismos, cada uno con sus particulares funciones, estructura y objetivos, para dar fuerza al SFM. En este sentido, se puede decir que el SFM es como un sistema, integrado de una serie de partes que interactúan entre sí, en el que la interrelación es más importante que la suma de sus partes, pues si una de ellas recibe un impacto, definitivamente provocará inestabilidad en las demás.

Interesante es señalar las funciones de los siguientes organismos:⁶

⁶ Tomado de: <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/08/MODULO-I-SISTEMA-FINANCIERO-MEXICANO.pdf> Fecha de consulta: septiembre 20, 2020.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Es el órgano desconcentrado de la SHCP encargado de supervisar a Bancos (comerciales y de desarrollo), Sofoles, Sociedades de información crediticia, Entidades de ahorro y crédito popular, Organizaciones y actividades auxiliares del crédito, Sofomes Entidades Reguladas (ER), Casas de Bolsa y Sociedades de inversión. Entre sus funciones, se encuentran, procurar la estabilidad y correcto funcionamiento de las instituciones financieras, mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, para proteger los intereses de los usuarios y supervisar y regular a las personas físicas y morales cuando realizan actividades financieras previstas en la ley.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). Es también otro órgano desconcentrado de la SHCP, dedicado a supervisar los sectores asegurador y afianzador. Supervisa que las compañías de seguros y de fianzas se apeguen al marco normativo; preserva la solvencia y estabilidad financiera de dichas instituciones para garantizar los intereses de los usuarios que contratan sus productos y promueve su sano desarrollo con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población.

Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar). Órgano Desconcentrado de la SHCP encargado de coordinar, regular, supervisar y vigilar los sistemas de ahorro para el retiro. Las instituciones que supervisa son las Afores, Siefores y las empresas operadoras de la base de datos nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) así como el Pensionisste. Entre sus acciones, coordina y establece los mecanismos, criterios y procedimientos para el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro, previstos en las leyes del IMSS y del Issste; revisa todos los aspectos relacionados con estos sistemas y, en especial, las formas, términos y demás características a las que deben sujetarse los recursos e información entre los diversos participantes y vigilar y supervisar a las instituciones financieras relacionadas con el sector del ahorro para el retiro (Afores y Siefores).

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). Es un organismo público descentralizado de la Administración Pública Federal que tiene como misión promover y difundir la educación y la transparencia

financiera para que los usuarios tomen decisiones informadas sobre los beneficios, costos y riesgos de los productos y servicios ofertados en el sistema financiero mexicano; así como, proteger sus intereses mediante la supervisión y regulación a las instituciones financieras y, proporcionarles servicios que los asesoren y apoyen en la defensa de sus derechos y consolidar al interior de la Comisión Nacional una cultura institucional que favorezca la transparencia, el combate a la corrupción y la construcción de condiciones que posibiliten la igualdad política, económica, social y cultural de mujeres y hombres. Entre sus funciones, está el fomentar la cultura financiera; resolver controversias entre los usuarios y las instituciones financieras, buscando lograr un entendimiento respetuoso de las partes y de dar la razón a quien la tenga e inspeccionar y supervisar a Instituciones Financieras en determinados aspectos.

Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB). Es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal que tiene personalidad jurídica y patrimonio propio. Fue creado en el año 1999 (con fundamento en la Ley de Protección al Ahorro Bancario) para mantener la confianza y estabilidad del sistema bancario y establecer los incentivos necesarios para que exista mayor disciplina en el mercado. Entre sus acciones, protege el ahorro de los mexicanos: administra un seguro de depósitos, explícito y limitado, con procedimientos claros para el pago de obligaciones garantizadas, enfocado a proteger al pequeño y mediano ahorrador y contribuyendo con ello a dar certidumbre y estabilidad al sistema financiero; administra los pasivos: mediante una estrategia sustentable a largo plazo para hacer frente a las obligaciones y mejorar los términos y condiciones de su deuda; recupera y administra los activos: administra, enajena y controla los bienes bajo su resguardo, procurando en todo momento los términos económicos financieros más convenientes con el fin de optimizar la recuperación de recursos; determina y ejecuta los métodos de resolución en bancos e instituciones de banca múltiple que presenten problemas de solvencia e implementa los procesos de liquidación y concurso mercantil de ciertas instituciones de crédito.

Banca Múltiple. Se conforma por las sociedades anónimas, de capital fijo, autorizadas por la CNBV para captar recursos del público y colocarlos mediante diversos productos y servicios financieros, tales como: cuentas de cheques y ahorro, tarjetas de crédito y débito, créditos hipotecarios, automotrices y personales, instrumentos de inversión, venta

de divisas, etc. Ofrece operaciones pasivas como cuentas de cheques, productos básicos de ahorro, cuentas de nómina, inversiones, cuentas básicas de depósito, así como operaciones activas, tales como tarjetas de crédito básica, crédito hipotecario, automotriz, personal y empresarial, operaciones de servicios (tales como fideicomisos, avalúos, cajas de seguridad, transferencias, etc.). Estas instituciones son reguladas por la SHCP y la CNBV y están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito.

Banca de Desarrollo. Son sociedades anónimas de capital fijo autorizadas por la CNBV pertenecientes a la Administración Pública Federal. Así, son organismos paraestatales que dan financiamiento a sectores, regiones o actividades específicas conforme a su normatividad, como por ejemplo: Nacional Financiera (Nafin), Financiera Rural (FIRA), Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjercito), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) y Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), entre otras. Principalmente, se dedican a desarrollar ciertos sectores productivos específicos, atender y solucionar problemas de financiamiento regional o municipal y fomentar algunas actividades de exportación y crear nuevas empresas.

Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofol o Sofoles). Son instituciones financieras autorizadas para otorgar créditos solamente a una determinada actividad o sector específico; por ejemplo, una Sofol autorizada para ofrecer créditos hipotecarios no puede otorgarlos para otro sector. Estos organismos nacieron en 1993 como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que se tomó el modelo de los sistemas estadounidense y canadiense, en los cuales operan las compañías financieras no bancarias, conocidas como *non-bank banks*. Una Sofol puede expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente. Para ello, la Sofol debe observar las reglas que el Banco de México ha puesto tanto a las instituciones de banca múltiple como a este tipo de sociedades. Una de las diferencias principales con los bancos es que no capta ahorro de sus clientes, sino que recibe financiamiento de sus socios, mediante fondos gubernamentales o emisiones de deuda. Ofrecen crédito agroindustrial, automotriz, personal, empresarial, hipotecario, para proyectos públicos y transporte. Las Sofoles son reguladas y supervisadas por la CNBV y Banxico.

Sector de Intermediarios Financieros no Bancarios. Este sector está constituido por las instituciones que prestan servicios financieros sin ser bancos. Se agrupan en la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE) y en conjunto con la Asociación de Sofomes (Asofom), representan, frente a autoridades y terceros, los intereses comunes de sus asociados, promueven la interrelación armoniosa entre sus asociados para mantener identidad de opiniones y objetivos comunes del gremio y emiten y supervisan la aplicación de normas de autorregulación que, en consenso de los asociados, permitan dar mayor seguridad a sus operaciones tanto para ellos mismos como para terceros que contraten con ellos.

Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP). Abarca a las sociedades dedicadas a actividades de captación de recursos (ahorro) y de otorgamiento de préstamos (crédito) a sus socios y clientes, sin importar su origen, figura jurídica, antigüedad o formas de operar. Entre sus funciones, facilitan a sus miembros el acceso al crédito, fomentan el ahorro y el crédito popular, apoyan el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas, propician la superación económica y social, y buscan el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan.

Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Son intermediarios financieros que constituyen todo un sector, tales como Almacenes generales de depósito, Uniones de crédito, Arrendadoras financieras, Empresas de factoraje y Casas de cambio. Estos intermediarios otorgan créditos y reciben fondos, pero no tienen captación directa del público.

Almacenes Generales de Depósito. Son organismos que resguardan bienes o mercancías que se les encomiendan para su custodia porque están amparados por certificados de depósito o bonos de prenda. Entre sus funciones, almacenan, conservan, controlan, distribuyen o comercializan los bienes o mercancías que se les encomiendan; otorgan financiamiento con la garantía de las mercancías depositadas; reciben y expiden al cliente que deposita sus mercancías los certificados de depósito o bonos de prenda que acrediten la propiedad del bien; mejoran y reparan las prendas para que incrementen su valor; prestan el servicio de apoderado aduanal y de depósito fiscal, dan mantenimiento técnico a las mercancías y obtienen préstamos para cumplir con su objetivo social.

Uniones de Crédito. Son instituciones financieras constituidas con el fin de otorgar financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros. No proporcionan servicios al público en general, ya que sólo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios. Contribuyen a la capitalización de sus asociados realizando acciones conjuntas para industrializar y comercializar sus productos. Al trabajar en grupo, los socios pueden obtener mejores condiciones crediticias y resolver problemas que surjan por falta de garantías. Existen Uniones de Crédito de: curtidores, pescadores, ganaderos, industriales, campesinos, comerciantes, etcétera. También, existen las Uniones de Crédito llamadas "Mixtas" (aceptan socios con distintas actividades) y las "Del sector social" (orientadas a atender al sector económico que, por sus condiciones sociales, económicas y geográficas, no califican para acceder a las instituciones financieras tradicionales). Las Uniones de Crédito facilitan a sus socios el uso de crédito y prestan su garantía o aval en los créditos que contratan; reciben préstamos exclusivamente de sus socios, de entidades financieras del exterior o de proveedores; practican operaciones de descuento, préstamo y crédito con sus socios; reciben depósitos para servicios de caja, adquieren acciones, obligaciones y otros títulos para mantenerlos en cartera; compran y venden productos elaborados por sus socios o terceros y promueven la organización de empresas para poder asociarse con otros.

Arrendadoras Financieras. Son instituciones financieras especializadas autorizadas por la SHCP, para adquirir los bienes (coches, inmuebles, equipo industrial o de trabajo, etc.) que les indique el arrendatario o comprárselos a éste con el compromiso de dárselos en arrendamiento, otorgándole su uso y goce temporal. Tienen como responsabilidades, adquirir bienes para darlos en arrendamiento financiero (renta); otorgar créditos a las Pymes; arrendar activos adquiridos previamente por el arrendatario y obtener préstamos y créditos. La característica de la operación del arrendamiento financiero es que tiene tres operaciones terminales: primero, vencido el contrato, se prorroga la operación, segundo, vencido el contrato se vende el bien y se participa del precio de venta y tercero, vencido el plazo, se adquiere el bien a un precio menor.

Empresas de Factoraje Financiero. La empresa de factoraje es aquella que presta a otra a cambio de un precio, servicios de contabilidad o cobro de facturas, normalmente

anticipando el importe de dichas facturas. Su principal servicio es el descuento de documentos, así como proporcionar liquidez a sus clientes de forma transparente, para apoyar su desarrollo y crecimiento.

Casas de Cambio. Son instituciones financieras dedicadas a la compraventa de divisas de diferentes países y que pueden -o no- estar vinculadas a los grupos financieros. Son reguladas y supervisadas por la CNBV. Divisas son los billetes, monedas, cheques y órdenes de pago en moneda extranjera con poder liberatorio. Las casas de cambio compran y venden divisas, compran en firme y cobran documentos a la vista, celebran operaciones con giros y órdenes de pago, envían y reciben transferencias de fondos dentro y fuera del país y pagan servicios por cuenta de terceros sin asumir obligaciones directas o contingentes. Las casas de cambio son autorizadas por la SHCP, reglamentadas en su operación por el Banxico, y supervisadas por la CNBV. La ley que las rige es la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes). A partir del 18 de julio de 2006, las Sofoles, arrendadoras y las empresas de factoraje contaron con un plazo de siete años para adoptar una nueva figura jurídica llamada Sofomes: Sociedades Financieras de Objeto Múltiple. La justificación de la existencia de estas sociedades se debe a la decisión para desregular la función del crédito, del factoraje y arrendamiento financiero, alentar la competencia, extender el otorgamiento de crédito, y reducir las tasas de interés. Se considera que con esto, los beneficios serán que, como se reconoce que el crédito no debe ser actividad exclusiva de las instituciones financieras, las arrendadoras y empresas de factoraje recibirán las mismas ventajas fiscales y procesales bajo las que venían operando las sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles) además que las empresas que se conviertan a Sofomes ya no se verán obligadas a otorgar créditos a un sector específico (como las Sofoles) y también podrán llevar a cabo actividades de arrendamiento y factoraje. Las Sofomes se dividen en instituciones reguladas y no reguladas.

Sociedades de Información Crediticia (SIC). Son conocidas como buros de crédito y entre sus funciones, administran bases de datos con los historiales de crédito de las personas, reúnen la información tanto de instituciones financieras (bancos, Sofoles, etc.)

como de empresas comerciales (tiendas departamentales, empresas de financiamiento de automóviles, empresas de telefonía celular, etc.) - proporcionan información crediticia (experiencia de pago de empresas y personas físicas) a los negocios financieros y comerciales para que estos puedan reducir riesgos al otorgar préstamos.

Sector Bursátil. El sector bursátil forma parte del sistema financiero mexicano y, principalmente, está integrado por casas de bolsa, operadoras de sociedades de inversión, operadoras y liquidadoras, y distribuidoras de sociedades de inversión. Así, el mercado de valores es el flujo de operaciones bursátiles -públicas y en masa- entre oferentes (los que ofrecen) y demandantes (demandan) de recursos (dinero); es el espacio en el que se llevan a cabo operaciones con valores. En México, la institución que tiene la concesión de la SHCP para llevar a cabo las operaciones del mercado de valores organizado es la: Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV) que tiene como objetivos, proveer el soporte para el mercado: sus reglas de operación, las instalaciones y tecnología, facilitar las operaciones con valores, procurar el desarrollo del mercado: que haya más participantes; es decir, emisoras de valores e inversionistas encaminados a incrementar la liquidez del país mediante el ahorro y la inversión.

Casas de Bolsa. Son empresas que ofrecen el servicio de intermediación en el mercado de valores (la Bolsa Mexicana de Valores) entre quienes desean invertir su dinero y las empresas que requieren de algún tipo de financiamiento. Hacen operaciones a través de instrumentos denominados valores intermediación: ponen en contacto a los inversionistas o personas que desean comprar, vender o transferir los valores con quienes compran, venden o transfieren. Las casas de bolsa no pueden garantizar ganancias al inversionista, ya que no son responsables de qué tan bueno o malo es el instrumento que se compra, ni de la dinámica del mercado. Ofrecen servicios de compra - venta de valores, préstamo de valores, y ventas en corto.

Sociedades de Inversión. Son operadoras, distribuidoras o administradoras que se dedican a manejar inversiones en el mercado de valores. Tienen por objeto la adquisición y venta de activos objeto de inversión con recursos provenientes de la colocación de acciones representativas. Entre sus actividades, compran y venden acciones de fondos de inversión, administran activos de sociedades de inversión, distribuyen acciones de

sociedades de inversión, valúan acciones de sociedades de inversión, califican sociedades de inversión, y proveen precios de activos objeto de inversión.

Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores). Son empresas dedicadas a administrar el dinero que los trabajadores guardan en sus cuentas individuales. Operan bajo el nuevo sistema de pensiones y tienen el objetivo de ofrecer al trabajador una mejor pensión en el momento de su retiro. Entre sus funciones, hacen lo siguiente: abren, administran y operan las cuentas individuales, personalizan en una cuenta individual los recursos de cada trabajador, las cuotas, las aportaciones y las utilidades, envían al domicilio de los usuarios estados de cuenta y demás información sobre el manejo de sus recursos sobre cómo se hacen sus inversiones, establecen servicios de información y atención al público y operan y pagan los retiros programados de la cuenta individual del trabajador, ya que pueden disponer del dinero de las aportaciones voluntarias en el momento que lo requieran, en partes o en su totalidad cumpliendo ciertos requisitos.

Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefores). Son operadas por las Afores. Son el instrumento mediante el cual las Afores invierten los recursos de las cuentas individuales, para obtener mayores rendimientos y que el ahorro de los trabajadores no pierda su poder adquisitivo con el paso de los años. Procuran instrumentos de inversión con mayores rendimientos.

Al estar revisando los anteriores organismos, que conforman un complejo y variado entramado de programas, presupuestos, políticas, etc., viene a la mente de quien presenta este trabajo el argumento del porqué si ya se sabe que las Pyme conforman más del 90% de las empresas en México, ¿Cómo es posible que con tantos entes financieros, este tipo de empresas padezcan las calamidades y difíciles situaciones que enfrentan y han presentado a lo largo de los años?

Ahora, considerando atractivo conocer el estatus actual del SFM, se hace saber en el documento *Informe anual sobre el estado que guarda la estabilidad del sistema financiero en México y sobre las actividades realizadas por el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (2019)*, que nuestro país presenta dos escenarios macroeconómicos, base y adverso, a saber:

Escenario base. Las proyecciones del escenario base se sustentan en un entorno de estabilidad macroeconómica a nivel nacional e internacional, en el que los riesgos en materia de comercio internacional no se materializan, los efectos de la política fiscal expansiva de los Estados Unidos se mantienen dentro de los rangos esperados y la renegociación y aprobación del acuerdo comercial en Norteamérica es satisfactoria y no se generan interrupciones en la dinámica de las exportaciones de México... Con respecto a México, se supone que la economía crece en línea con las perspectivas del mercado que se tenían en la fecha señalada, lo que permite que el desempleo se mantenga en niveles históricamente bajos. La inflación presenta un ligero incremento, para después continuar con su proceso de convergencia hacia su meta durante 2019. Las tasas de interés se computan conforme a la trayectoria implícita en la curva de rendimientos. Por su parte, el tipo de cambio peso/dólar comienza a apreciarse, como resultado de la disipación de los choques que lo afectaron en periodos recientes. Esta dinámica del entorno económico se refleja en un desempeño favorable del mercado de valores en México, así como en las exportaciones no petroleras de México hacia los Estados Unidos.

Escenario adverso. Las proyecciones del escenario adverso simulan los efectos que podrían observarse sobre la economía mexicana de materializarse diversos choques hipotéticos. En este contexto, se asume que el crecimiento de la economía de los Estados Unidos supera las expectativas del mercado, explicado principalmente por una aceleración de la producción industrial y el consumo interno, el cual impulsa la inflación en ese país, ocasionando que la Reserva Federal de los Estados Unidos incremente la tasa de fondos federales de forma más acelerada de lo previsto... Con respecto a México, la aceleración de la economía estadounidense impulsa el crecimiento económico y la inflación de la economía mexicana en el corto plazo. Sin embargo, el aumento acelerado de la tasa de fondos federales genera una depreciación de la paridad peso/dólar y un incremento de las tasas de interés internas. Además, se presenta un incremento en los aranceles a las exportaciones con un efecto en la reducción en la actividad económica mundial, propiciando una caída en el producto a mediados de 2019. Por su parte, el mercado de valores de México refleja la volatilidad de los mercados internacionales y la situación económica del país. A finales de 2020, la economía mexicana comienza su

proceso de recuperación hacia los niveles registrados previos a la contracción del producto (p. 115).

Como se sabe, al momento de estar elaborando este documento -septiembre de 2020- se vive en el mundo la pandemia provocada por el coronavirus, razón por la cual, los especialistas han coincidido en que, todos los pronósticos han de tomarse con reserva, pues los mercados han sufrido contracción y los flujos de inversión se han estancado. Las expectativas para 2021 aún son imprecisas, pues en la prensa se ha insistido que la pandemia provocará el estancamiento de los flujos de inversión en todo el mundo, dando lugar a un mercado desempleo y faltas de oportunidad.

2.2 El sistema bancario y su presencia en comunidades rurales

Es tan alta la preocupación y necesidad por que las PYME ubicadas en zonas marginadas puedan acceder a oportunidades de financiamiento, que el Banco Mundial (BM) otorgó a nuestro país en 2016 un préstamo, de US\$400 millones, para apoyar a las actividades del gobierno mexicano y así ampliar el crédito con fines productivos en zonas rurales.⁷

Se sabe que, el proyecto incluyó una línea de crédito y un fondo para experimentar con nuevas soluciones financieras que no se encuentran comúnmente en el mercado rural, fortaleciendo así la capacidad institucional para hacer llegar financiamiento a estas zonas. Se estimó otorgar alrededor de 75,000 préstamos a las Pyme en áreas rurales y a pequeños productores agrícolas, de los que se espera que un poco más de la mitad sean destinados a proyectos de mujeres.

Para Mario Di Costanzo “en México, 10 millones de personas no cuentan con acceso a sucursales bancarias y la ausencia es más evidente en las zonas rurales del país”⁸.

Derivado de un análisis efectuado por la CNBV, se tiene que:

⁷ Tomado de: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2016/02/05/world-bank-productivity-rural-areas-mexico> Fecha de consulta: septiembre 20, 2020.

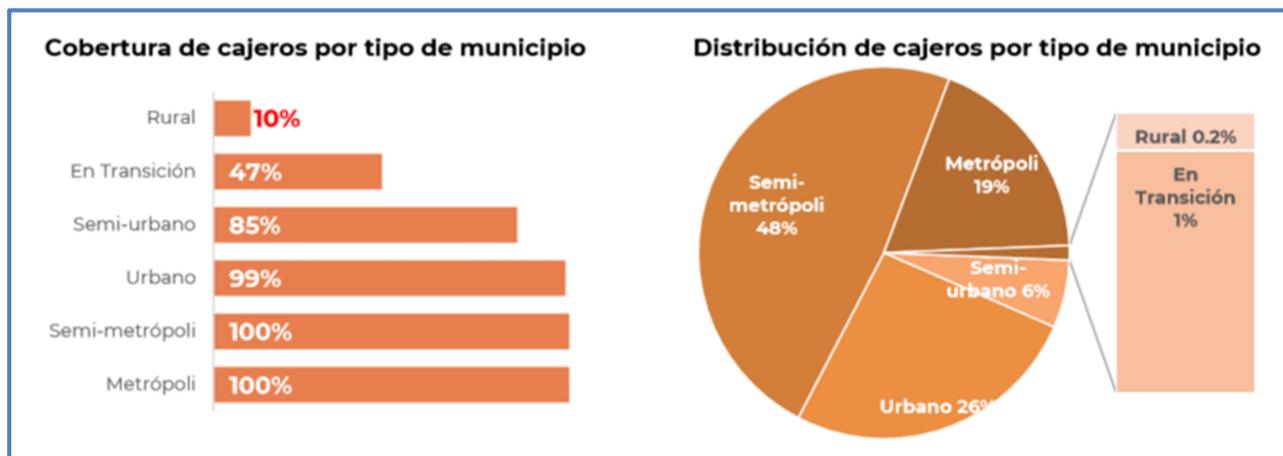
⁸ Tomado de: <https://www.reporteindigo.com/indigonomics/a-la-sombra-los-bancos-servicios-financieros-acceso-inclusion-financiera-brecha-economia-mexicanos/> Fecha de consulta: septiembre 20, 2020.

- De los 2 mil 458 municipios que existen en el país, y en donde habitan 88.9 millones de adultos, mil 512 no cuenta con puntos de acceso, que incluye sucursales, cajeros y corresponsales.
- En 663 municipios que se encuentran en las zonas rurales del país, cuya población asciende a 1.1 millones de personas, sólo existe una cobertura del 6%
- Un 57% de los municipios en todo el país no posee todos los tipos de puntos de acceso.
- Oaxaca encabeza la lista de las entidades con el mayor número de municipios sin acceso a sucursales, corresponsales y cajeros automáticos, con 382; le sigue Puebla con 66; Veracruz con 33; Yucatán con 32; Chiapas con 27 y Sonora con 20.

La CNBV (2019) ha reconocido que “la inclusión financiera es necesaria porque propicia una menor pobreza y desigualdad y un mayor crecimiento económico. El acceso al crédito permite que los individuos y hogares adquieran patrimonio -como una casa o un vehículo-, bienes duraderos, emprendan alguna actividad productiva que genere ingresos, estén financieramente protegidos ante emergencias o imprevistos, y cuenten con los recursos suficientes para vivir tranquilos durante su jubilación”. La CNBV (2019) informa que, con relación a la infraestructura financiera, a marzo de 2019, la ampliación en el número de las sucursales permitió cubrir a 16 municipios, de los estados de Chiapas, Guerrero, México, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Veracruz y Yucatán aunado a que el porcentaje de la población con acceso al menos a una sucursal una distancia de 4 kilómetros fue de 76.1% y el del acceso de localidades con más de 20 habitantes de 18.9%.

Con relación a la cobertura y distribución de sucursales por tipo de municipio, se tiene la siguiente información.

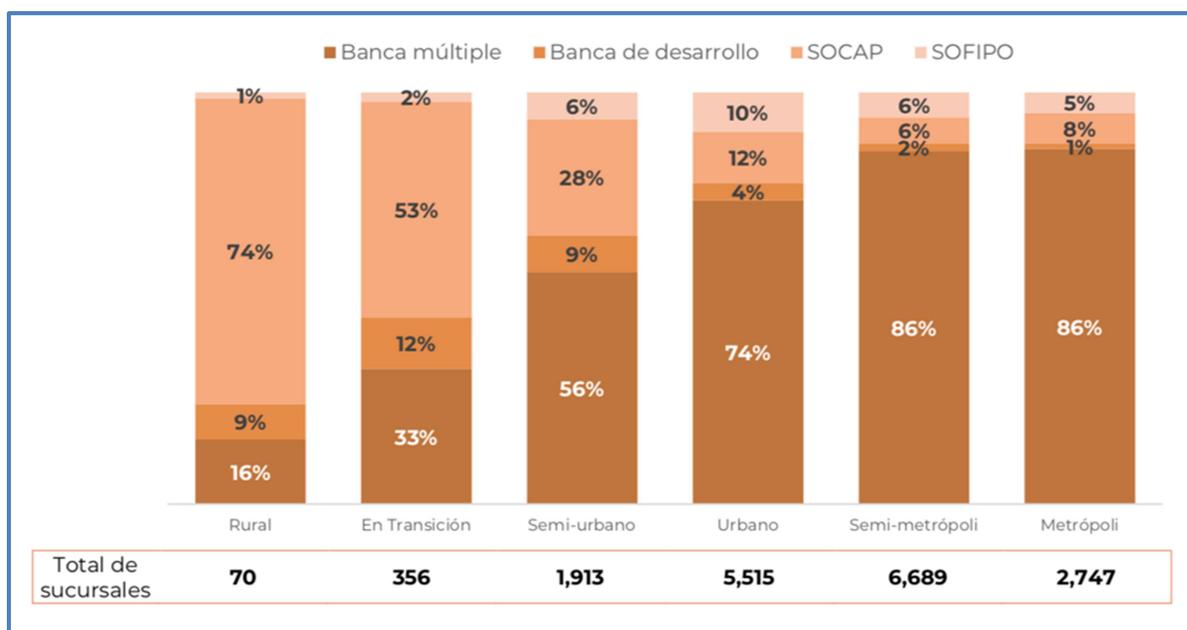
Gráfica 3. Cobertura y distribución de sucursales por tipo de municipio.



Fuente: CNBV (2019)

Como se aprecia en la gráfica anterior, apenas el siete por ciento de las comunidades rurales del país tienen cobertura bancaria, un porcentaje verdaderamente bajo si se toma en cuenta los años que tiene la banca de existencia.

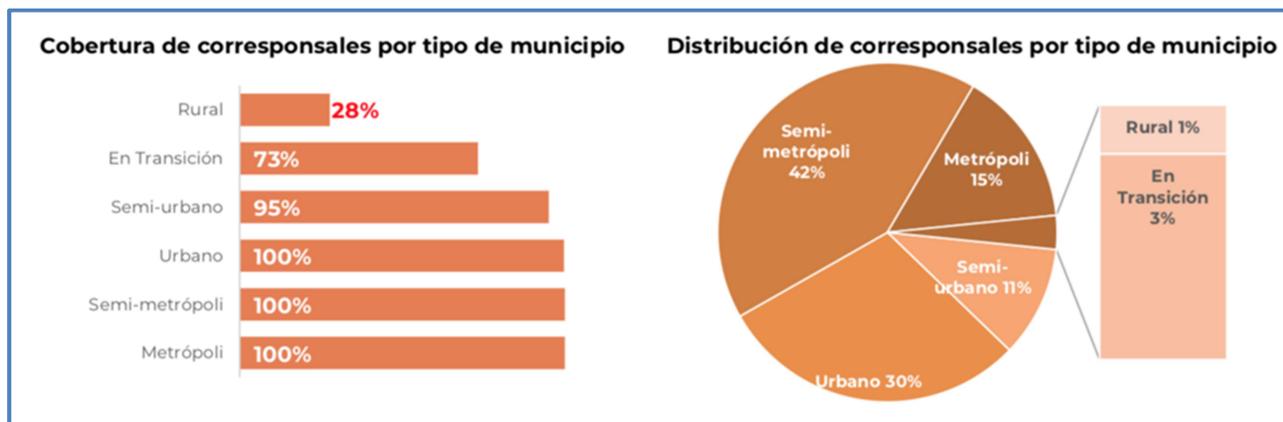
Gráfica 4. Distribución de sucursales por tipo de municipio y sector.



Fuente: CNBV (2019)

Llama poderosamente la atención que, en el sector rural, a diciembre de 2018 solamente existieran 70 sucursales bancarias ubicadas en este tipo de lugares.

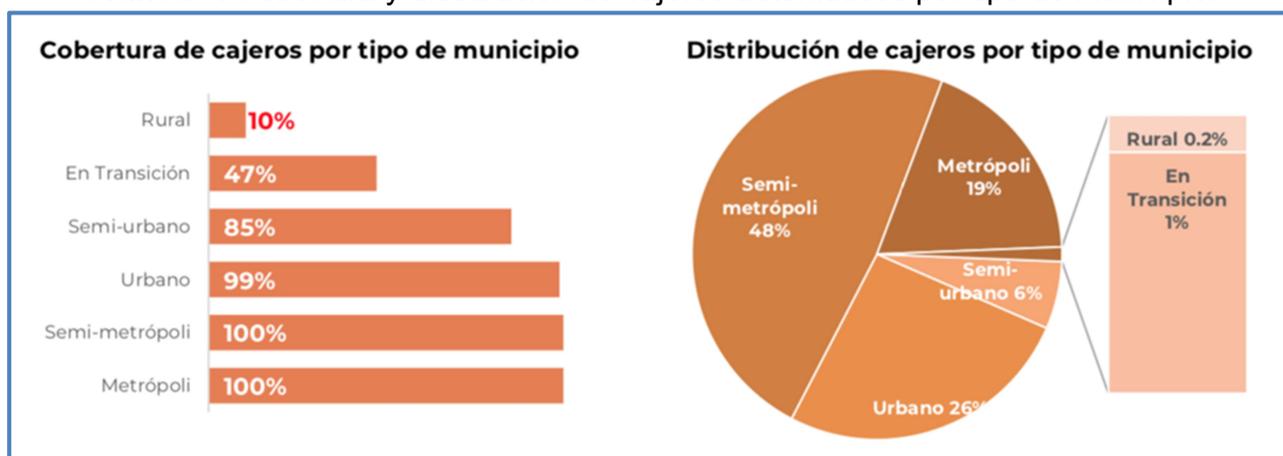
Gráfica 5. Cobertura y distribución de corresponsales por tipo de municipio.



Fuente: CNBV (2019)

El análisis de la gráfica anterior demuestra que, en el sector rural, cuando se trata de corresponsales, el porcentaje se incrementa al 28%.

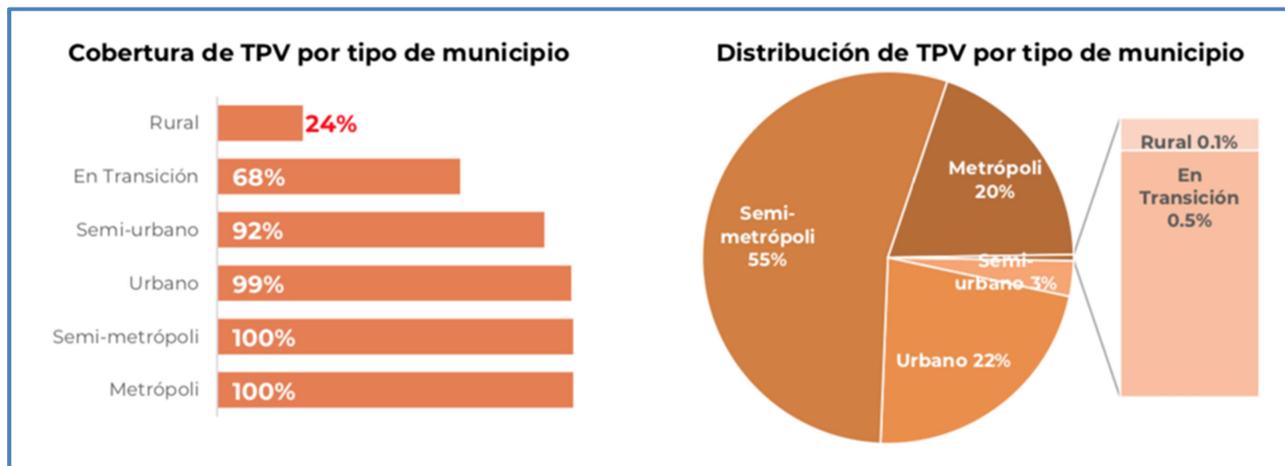
Gráfica 6. Cobertura y distribución de cajeros automáticos por tipo de municipio.



Fuente: CNBV (2019)

La gráfica 5 hace ver que solamente el 10% de comunidades rurales en el país cuentan con los servicios de un cajero automático, situación que habla mucho del olvido que ha hecho la banca comercial con respecto a las comunidades de este tipo.

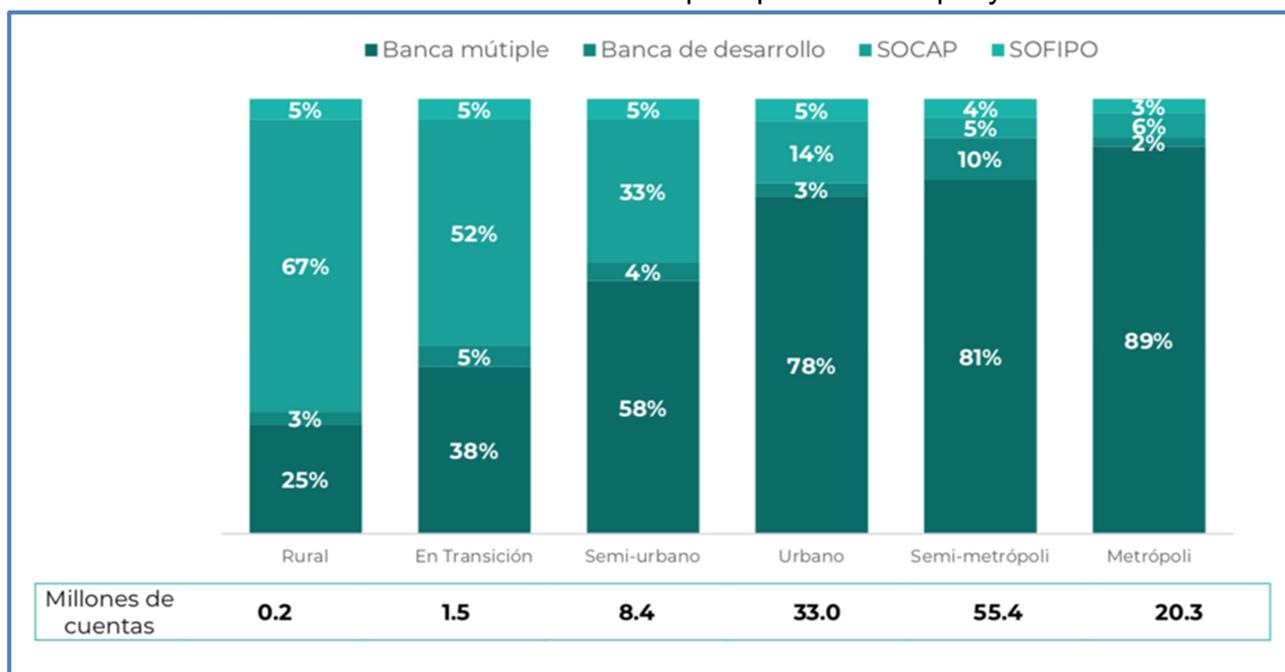
Gráfica 7. Cobertura y distribución de TPV por tipo de municipio.



Fuente: CNBV (2019)

La gráfica 6 hace comprobar que, en el sector rural, a diciembre de 2018, el 24% de las comunidades rurales tenían acceso a una terminal punto de venta. Pareciera que ello representa un excelente nicho de mercado para las instituciones bancarias, siempre y cuando tengan en la mira participar más con el medio rural.

Gráfica 8. Distribución de cuentas por tipo de municipio y sector.



Fuente: CNBV (2019)

Como se aprecia, la presencia de la banca múltiple en zonas rurales del país, a diciembre de 2018 es tres veces menor que en las metrópolis, demostrándose que las Pyme de zonas rurales se apoyan en gran medida en la Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP).

2.3 Apoyo de programas federales y estatales

Siendo una preocupación central de todo gobierno, diversos han sido los programas de apoyo destinados a las PYME y en el análisis que Bardán Esquivel (2002) realiza de los sexenios de José López Portillo a Ernesto Zedillo (1994-2000) se tienen los siguientes:

José López Portillo (1976-1982)

- En 1976 propuso apoyo solidario a los pequeños y medianos industriales mediante acciones concertadas, impulsando la generación y distribución nacional de tecnología.
- En 1977 estableció que, a las micro, pequeñas y medianas empresas se les permitiría acceso a tecnologías modernas y disponibilidad de recursos y participar de una política que se enfocaría a, dar apoyos crediticios y dotarles de liquidez y capital de trabajo.
- En 1979 se creó la Comisión Nacional de Fomento Industrial.
- Se impulsó la realización de foros de discusión y concertación que buscaran evitar la indefinición y la burocratización para impulsar el apoyo a la pequeña empresa.
- En 1982 surge el Plan Nacional de Desarrollo Industrial consistente en desconcentrar territorialmente la industria y articular a la gran empresa con la mediana y pequeña industria.

Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

- En 1983 se crea el Sistema Nacional de Subcontratación, mediante el cual las empresas paraestatales orientarían su demanda hacia la pequeña y mediana industria.
- Se ejecuta el Programa Nacional de Sustitución de Importaciones para reducir la dependencia con el exterior.

- Se crea el Programa Especial Complementario de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa Minera.
- Se amplía el presupuesto del Programa de Asistencia Técnica a Pequeños y Medianos Productores (PAPMI).
- Se crea el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña.
- El ISSSTE y el FOGAIN otorgan contratos a industrias medianas y pequeñas, proveedoras potenciales de organismos gubernamentales.
- Se constituyeron cinco Centros de Adquisición en Común de Materias Primas.
- La CONASUPO establece el Programa de Apoyo a la pequeña y Mediana Industria.
- En 1987 se promueve la Ley de Fomento a la Micro Industria que estableció los mecanismos para canalizar apoyo fiscal, financiero y asistencia técnica a las PYME.
- Nacional Financiera asumió las funciones del *Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria* para fortalecer la estructura de promoción regional, beneficiando a la empresa establecida y por establecerse en provincia.
- BANCOMEXT amplió el financiamiento de la carta de crédito doméstica, instrumento que le permitió a la pequeña y mediana empresa, como exportador indirecto, gozar de las mismas facilidades de acceso a incentivos que se otorgaban al exportador final, estimulando su incorporación al esfuerzo exportador.

Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

- Surge el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana (PMDI) para promover los instrumentos y acciones en apoyo a este tipo de empresas.
- En 1989 se crearon fondos estatales de fomento industrial mediante el Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria.
- Surgen bolsas de subcontratación de residuos industriales, modalidad promotora que organizó 185 empresas de la industria metal y mecánica.
- En 1989 se puso en operación el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.
- Se crearon tarjetas empresariales y de crédito "*Inter-Export*", lo que benefició a más de 2 mil industrias.

- Se instaló la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.
- En 1989 se instaló en cada estado de la República, la COMIM que tenían como propósito promover la organización de estas empresas y coordinar acciones de apoyo con uniones de crédito y comercializadoras.
- Se puso en marcha el *Programa de Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, que estableció acciones para fomentar la asociación y promoción de orientación exportadora.
- Se publicó un nuevo esquema de organización interempresarial llamado *Organización de Empresas Integradoras* que tuvo por objeto promover la creación, organización, operación y desarrollo de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana empresa.
- A través del programa denominado CIMO, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social otorgó capacitación a más de ocho mil trabajadores y 3,499 empresas en las 26 unidades de capacitación ubicadas en igual número de entidades federativas.
- Con apoyo de Nacional Financiera (NAFIN) y el *Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad* se constituyeron cuatro sociedades de responsabilidad limitada de interés público, que agrupó más de 900 productores artesanales, dedicados a la fabricación de madera, prendas de vestir, figuras de fibra y metal, entre otras, en los estados de Chiapas, Puebla, Yucatán y Querétaro.
- Se creó el Comité de Apoyo a la Actividad Artesanal (COMART), el cual atendió 409 planteamientos relacionados con la comercialización de artesanías y se inició la operación de dos empresas comercializadoras integradas por 85 artesanos.

Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)

- En 1987 se inició la conformación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial para atender a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Se promovió el Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresas con el propósito de promover el uso de herramientas informáticas e incrementar la competitividad.

- Se firmó el Convenio de Cooperación Institucional entre la SECOFI y los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura (FIRA).
- Se instituyó el Programa de Riesgo Compartido del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC).
- Para 1998 se contaba con el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM); el Sistema Mexicano de Promoción del Parque Industrial (SIMPPI); el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A. C. (COMPITE) y el Programa de Promoción de Empresas Integradoras.
- La SECOFI creó los programas: Asesoría Empresarial, Sistema de evaluación de Indicadores de Competitividad, Sistema Informático de Consulta y Autodiagnóstico para la Micro, Pequeña y Medianas Empresa, Guías Empresariales y Guía Estatal de Negocios.
- En 1999 la SECOFI contaba con el Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto, el Sistema Administrador de Capacitación, el Sistema de Tendencias de Mercado, el Sistema de Programas de Apoyo y el Sistema de Tecnología de Producción.
- Con la coordinación entre el gobierno federal y los gobiernos de las entidades federativas se creó la Red Nacional de Centros Regionales para la competitividad Empresarial.

Ahora, investigando sobre la importancia que otorgaron los gobiernos de Vicente Fox Quesada, Felipe Calderón Hinojosa y Enrique Peña Nieto a las PYME, enseguida se destaca tal situación en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) correspondiente.

Vicente Fox Quesada

A dos años de iniciada esta administración, se habían otorgado más de 2,5 millones de créditos a PYME, creándose alrededor de 80.000 fuentes de trabajo formales, pero con los créditos y oportunidades del Gobierno Federal se crearon 625.000 nuevos autoempleos. El apoyo otorgado por la administración a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa logró que el número PYME se ubicaran en aproximadamente 4 millones, de las cuales 1 millón 79,000 se crearon en los últimos seis años. Con la

creación de la subsecretaría, por primera vez se articuló una política integral de apoyo y desarrollo para este sector empresarial, que consistió en la institucionalización del marco jurídico con la promulgación de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, la del Reglamento de la Ley de Pymes y el Consejo Nacional de Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana empresa.⁹

Felipe Calderón Hinojosa

Durante esta administración, la Secretaría de Economía, a través de sus diferentes programas, atendió a un millón 674 mil 149 PYME y apoyó la creación de 51 mil 520 empresas. Esto permitió generar 411 mil 867 empleos y conservar seis millones 435 mil 341 fuentes laborales. Los recursos destinados al Sistema Nacional de Garantías México Emprende fueron 9.9 veces mayores a los aportados en la pasada administración. Con esto se logró que las PYME obtuvieran crédito bancario por un monto de 351 mil millones de pesos en beneficio de 402 mil 836 unidades económicas, pasando de 47 mil 896 millones de pesos, a 351 mil 354 millones de pesos y se apoyaron a 410 mil empresas.¹⁰

Enrique Peña Nieto

En este sexenio, se implementaron cinco nuevas medidas en las dependencias del Gobierno Federal que conformaron la Comisión Intersecretarial del Compras y Obras de la Administración Pública Federal. Dichas medidas fueron:

Primera medida. Establecía el diseño de un esquema de desarrollo de proveedores, que brindara capacitación a las PYME con potencial para suministrar bienes y servicios al gobierno.

Segunda medida. Otorgaba apoyo a las PYME para la obtención de fianzas que requirieran procesos de contratación gubernamental.

⁹ Tomado de: http://www.actiweb.es/haleygothicblood/sexenio_felipe_calderon_2006_2012.html Fecha de consulta: septiembre 28, 2020.

¹⁰ Tomado de: http://www.actiweb.es/haleygothicblood/sexenio_felipe_calderon_2006_2012.html Fecha de consulta: septiembre 28, 2020.

Tercera medida. Implementación de una línea 01800 para atender a las PYME que ya eran proveedoras del gobierno o que potencialmente lo podían ser.

Cuarta medida. Revisión del marco normativo a fin de reducir las barreras de entrada que tenían las PYME en la contratación pública y en su caso proponer iniciativas de reformas correspondientes.

Quinta medida. Fomentar los procesos de innovación en el sector empresarial a través de las compras de gobierno.¹¹

En el PND 2013-2018 se indicaba en el rubro *Fomento económico, política sectorial y regional* que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas constituyen más del 90% del tejido empresarial en la mayoría de los países del mundo. Resulta indiscutible que la política orientada a apoyar este tipo de empresas, productivas y formales y, por supuesto, a los emprendedores, debe ser pieza angular de la agenda de gobierno, a fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos.

Ahora, para quien sustenta este trabajo, no hay duda de que cada gobierno ha tratado de impulsar a las PYME ya sea con una u otra visión, pero se considera que parte muy importante es la evaluación que se pueda hacer de dichas ayudas. Así, al analizar las ayudas públicas del Fondo PYME en nuestro país, Góngora, García y Madrid señalan que, de acuerdo con el Banco Mundial, las principales razones que las PYME refieren al solicitar ayudas son:

- Para incrementar su productividad
- Para mejorar la calidad de sus productos
- Para obtener capacitación en las áreas técnicas y de oficina
- Para mejorar la cualificación técnica y administrativa
- Para reducir los costos y,
- Para planear con miras al incremento de la capacidad competitiva de la empresa.

¹¹ Tomado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Pena-Nieto-anuncia-cinco-acciones-de-apoyo-a-mipymes-20130513-0141.html> Fecha de consulta: septiembre 28, 2020.

Góngora, García y Madrid explican que el gobierno mexicano ha establecido como meta disminuir la falta de competitividad de las PYME y ha identificado los siguientes seis factores como causantes de ella:

- Formación insuficiente de nuevas empresas
- Insuficiente capacidad empresarial
- Insuficientes organizaciones promotoras/ejecutoras de proyectos para el desarrollo empresarial
- Escasez de financiamiento para el desarrollo empresarial
- Bajo nivel de desarrollo tecnológico y
- Difícil acceso a mercados.

Así, entre las diversas evaluaciones que se han asignado al Fondo PYME están las siguientes:

- La insuficiencia del fondo
- La falta de proceso estandarizado para el otorgamiento de las ayudas
- Falta de oportunidad en la entrega de los recursos
- La falta de diagnóstico para sustentar la existencia de dicho fondo
- Que no se cuenta con estudios ni investigaciones específicos que muestren que las diversas categorías de apoyo que ofrece el Fondo PYME han permitido la consecución del propósito.
- Existencia de un gran número de indicadores dirigidos a medir el desempeño del programa en los diferentes niveles de la matriz: fin, propósito, componentes y actividades.
- Que la cobertura del Fondo PYME es insuficiente
- Se ha recomendado el incremento del subsidio federal y una mejor integración de los recursos de otras instancias, como los gobiernos estatales y municipales, instituciones académicas, etc.
- Que existen evaluaciones parciales de forma trimestral, pero no reportan los logros en cuanto a la transformación de la tecnología en las regiones donde se han aplicado los recursos.

En este estudio se concluye que, los recursos de financiamiento del Fondo PYME son insuficientes y sus criterios de evaluación no garantizan la aplicación de los mismos y, aunque los agentes gubernamentales reconocen crecimiento en la infraestructura y en el empleo como un criterio para la evaluación de las ayudas gubernamentales, tal crecimiento es escaso.

2.4 Apoyos de la Banca de Desarrollo

En este caso, tres de los organismos más importantes que conforman la Banca de Desarrollo en nuestro país, y que apoyan a las PYME son los siguientes (Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A.C. - 2012).

Nacional Financiera

Teniendo como objetivo, fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país este organismo cuenta con diversos programas, siendo los principales el Programa de compras del Gobierno Federal, el Programa de Crédito PYME y el Programa de Cadenas Productivas. Se hace saber en el Informe Anual 2019 que a través de sus distintos programas de crédito y garantías, se generó un otorgamiento total al mes de diciembre de 2019 de 486,425 MDP, las Cadenas Productivas participaron con un otorgamiento de crédito por 203,432 MDP, y con relación al Desarrollo Regional se otorgaron créditos por 2,485 MDP.

Bancomext

Entre sus objetivos está el impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora, financiando tal actividad. Para ello, sus tres principales programas son Cartas de Crédito de Exportación; Cartas de Crédito de Importación y Cartas de Crédito de *Stand*

By (obligaciones de tipo comercial, obligaciones de tipo financiero y obligaciones de servicios). Este organismo da a conocer, en su último informe lo siguiente:¹²

Año	Financiamiento total	Número de empresas apoyadas	Solidez del capital	Saldo de cartera vencida
2019	268,616 millones de pesos	4,649 (95% PYME)	19%	0%

Financiera Rural

Este organismo tiene como objetivo, propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural mediante la oferta de financiamiento, asesoría y capacitación, en beneficio de los productores rurales, sobre todo a través de entidades intermediarias que aseguren el impacto en ellos. Sus tres principales programas son Crédito de Habilitación o Aviso (tradicional o multiciclo), Crédito Refaccionario y Crédito Simple. En el Informe de Avance y Resultados 2018, se indica que, a noviembre 2018 el saldo total de financiamiento apoyado por FIRA ascendió a 186,990.5 millones de pesos, monto 14.6% superior a lo observado en 2017, apoyando el crédito para empresas micro, pequeñas, familiares y medianas, alcanzando un saldo total de financiamiento por 63,271.7 millones de pesos. El saldo total de crédito a proyectos sostenibles apoyado por FIRA al cierre de noviembre de 2018 ascendió a 8,414.9 millones de pesos.

Al estar plasmando las cifras y programas anteriores, que parecen importantes, surge la pregunta ¿y qué tanto funciona la Banca de Desarrollo en México? Para ello, se consultó a Noemí Levy (2013) quien opina que, debe considerarse que “una reforma funcional a la banca de desarrollo es aquella que canalice liquidez al sector productivo, detone la producción y el empleo, y a través de la realización de la producción-demanda efectiva, recircule el ingreso hacia las empresas; lo cual, otorga a estas instituciones la capacidad de saldar sus deudas pendientes y neutralizar el incremento de liquidez”. Así, para esta

¹² Tomado de: <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual> Fecha de consulta: septiembre 25, 2020.

investigadora, es urgente reformar el comportamiento de la banca de desarrollo debido a los grandes desequilibrios del sector productivo mexicano.

Por su parte, De la Cruz y Veintimilla (2013) expresan que la banca de desarrollo en México no ha cumplido a cabalidad con su función, por lo cual, tales investigadores, proponen lo siguiente:

- Cambios en el mandato de las instituciones de Banca de Desarrollo, de tal manera que le de autonomía en el proceso de otorgamiento de créditos, como ampliación del crédito y servicios financieros de mayor inclusión.
- Mayores facultades en la administración del capital humano como en el reclutamiento, incentivos para la retención, remuneraciones competitivas, entre otros.
- Flexibilización de la operación de los bancos de desarrollo, en materia de recursos humanos, de las inversiones y de las facultades del Consejo Directivo para la contratación de servicios.
- Es prioritario que se vincule una estrategia bien definida, que establezca los sectores bajo los cuales se concibe la construcción de una nueva etapa de crecimiento económico vigoroso y sostenido
- Se debe evitar que la banca de desarrollo únicamente actúe como mecanismo de refinanciamiento de pasivos, o como garante de préstamos.
- Debe darse capacidad de gestión a la banca de desarrollo para que haga frente a la realidad propia de cada estado y municipio, considerando sus limitantes de financiamiento, para que pueda proporcionarse un desarrollo integral y equitativo, pero siempre interrelacionado con la estrategia nacional.
- La banca de desarrollo debe promover el crecimiento productivo y la creación y sostenibilidad de empresas de mayor valor agregado, de nuevas tecnologías, en donde la banca comercial no pueda o quiera asumir el riesgo.

Cabe señalar que aunado a las tres entidades comentadas -FIRA, Bancomext y Nacional Financiera- también se considera en nuestro país como parte de la banca de desarrollo a las siguientes instituciones:

- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI) y
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S. N. C. (BANJERCITO)

Ahora, atendiendo a los apoyos que la banca de desarrollo ha destinado a las PYME, sobre todo en estos momentos en que el mundo enfrenta el COVID 19, la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide) refiere que dada la crisis originada por la pandemia del COVID-19, los gobiernos de casi todo el mundo anunciaron una serie de políticas, programas compensatorios y de subsidios, que permitan enfrentarla. Algunos están basados en la ampliación o reorientación de los presupuestos, otros en la toma de nueva deuda, suspensión de pagos de deuda externa o interna; emisión monetaria; y programas de apoyo a sectores productivos y/o que protejan a las empresas y a la población en general, particularmente a los más vulnerables. En este sentido, las medidas adoptadas por los bancos de desarrollo están alineadas a lo dispuesto por los gobiernos y entre las medidas transversales de los bancos de desarrollo que tienen relación con las necesidades de las PYME y son las siguientes según la Alide (2020):

- Habilitación de nuevas líneas de préstamo a favor de sus clientes con plazos de hasta 3 años, y hasta un año de gracia. En estos casos los montos generalmente están en relación con el monto de la nómina o planilla y las necesidades de financiamiento de capital de trabajo.
- Postergación y diferimiento del vencimiento de cuotas de créditos personales, trabajadores independientes y de las micro y pequeñas empresas. Los plazos van hasta los tres meses y a menores tasas de interés respecto a la original. En algunos casos los intereses son parcialmente subsidiados por el Estado de manera temporal.
- Préstamos específicos destinados para la adquisición de nuevas tecnologías vinculadas para el acondicionamiento del personal con el teletrabajo.
- Créditos para el sector turístico, al ser el sector turismo uno de los más afectados, como medida de contingencia los gobiernos han dispuesto herramientas financieras para mitigar el efecto, buscando preservar los empleos.

- Garantías de crédito para apoyar a los emprendedores del sector turismo, bares y restaurantes, uno de los más golpeados, con ventas en su mayoría de casi cero. Los financiamientos son para capital de trabajo con plazos máximos de hasta tres años con seis meses de gracia.
- Aumento del valor de los contratos sin la obligación de garantizar con garantías reales, que solo pueden ser garantías personales. A la vez, se reducen tarifas y comisiones en las operaciones de crédito, se establecen límites máximos y diferenciados de acuerdo con el tamaño de las empresas o clientes.
- Ampliación automática de los pagos de los microcréditos. Solo si el cliente no está interesado en la extensión, lo comunica al Banco.
- Creación de grupos de trabajo y trabajo con instituciones sectoriales y en servicio directo a los empresarios, así como la articulación de políticas públicas para la protección de las empresas a fin de que sea posible reanudar la agenda de desarrollo de la economía más rápidamente.
- Apoyo con financiamiento a los profesionales de la economía creativa, quienes se encuentran entre los más afectados por la política de distanciamiento social necesaria. Desde el comienzo de la pandemia, los espacios donde tienen lugar las operaciones de las industrias creativas han sido cancelados y quienes trabajan en áreas como artes escénicas, audiovisuales, publicidad, literatura, patrimonio, entre otros, han perdido la principal fuente de sustento.
- Líneas de crédito a tasas preferenciales para emprendimientos de segmentos poblaciones tales como jóvenes, mujeres, adultos mayores, indígenas, afrodescendientes, campesinos, migrantes y discapacitados, entre otros.
- Fondeo a los intermediarios financieros. En México, Nafin y Bancomext, manejan un programa de aproximadamente US\$2,523 millones a través de intermediarios financieros para el apoyo a la liquidez de empresas. Este programa permite que se alarguen los plazos de los créditos o den mayores periodos de gracia a los acreditados. Se consideran nuevos créditos en apoyo al capital de trabajo, así como para garantías bursátiles y préstamos para mejorar la liquidez de los acreditados.

Ante lo expuesto, no hay duda de que los gobiernos e iniciativa privada han estado haciendo esfuerzos para impulsar el desarrollo de las PYME y para quien sustenta este

trabajo, depende también de la visión de cada empresario, al tener la visión necesaria para hacer crecer su negocio.

2.5 Normatividad bancaria en apoyo a las PYME

Al estar investigando a este respecto, se pudo constatar que cada institución bancaria cuenta con sus propios lineamientos. Sin embargo, en un interesante trabajo denominado Fuentes de Financiamiento para las Mipyme en México, Elda Leticia León Vite y María Luisa Saavedra García dan a conocer un concentrado sobre las condiciones que otorgan algunos bancos nacionales en los préstamos que hacen a este tipo de empresas. Para ello, véase la Tabla 9.

Tabla 9. Tipos de crédito que otorgan a las Mipyme las principales instituciones crediticias en México.

Institución	Nombre del crédito	Tasa de interés	Plazo	Monto del crédito	Destino del crédito
BANAMEX	Crédito Simple	10.5% anual	12 a 36 meses	Desde \$35,000.00 hasta \$ 4,500,000.00	Compra de activo fijo Gastos operativos
	Crédito revolvente - línea de crédito	Tasa variable desde TIIE + 6.0%	Pagos mínimos mensuales del 3% del capital más intereses	Desde \$20,000.00 hasta \$2,250,000.00	Pago de necesidades al corto plazo
BBVA-BANCOMER	Crédito Simple	TIIE + 5.5% hasta TIIE + 16%	12, 24 y 36 meses	Desde \$50,000.00 hasta \$15,000,000.00	Adquisición de inventarios de lenta recuperación, Gastos imprevistos Reparaciones mayores
	Comercio exterior (solución Pyme)	Dólares LIBOR + 5 puntos hasta LIBOR + 10 anual	Variable	Variable	Para el impulso de actividades relacionadas con el comercio exterior.
BANORTE	Tarjeta de crédito empuje a negocios	Originaria 29.90%	3 a 36 meses	Variable	Necesidades de administración de flujo de caja
	Crediactivo – para capital de trabajo y activo fijo	Fija o variable CAT 12.6% sin IVA	Hasta 10 años	Desde 100 mil hasta 20 millones	Adquisición de activo fijo Necesidades de capital de trabajo
	Micro apoyo –	Fija o variable	Hasta 4	Desde 30 mil	Capital de trabajo

	crédito para capital de trabajo	CAT 28.9% sin IVA	años	hasta 300 mil	Gastos operativos
IXE-BANCO	Credinet	CAT 23.89% anual	Desde 12 meses	Variable	Capital de trabajo
HSBC	Crédito a negocios revolvente	Microempresas persona física 4.03% Microempresas persona moral 3.87%	Hasta 48 meses	Desde 20 mil hasta 400 mil	Capital de trabajo
		Pequeña empresa persona física 4.03% Pequeña empresa persona moral 3.77%	Hasta 48 meses	Hasta \$2,500.000.00	Capital de trabajo

Fuente: Elaboración propia con base en León y Saavedra (2018)

Como es lógico pensar, cada institución bancaria establece unilateralmente sus condiciones en los denominados *contratos de adhesión*, señalando sus condiciones sin que los contratantes tengan oportunidad de negociar con el banco. Además, los requisitos para el otorgamiento de créditos son variables, pero entre lo que predomina solicitar al titular de la PYME está lo siguiente:

Ser Persona Física con Actividad Empresarial.

Edad de 18 años en adelante.

Ingresos comprobables.

Antigüedad mínima de seis meses a un año en el domicilio actual o un año de antigüedad en el domicilio anterior.

Buen historial crediticio.

Solicitud / Contrato debidamente requisitada y firmada.

Identificación oficial vigente.

RFC o Alta en Hacienda con antigüedad mínima de 3 años.

Comprobante de domicilio del contratante y del obligado solidario.

Pasaporte y forma migratoria (FM2) vigentes en caso de ser extranjero.

Declaraciones de impuestos anual y en su caso parcial o últimos dos estados de cuenta de inversión o de cheques.

Con la intención de contar con más información, actualizada a junio de 2020, la banca nacional también ofrece lo siguiente:¹³

<p>AFIRME</p> <p>Crédito Simple desde \$50 mil hasta \$1.5 millones</p> <p>Crédito Revolvente desde \$70 mil hasta \$9 millones</p> <p>Plazos hasta 36 meses para capital de trabajo</p> <p>60 meses para activo fijo</p> <p>Tasa TIIE + 12 puntos</p> <p>Requisitos: obligado solidario y en ocasiones garantía hipotecaria</p> <p>2% de comisión por apertura de crédito</p>	<p>BANREGIO</p> <p>- Simples y Revolventes</p> <p>Plazos de 1 hasta 5 años de financiamiento</p> <p>Tasas desde TIIE + 8 puntos hasta TIIE + 12 (Según el monto del crédito)</p> <p>Crédito a tasa fija</p> <p>Requiere aval, garantía hipotecaria o prendaria</p> <p>2% de comisión por apertura y el mismo porcentaje aplica por prepago en créditos simples a tasa fija</p>
<p>CITIBANAMEX</p> <p>Créditos Simples y Revolventes</p> <p>Montos desde \$35 mil hasta \$12 millones</p> <p>Plazos desde 12 y hasta los 60 meses</p> <p>Tasas en créditos simples desde el 8%</p> <p>Tasas en créditos revolventes desde TIIE + 3.90 puntos</p>	<p>BBVA</p> <p>Simples y Revolventes. Ofrece TDC para negocios y PFAE según el volumen de ventas</p> <p>Plazos desde 12 hasta 60 meses de financiamiento</p> <p>Tasas desde TIIE + 20 puntos y hasta TIIE + 5.5 puntos</p>
<p>BANCO DEL BAJÍO</p> <p>- Créditos Simples y Revolventes</p> <p>Montos de crédito desde \$200 mil y hasta \$10 millones</p> <p>Tasas en créditos para Micronegocios TIIE + 7 puntos y TIIE + 9.6 puntos</p> <p>Tasas en créditos para Pequeñas y</p>	<p>HSBC</p> <p>Simples y revolventes</p> <p>Créditos desde \$20 mil hasta \$5 millones para personas morales y PFAE</p> <p>Tasas entre el 19% y el 22% anual (fijas y variables)</p> <p>Comisión por apertura del 2% sobre el</p>

¹³ Tomado de: <https://brokersfinancieros.com.mx/blog/8-bancos-que-te-apoyan-con-un-credito-pyme/> Fecha de consulta diciembre 20, 2020

Medianas Empresas TIE + 6 puntos Se requiere Garantía Hipotecaria o Deudor Solidario	monto dispuesto
BANORTE - Simples y Revolventes Plazos de 1 hasta 10 años de financiamiento Montos desde \$100 mil hasta \$19 millones para PYMES Tasas variables y fija Por ejemplo: TIE + 7 puntos y TIE + 6.5 puntos	MULTIVA Hasta \$10 millones para PYMES Plazos de hasta 24 meses para capital de trabajo 60 meses para capital de trabajo amortizable 120 meses para uso de infraestructura

Fuente: Elaboración propia con base en BROKERS FINANCIEROS (2020)

Considerando muy importante conocer cuál es la mejor opción de crédito en cuanto a otros factores no financieros, la empresa *Rankia*, organización dedicada a ofrecer análisis financiero para la mejora toma de decisiones, da a conocer los siguientes resultados, tomando en cuenta la evaluación y opiniones de los clientes de estas entidades bancarias, las cuales se encuentran en el Buró de Entidades Financieras.

Tabla 10. Mejores créditos para PYME por calidad en el servicio, 2017.

Sector	Institución	Calificación general del producto	Calificación en la calidad de atención a usuarios
Bancario	BanRegio	8.7	9.46
	HSBC	7.9	9.25
	Afirme	7.2	8.82

Fuente: Elaboración propia con base en Rankia (2017)

Rankia informa que, para evaluar a tales bancos, se consideraron aspectos como atención en las reclamaciones, sanciones, así como la calidad en la atención al usuario, aspectos que sin duda influyen en la elección que todo usuario de la banca toma en cuenta para elegir la institución con la que pretende trabajar.

Al concluir este segundo capítulo, en el que se abordaron las fuentes de financiamiento de las PYME, la estructura del sistema bancario mexicano, su presencia en comunidades rurales que, como se constató es aún muy incipiente, el apoyo de programas federales y estatales así como los inherentes a los que promueva la Banca de Desarrollo y comentar

la normatividad bancaria en apoyo a las PYME, se puede decir que en nuestro país se cuenta con una estructura robusta que protege, fomenta e invita al desarrollo de las PYME, pero para quien presenta este trabajo, es necesario coordinar aún más esfuerzos para que toda esa infraestructura privada y de gobierno sea conocida por los microempresarios, y a partir de ahí elijan su mejor alternativa. Se considera que es necesario promocionar los apoyos existentes, pero a través de esfuerzos permanentes y concretos, que verdaderamente acerquen al pequeño empresario a la banca.

El siguiente capítulo está dedicado a describir los rasgos del mercado de floricultura en México, plasmando una semblanza de la comunidad objeto de estudio.

CAPÍTULO 3. FLORICULTURA EN LA COMUNIDAD DE SANTIAGO OXTOTITLÁN, ESTADO DE MÉXICO

3.1 Rasgos del mercado de floricultura en México

Hacer mención del mercado de floricultura en nuestro país es acercarse a pocas entidades federativas del país, todas ellas pertenecientes al centro del país. Así, se sabe según su volumen de producción, en el Estado de México se concentra casi dos terceras partes de lo producido, seguido de Puebla y Morelos, como lo indica la Tabla 11 presentada por Ramírez y Avitia (s/f).

Tabla 11. Principales entidades federativas productoras de flores por valor de la producción, 2014. Participación porcentual.

Entidad federativa	Estado de México	Puebla	Morelos	Distrito Federal	Jalisco	Michoacán	Baja California	Resto del país
Participación en %	61.4	14.5	7.6	3.8	3.2	2.6	2.1	4.8

Con relación al Estado de México, Villa Guerrero posee poco más de la mitad de superficie cultivada y dos tercios del valor de la producción, le siguen Tenancingo y Coatepec de Harinas que tienen poco más de una décima parte de superficie cultivada y valor de la producción cada uno. Véase la Tabla 12.

Tabla 12. Municipios florícolas por valor de la producción y superficie sembrada, 2014. Valor de la producción y participación porcentual.

Municipio	Valor de la producción		Superficie sembrada	
	Miles de pesos	Participación en %	Hectáreas	Participación en %
Villa Guerrero	2044074.56	67.17	2759.00	54.03
Tenancingo	482353.34	15.85	899.50	17.62
Coatepec harinas	341715.30	11.23	719.50	14.09

Malinalco	68314.27	2.24	193.50	3.79
Zumpahuacán	34249.38	1.13	41.00	0.80
Tonatico	22443.81	0.74	164.00	3.21
Ixtapan de la Sal	20935.92	0.69	117.00	2.29
Zacualpan	3390.28	0.11	25.00	0.49
Ocuilán	2188.52	0.07	17.50	0.34
Almoloya de Alquisiras	849.00	0.03	6.00	0.12
Total	3042958.17	100.00	5106.00	100.00

Tejeda, Ríos, Trejo y Vaquera (2015) indican que, si bien México tiene amplias oportunidades para el desarrollo de una floricultura de primer nivel y con calidad de exportación, gracias a la gran variedad de sus climas, lo cual favorece la producción de especies determinadas a bajo costo, la realidad es que no se ha impulsado adecuadamente este potencial. Para este grupo de investigadores:

La concentración de la producción presenta problemáticas de una producción sin muchas medidas de regulación y control de calidad, y ha tenido impactos ambientales significativos, entre los cuales, el uso excesivo de agroquímicos es de los más fuertes, así como la erosión y pérdida de productividad del suelo; el alto consumo y deterioro de la calidad del agua; además de la contaminación generada por la falta de control de los residuos generados en el proceso productivo.

Otras cifras que destacan el estatus de la producción de la floricultura en nuestro país, son las siguientes:

- La producción de flores y plantas de ornato es de más de 21 mil hectáreas principalmente en estados como México, Puebla, Morelos, Michoacán, Jalisco, San Luis Potosí y Baja California.
- Destacan flores con mayor cosecha la nochebuena (con 12 mil 885 toneladas anuales), el crisantemo (12 mil 757 toneladas), la rosa (9 mil 479), follajes (8 mil 677), clavel (3 mil 772), gladiola (3 mil 457) y palma camedor con (mil 261 toneladas).

- El 75 % de su producción se realiza a cielo abierto sobre todo para la gladiola, clavel y girasol; el 25% en invernaderos y viveros para rosa, gerbera y plantas de maceta.
- El 80% de la producción nacional se ocupa para el mercado interno y el 20% para exportación.
- México ocupa el décimo séptimo lugar como exportador a Estados Unidos y Canadá.
- Las flores de mayor demanda de exportación son la gladiola, rosa, liliium clavel, esqueje sin raíz, plantas de maceta y follaje.¹⁴

Con el objetivo de analizar el desempeño de la floricultura mexicana en los mercados internacionales en los primeros años del siglo actual, Ramírez y Avitia (2017b) llevaron a cabo un estudio con la intención de determinar la situación y los cambios de México en el mercado internacional de la floricultura, encontrando que “el intercambio comercial de México en el tema de la floricultura muestra cambios diferenciados en el tiempo, se presentan fluctuaciones tanto en las exportaciones como en las importaciones. En el terreno de las exportaciones, en términos de variaciones porcentuales anuales, se observa que son más frecuentes los saldos negativos que los positivos... en cuanto a las importaciones, se muestra que son más frecuentes y recurrentes las variaciones positivas e incluso de mayor magnitud en relación con las variaciones negativas”. Véase la Tabla 13.

Tabla 13. Exportaciones e importaciones mundiales: Plantas vivas y productos de la floricultura (variación porcentual anual).

Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	12.5	22.6	8.0	6.9	14.0	11.3	8.9	-6.0	13.9	8.0	-3.1	4.6	0.7
Importaciones	12.1	13.9	13.9	5.7	6.2	13.9	8.0	-4.7	2.9	13.5	-7.5	3.6	2.1

¹⁴ Equipartes Agrícolas. *La industria de la flor en México*. Tomado de: <http://www.equipartes.com.mx/node/1505> Fecha de consulta: febrero 28, 2021

El análisis de la tabla anterior significa que, el comercio internacional de la floricultura muestra cambios porcentuales anuales relativamente altos, con fluctuaciones marcadas, llegando las positivas a ser de más de un dígito y más frecuentes, mientras que las negativas son menos recurrentes y menores. Dado lo anterior, se puede afirmar que la apertura económica de la floricultura mexicana es baja y cada vez menor y que el sector importador está más abierto que el exportador.

Atendiendo a la plataforma florícola exportadora de nuestro país, Orozco (2007) presenta la siguiente semblanza:

En el ámbito nacional se identifican 55 empresas exportadoras de flor, mismas que se distribuyen en 15 entidades federativas. La capacidad exportadora se ubica en ciudades principales y en localidades rurales. En la región centro sobresale la Ciudad de México (6 empresas); en el Estado de Morelos, en Cuernavaca (2 empresas) y en Emiliano Zapata (2 empresas); en el Estado de Querétaro, en San Juan del Río (1 empresa), Tequisquiapan (1 empresa) y Ezequiel Montes (1 empresa); en Atlixco, Puebla (3 empresas) y en Tehuacán (1 empresa). En el Estado de México se localizan cinco empresas en Villa Guerrero, y una en cada uno de los siguientes municipios: Zumpahuacán, Tenancingo, Coatepec Harinas y Metepec, respectivamente.

3.2 Organización de los productores y comercializadores de flores

A finales de la década de los años ochenta se crea la Asociación de Floricultores de Villa Guerrero (Asflorvi) organismo que ofrece crédito gubernamental y privado a través de la gestión ante la Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México (Sedagro). Considérese que, a partir del esfuerzo de Asflorvi se conformó la cúpula de la organización florícola del país, integrada por el Consejo Mexicano de la Flor A.C. y la Asociación Florícola Empresarial A.C., cuyas oficinas se ubican en la Ciudad de México y en Villa Guerrero, formando parte ambas organizaciones de la Comisión ejecutiva del Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

Además, la Asociación Florícola Empresarial A.C. y el Consejo Mexicano de la Flor A.C. (CMF) son asociaciones civiles de carácter nacional, que aglutinan los intereses de los sectores sociales que se dedican a la producción y transformación de flor. También existe el Consejo de la Flor del Estado de México, dando lugar a Consejos regionales en Coatepec Harinas, Villa Guerrero y Tenancingo.

Un organismo más es el Centro de Transferencia de Tecnología Florícola en Villa Guerrero, cuya función se centra en brindar asesoría técnica especializada, promover especies más rentables, así como ampliar la superficie cultivada en zonas de alto potencial. Cabe mencionar también la vinculación con directivos de la Subasta de Flores VBA de la Ciudad de Alsmeer (Países Bajos), interesados en el proyecto del nuevo mercado de flores, aportando su experiencia y como lo han hecho con los mercados de China y Brasil. Con relación a la organización corporativa de la comercialización de flor cortada, los casos más representativos de la organización corporativa en el ámbito nacional, estatal y regional son Visaflor, S. de R.L. de C.V. y Multivía, S.A. de C.V., empresas que surgen del proyecto Cosmoflor iniciado en la segunda mitad de la década de los años noventa.

Visaflor

- Inició operaciones en 1981 y se ubica en la carretera a Zacango-Villa Guerrero, a cuarenta minutos de la ciudad de Toluca.
- Cuenta con más de 60 hectáreas de superficie cultivada de flor en invernadero
- Produce rosa, alstroemeria, gerbera, minigerbera, limonium; solidago, lisianthus, hypericum, snap dragón, aster, girasol y statice.
- Para completar la variedad de su oferta establece convenios de producción con otros productores de la región lo que le permite ofrecer diferentes productos como gladiola, nardo, ave del paraíso, agapando, clavel, ginger, eucalipto y una amplia variedad de follajes.
- El empaque del producto se realiza por especie y por paquete.
- Cuenta con sistema de comercialización vía Internet.
- Su cobertura nacional está definida por 16 sucursales: Tijuana, Ensenada, Mexicali, La Paz, Hermosillo, Culiacán, León, Monterrey, Torreón, Reynosa, Nuevo Laredo, Orizaba, Jalapa, México, Distrito Federal, Matamoros y Guadalajara.

- En el mercado de exportación tiene envíos a Canadá y Estados Unidos en tráileres refrigerantes de su propiedad.
- El sistema de fletes y entrega a domicilio apoyado en la red de distribución garantiza la entrega de productos frescos en contenedores con agua y con una temperatura cuidadosamente controlada.

Cosmoflor

- Inició como parte del proyecto Cosmoflor en México en 1991.
- La empresa comenzó con 10 hectáreas en producción y actualmente cuenta con más de 50 con una elevada diversificación de flores frescas de corte.
- Las oficinas centrales de la empresa se ubican en el km 64.5 de la carretera federal Toluca/Ixtapan en Villa Guerrero, Estado de México.
- La estrategia de comercialización se basa en seis sucursales de distribución dentro de la República Mexicana: Ciudad Juárez, Chihuahua; Tijuana, Baja California; Chihuahua, Chihuahua; Mérida, Yucatán; Cancún, Quintana Roo; Monterrey, Nuevo León; Villahermosa, Tabasco; Ciudad Madero, Tamaulipas, así como en una red de clientes en México y en el extranjero.
- Cuenta con una amplia gama de productos para el sector florícola, desde flores de corte y follajes, hasta accesorios y plantas en maceta.
- Respecto a los follajes no todos se producen en la empresa, pero los importa para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Esta empresa cubre dos rutas de distribución en México: una hacia el sureste (Villa Hermosa, Mérida y Cancún) y otra al norte de la república (Chihuahua-Monterrey-Ciudad Juárez).
- Realiza entregas a las diferentes sucursales una vez por semana y hace uso de tráileres con equipo refrigerante.
- La transportación terrestre permite un control completo sobre la temperatura dentro de la unidad, además permite el envío de productos en tinas con agua, mejor conocidos como *procconas TM*.
- Cuenta con servicios especializados de envíos aéreos que mantienen la temperatura adecuada del producto y efectúa envíos aéreos desde el aeropuerto de la Ciudad de México a cualquier destino dentro de los Estados Unidos de América.

- Su centro de redistribución de San Antonio, Texas, le permite conectar compañías especializadas para la transportación de flor hacia Miami y a la costa oeste de Estados Unidos, desde donde hacen conexiones con vuelos locales para hacer entregas todos los días de la semana y en tiempos específicos.
- Hacia Canadá establece envíos directos a Toronto, Montreal y Vancouver, entre otras ciudades.
- Este grupo tiene nexos directos con una de las empresas más importantes de los Estados Unidos (*Monarch Flowers*), misma que oferta por catálogo y vía Internet la entrega inmediata de arreglos florales, flores frescas e implementos para jardinería.

Sin duda, todos los organismos comentados contribuyen desde hace varios años a fomentar el desarrollo de los diversos productores y comercializadores de flores, debiéndose señalar que no la totalidad de estos son miembros de estos, pues las pugnas entre los floricultores y los intereses creados son muchos.

3.3 Semblanza de la comunidad objeto de estudio

En la comunidad de Santiago Oxtotitlán existen 108 floricultores y algunos rasgos propios de tal lugar son los siguientes:

- Es una localidad del municipio Villa Guerrero, en Estado de México, y abarca un área cercana a 33 hectáreas.
- Habitan unas 2,860 personas en 685 casas. Se contabilizan 856 habitantes por km², con una edad promedio de 26 años y una escolaridad promedio de 6 años cursados.
- De las personas que habitan en Santiago Oxtotitlán, 1,000 son menores de 14 años y 800 tienen entre 15 y 29 años. 900 personas tienen edades de entre 30 y 59 años, y 240 individuos de más de 60 años.
- Santiago Oxtotitlán tiene un impacto económico estimado en MXN \$230 millones anuales, de los cuales MXN \$120 millones corresponde a ingresos generados por los hogares y unos MXN \$120 millones a ingresos de los 130 establecimientos que allí operan.

- Se estima que en Santiago Oxtotitlán laboran 500 personas, lo que eleva el total de residentes y trabajadores a 4,000.
- Se registran unos 130 establecimientos comerciales en operación.
- Entre las principales empresas (tanto públicas como privadas) con presencia en la colonia se encuentra la Escuela Secundaria General Emiliano Zapata, que junto a otras dos organizaciones emplean unas 37 personas, equivalente al 69% del total de los empleos en dicho lugar.¹⁵

Otros datos que muestran la estructura de Santiago Oxtotitlán, Estado de México, los proporciona la Secretaría de Desarrollo Social, a saber:¹⁶

Tabla 14. Indicadores de marginación y rezago social de Santiago Oxtotitlán.

Santiago Oxtotitlán	2005	2010
Población total	2,560	3,853
% Población de 15 años o más analfabeta	8.06	7.80
% Población de 15 años o más sin primaria completa	36.24	34.41
% Viviendas particulares habitadas sin excusado	3.23	6.87
% Viviendas particulares habitadas sin energía eléctrica	0.90	1.21
% Viviendas particulares habitadas sin agua entubada	1.25	8.65
% Ocupantes por cuarto en viviendas particulares habitadas	37.99	1.24
% Viviendas particulares habitadas con piso de tierra	15.23	8.42
% Viviendas particulares habitadas que no disponen de refrigerador	49.10	44.38
Índice de marginación	-0.91950	-0.71090
Grado de marginación	Medio	Alto
Lugar que ocupa en el contexto nacional		79,198

Fuente. SEDESOL. Catálogo de localidades (2013).

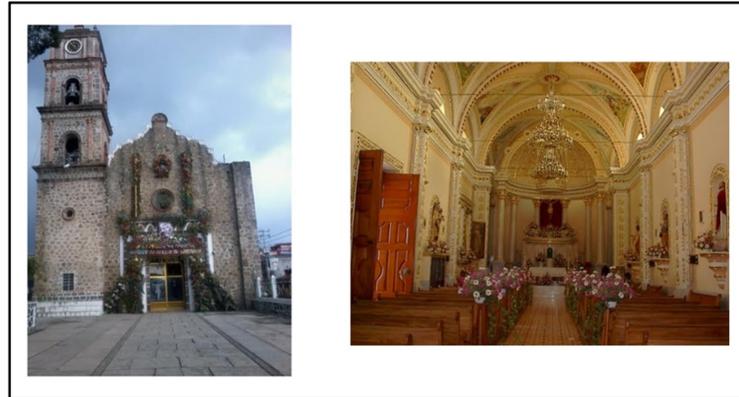
El análisis de la tabla anterior lleva a reconocer que Santiago Oxtotitlán, Estado de México registró entre 2005 y 2010 un retroceso en cuanto a su grado de marginación, pasando en estos cinco años de medio a alto.

¹⁵ Tomado de: <https://www.marketdatamexico.com/es/article/Colonia-Santiago-Oxtotitlan-Villa-Guerrero-Estado-Mexico> Fecha de consulta: febrero 28, 2021

¹⁶ Tomado de: <http://www.microrregiones.gob.mx/catloc/contenido.aspx?refnac=151130028> Fecha de consulta: febrero 28, 2021

Asimismo, llama la atención los datos que indican que más del 67% de la población que cuenta con 15 años o más tienen la educación básica incompleta. Una pequeña mejoría se registró en cuanto a la disposición de servicios de salud; sin embargo, su rezago social sigue siendo alto.

Figura 5. Iglesia de Santiago Oxotitlán.



Fuente. Imágenes de Internet. En: [SANTIAGO EXTOTITLÁN ESTADO DE MÉXICO - Bing images](#)





Para concluir, las siguientes imágenes son testimonio de la visita que efectuó la sustentante del presente trabajo a la comunidad objeto de estudio.



Fuente. Imágenes propias tomadas en la visita de trabajo a los floricultores de Santiago Oxtotitlán.

CAPÍTULO 4. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Hernández *et al.* (2014) explican que, en términos generales, los métodos de investigación se dividen en cuantitativo, cualitativo y mixto y, según Grinnell (1997), comparten cinco estrategias similares y relacionadas entre sí, a saber:

- Llevan a cabo la observación y evaluación de fenómenos.
- Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.
- Demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.
- Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
- Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar y fundamentar las suposiciones e ideas o incluso para generar otras.

Los enfoques de cuantitativo y cualitativo presentan las siguientes características:

Tabla 15. Características de los enfoques cuantitativo y cualitativo.

Enfoque cuantitativo	Enfoque cualitativo
<ul style="list-style-type: none">• Refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación.• Las preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas.• Una vez planteado el problema de estudio, el investigador considera lo que se ha investigado anteriormente y construye un marco teórico, del cual deriva una o varias hipótesis y las somete a prueba mediante el empleo de los diseños de investigación apropiados.• Las hipótesis se generan antes de	<ul style="list-style-type: none">• El investigador o investigadora plantea un problema, pero no sigue un proceso definido.• El investigador comienza examinando los hechos en sí y en el proceso desarrolla una teoría coherente para representar lo que observa.• En la mayoría de los estudios cualitativos no se prueban hipótesis, sino que se generan durante el proceso y se perfeccionan conforme se recaban más datos; son un resultado del estudio.• El enfoque se basa en métodos de

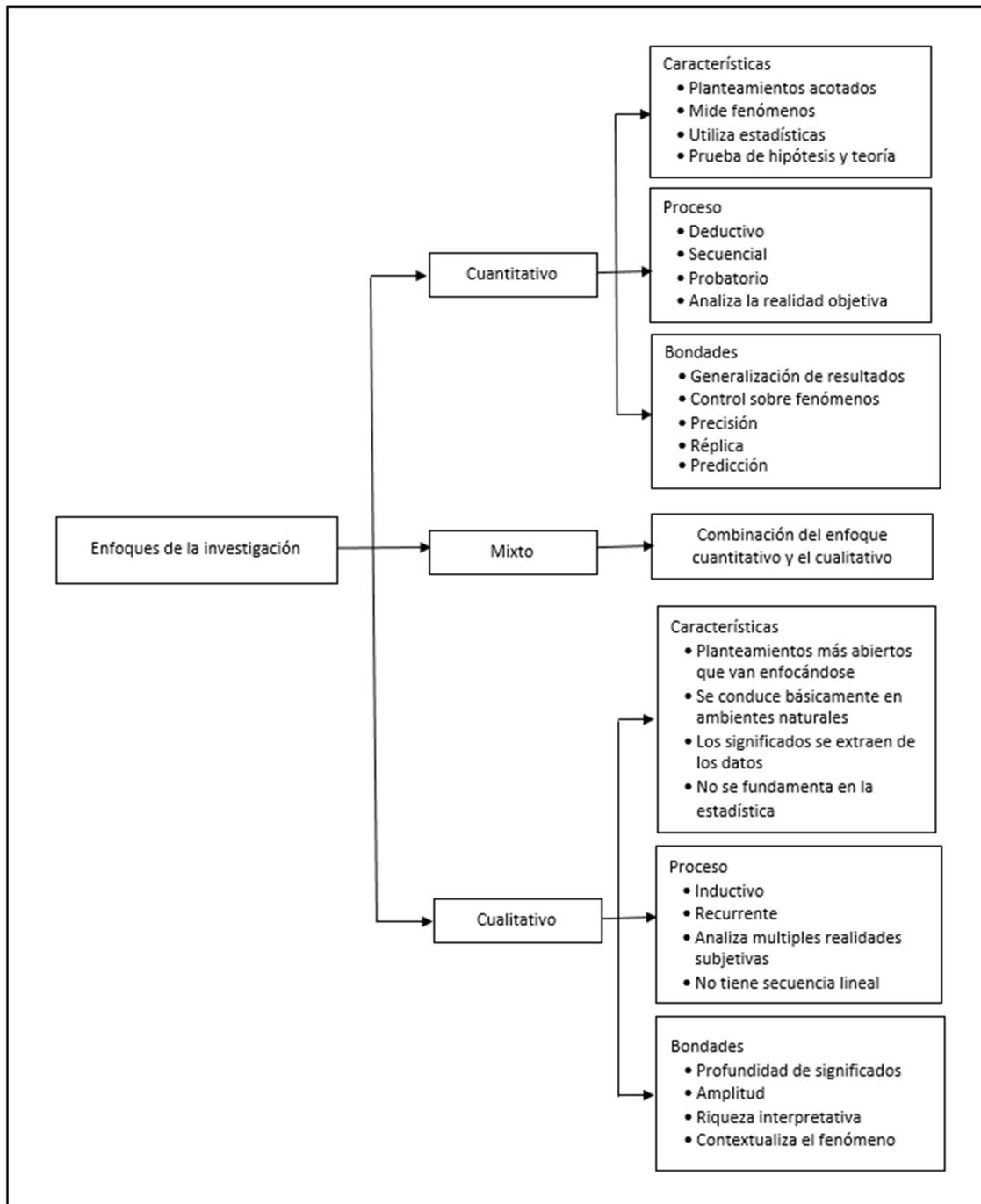
<p>recolectar y analizar los datos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La recolección de los datos se fundamenta en la medición. • Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos. • Debe ser lo más “objetiva” posible. • Se intenta generalizar los resultados encontrados en un grupo o segmento (muestra) a una colectividad mayor (universo o población). • La meta principal es la formulación y demostración de teorías. <p>Pretende identificar leyes universales y causales.</p>	<p>recolección de datos no estandarizados ni predeterminados completamente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El proceso de indagación es más flexible y se mueve entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. • Evalúa el desarrollo natural de los sucesos, es decir, no hay manipulación ni estimulación de la realidad. • La “realidad” se define a través de las interpretaciones de los participantes en la investigación respecto de sus propias realidades. • El investigador se introduce en las experiencias de los participantes y construye el conocimiento, siempre consciente de que es parte del fenómeno estudiado.
--	--

Fuente. Elaboración propia con base en Hernández *et al.* (2014)

Una pregunta que surge inmediatamente es ¿cuál método es mejor? Ante ello, Hernández *et al.* (2014) señalan que “ambos son muy valiosos y han servido para dar notables aportaciones al avance del conocimiento. Ninguno es intrínsecamente mejor que el otro, sólo constituyen diferentes aproximaciones al estudio de un fenómeno”. Con respecto al enfoque mixto, como su nombre lo indica, este permite utilizar rasgos de ambos enfoques.

Ambos tipos de investigación (cualitativa y cuantitativa) presentan ventajas y desventajas, por lo que depende del interés de la investigación, la que se deberá elegir. Así, no debe verse a los dos enfoques como aproximaciones rivales o en competencia, sino como alternativas disponibles para los investigadores, que incluso pueden ser complementarias e integrarse en un enfoque mixto. La Tabla 16 resume los tres enfoques de investigación:

Tabla 16. Enfoques de investigación.



Fuente. Hernández *et al.* (2014).

Por tanto, para el desarrollo del trabajo empírico, se utilizó un enfoque metodológico cuantitativo, para lo cual se aplicaron cuestionarios cerrados a una muestra integrada por 85 informantes elegidos a través de un muestreo probabilístico. Dicha muestra representa el 78.7% de la población de floricultores (108) reportados por Asflorvi en la comunidad objeto de estudio.

4.1 Técnica de muestreo

De acuerdo con Hernández *et al.* (2014), para seleccionar una muestra, lo primero que hay que hacer es definir la unidad de análisis (personas, organizaciones, comunidades, situaciones, etc.) y el sobre qué o quiénes se van a recolectar datos depende del planteamiento del problema a investigar y de los alcances del estudio. Así, estas acciones llevan al siguiente paso, que consiste en delimitar una población. Tómese en cuenta que la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión. Una vez que se ha definido la unidad de análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada. Hernández *et al.* (2014) definen que la población “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”. Un estudio no será mejor por tener una población más grande, sino que la calidad de un trabajo de investigación estriba en delimitar claramente la población con base en el planteamiento del problema.

Para este trabajo de investigación, se empleó la técnica de Muestreo Aleatorio Simple, el cual consiste en que “cada sujeto tiene una probabilidad igual de ser seleccionado para el estudio. Se necesita una lista numerada de las unidades de la población que se quiere muestrear” (Espinoza, 2016: 5).

Se considera que la técnica de muestreo probabilística es idónea para esta investigación por las siguientes razones: la población es altamente homogénea ya que todos los individuos presentan características similares, todos los individuos tienen las mismas posibilidades de ser elegidos; la medición es precisa; la interpretación de resultados es objetiva y la información que se obtiene se deriva de preguntas predefinidas.

Con respecto al tamaño de la muestra y considerando que la población está integrada por 108 floricultores, el tamaño de muestra óptimo es de 84 elementos, a un nivel de confianza del 95%. El cálculo es el siguiente:

Fórmula.

$$n = \frac{N \times z^2 \times p \times q}{\alpha \times (N - 1) + z^2 \times n \times a}$$

Donde:

Tamaño de la Población	N =	108
Nivel de Confianza	NC =	95%
Error estándar máximo aceptable	α =	5%
z-estadística correspondiente al NC	z =	1.96
Porcentaje estimado de la muestra	p =	50%
	q = (1 - p)	50%
Tamaño de la muestra	n =	84.5

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014), el **error estándar máximo aceptable** es el error potencial que se admite como tolerancia de que la muestra no sea representativa de la población, y es el complemento al nivel de confianza, tal que $NC + \alpha = 1$. Los niveles de error más comunes que suelen fijarse en una investigación son 1 y 5%, siendo el primero equivalente a tolerar muy poco, y el segundo a aceptar 5% de equivocación. En ciencias sociales el error aceptable más usual es de 5%.

El **porcentaje estimado de la muestra** se refiere a la probabilidad de acertar en la representatividad de la muestra. La certeza total siempre es igual a uno, las posibilidades a partir de esto son “p” de que sí ocurra y “q” de que no ocurra ($p + q = 1$), pero cuando no se tienen marcos de muestreo previos, se utiliza un criterio conservador $p = q = 50\%$, lo cual maximiza el tamaño de la muestra.

El **tamaño de la muestra** es el número de encuestados que se necesita para tener representados a los 108 floricultores de la comunidad, a un nivel de confianza del 95%.

Es muy importante, como indica García, *et al.* (2013) que en toda investigación se lleve a cabo con cuidado el cálculo de la cantidad de participantes a incluirse en el estudio, ya que “el tamaño de muestra permite a los investigadores saber cuántos individuos son necesarios estudiar, para poder estimar un parámetro determinado con el grado de

confianza deseado”. Para estos investigadores, la muestra de un estudio debe ser representativa de la población de interés, pues ello permitirá hacer inferencias estadísticas acerca de la población de la que proviene, debiendo ser la selección, probabilística.

Atendiendo al cálculo del tamaño de la muestra, Fuentelsaz (2004) explica que, estudiar a toda la población es casi imposible en la práctica pues “entre los motivos que lo impiden se encuentran la falta de tiempo, la escasez de recursos humanos y económicos, la dificultad para acceder a todos los sujetos, etc., por lo que se estudia sólo a una parte de ellos, para, posteriormente, generalizar o inferir los resultados obtenidos a toda la población”. De esta manera, cuando en una investigación se hace alusión a los sujetos de estudio, es necesario diferenciar entre población, muestra e individuo. Así, la población es el conjunto de elementos o individuos que reúnen las características que se pretenden estudiar. Por su parte, la muestra es el grupo de individuos que realmente se estudiarán, siendo entonces un subconjunto de la población y se entenderá por individuo, a cada uno de los integrantes de la población o muestra en los que se estudiarán las características de interés determinadas por los objetivos del estudio.

4.2 Instrumento de recolección de datos

Con respecto al instrumento de recolección de datos empleado en este trabajo, García, *et al.* (2006) refieren que un cuestionario es un documento que recoge de forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta. Estos investigadores explican que existen diversos tipos de cuestionarios, como, por ejemplo:

Cuestionarios aplicados mediante entrevista personal. Entre las ventajas destaca la ausencia de influencias de terceros, puede ser más extenso al exigir menos esfuerzo del entrevistado y se consiguen las mayores tasas de respuesta (80-85%). Entre los inconvenientes se encuentra el elevado coste y la influencia del encuestador sobre el encuestado (vergüenza) y sobre las respuestas (interpretaciones).

Cuestionarios aplicados mediante entrevista telefónica. Entre las ventajas se encuentra su bajo coste, la accesibilidad a personas que no conceden entrevistas en sus domicilios por desconfianza, una mayor sinceridad y una buena tasa de respuesta (aunque

menor que con entrevista personal). Entre los inconvenientes destaca falta de representatividad en la muestra de la gente que no tiene teléfono, no pueden utilizarse materiales de exhibición (gráficos, reglas) y no pueden ser ni muy extensos ni con muchas opciones de respuesta.

Cuestionarios autoadministrados enviados por correo. Las principales ventajas son su bajo coste, ausencia de influencia del entrevistador, permite acceder a personas que viven a grandes distancias y facilidad para responder cuando el encuestado tenga un momento oportuno. Entre los inconvenientes se haya la posible falta de representatividad de la muestra, baja tasa de respuesta y falta de certeza sobre la identidad de la persona que responde.

Cuestionarios autoadministrados en grupo con presencia de un entrevistador. Como ventajas presenta la garantía de anonimato de los sujetos y menor coste que la entrevista personal. Sin embargo, tiene como inconveniente la dificultad de reunir a todos en el mismo lugar y momento, por lo que está más dirigido a grupos naturalmente constituidos (escuelas, empresas, etc.).

Por tanto, el cuestionario empleado en este trabajo es el primero, cuestionario aplicado mediante entrevista personal y el método de muestreo es aleatorio simple.

La recolección de datos se llevó a cabo del 22 al 28 de febrero de 2021. Cabe resaltar que previa participación de quienes dieron respuesta a la herramienta, se platicó con los mismos, explicándoles el objetivo del cuestionario, por lo que dichas personas estuvieron de acuerdo, otorgando el permiso para proceder al estudio.

El cuestionario consta de 20 preguntas, diecinueve con la opción de contestar SÍ o NO y una que comprende tres opciones de respuesta. El cuestionario es una creación de quien presenta este trabajo, y se elaboró con base en el interés del trabajo, clasificándose en cuatro bloques, que son:

- El Bloque I – Perfil de la muestra, identifica los datos generales de los participantes, como: nombre de la empresa, nombre del titular, edad, sexo, grado máximo de estudios, años de funcionamiento de la empresa y cantidad de empleados.
- El Bloque II – Uso de bancos y créditos (preguntas 1 a 5), se orienta a conocer el uso que los empresarios entrevistados le dan a la banca y los créditos de los que disponen.
- El Bloque III – Diversas acciones de organización (preguntas 6 a 10), se orienta a definir acciones relacionadas con la contabilidad, la capacitación, y la publicidad de las empresas participantes.
- El Bloque IV - Cuestiones externas y desarrollo empresarial y personal (preguntas 11 a 15), presenta cuestionamientos relacionados con la inseguridad y corrupción existente a nivel social, la manera en que estos empresarios piensan expandir sus operaciones y también si dominan la computadora.
- El Bloque V - Cuestiones administrativas diversas (preguntas 16 a 20), expone cuestionamientos que pretenden determinar si en la empresa trabajan familiares; la delegación de funciones por parte de los titulares de los negocios; si se tiene otro tipo de negocio y han pensado en abandonar el de las flores y también, se cuestiona el tipo de comprobantes de venta que se expide a los clientes.

Cabe señalar que se consideró conveniente diseñar preguntas con opción de respuesta SI o NO, en lugar, por ejemplo, de una escala de Likert, debido al bajo perfil de comprensión de los participantes encuestados, a quienes les sería difícil discernir entre diversas opciones. A continuación, se resume el diseño de la investigación de esta tesis:

Tabla 17. Diseño de la investigación.

Criterios	Descripción
Metodología:	Enfoque cuantitativo
Población de estudio:	Productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán.
Tipo de muestra:	Probabilística
Muestra:	85 empresas productoras de flores de la comunidad objeto de estudio.
Unidad de análisis:	Dueños de las empresas que participan en la industria de la floricultura en la comunidad objeto de estudio

Técnica de recogida de evidencia:	Cuestionarios cerrados.
-----------------------------------	-------------------------

Fuente: Elaboración propia

Estimación del promedio mensual de ingresos y volumen de ventas según tamaño de floricultor

En entrevista realizada a personal de Asflorvi, tal organismo se niega a dar datos monetarios de cada floricultor, ya que considera que esa es información sensible, no siendo del dominio público. No obstante, y debido a que cada floricultor determina lo que vende, sus precios, cómo y dónde, se obtuvo un promedio, con el cual se han realizado los siguientes cálculos.

Tabla 18. Cálculo del promedio mensual de ingresos y tamaño del mercado según tamaño de floricultor.

Tamaño del floricultor	Capacidad productiva de flores cada dos semanas	Promedio de ingresos por floricultor (quincena)	Promedio mensual	Total de participantes	Tamaño de mercado*
Floricultor micro	100 docenas	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00	45	\$ 180,000.00
Floricultor pequeño	Entre 200 y 300 docenas	Entre \$ 4,000.00 y \$ 6,000.00	\$ 10,000.00	37	\$ 370,000.00
Floricultor mediano	Entre 500 y 1,500 docenas	Entre \$ 10,000.00 y \$ 30,000.00	\$ 40,000.00	3	\$ 120,000.00
				85	\$ 670,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Cabe señalar que, de acuerdo con el criterio de clasificación de las empresas de la Secretaría de Economía, por la cantidad de empleados de las empresas floricultoras estudiadas, efectivamente se pueden dividir en 45 de tamaño micro; 37 de tamaño pequeño y 3 de tamaño mediano. Sin embargo, bajo el parámetro de sus ventas anuales, todas ellas estarían calificando como micro, pues ninguna de las 85 empresas participantes, rebasa los 4 millones de pesos en ventas anuales. Quien presenta este

trabajo, considera que este es un típico ejemplo del problema existente con relación a la clasificación de las empresas en nuestro país.

El tamaño del mercado se ha obtenido una vez que Asflorvi ha proporcionado un promedio de ingresos por floricultor, cifra (mensual) que se ha multiplicado por el número de floricultores participantes, dando lugar al tamaño del mercado de este estudio.

Ahora, considerando que en el estudio participaron 85 floricultores y tomando en cuenta que Asflorvi informa que a febrero de 2021 existe un universo de 108 productores de flores activos en Santiago Oxtotitlán, ello implica que los participantes en este estudio representaron el 78.70% de la población.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 Tablas de captura y gráficas

En esta sección se analizan los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario y para ello, se presentan las tablas de captura, así como las gráficas obtenidas y los aspectos cuantitativos que se derivaron del trabajo de campo.

La Tabla 19 resume los datos del Bloque I de datos introducido anteriormente, donde se aprecia que los participantes registran una edad promedio de 43 años, habiendo participado tres mujeres y 82 varones.

El 16% de la muestra tiene estudios de primaria, el 48% de secundaria, el 32% de preparatoria y 4% no tiene estudios.

En promedio, las empresas registran 18 años de funcionamiento con un promedio de 12 empleados.

Tabla 19. Perfil de la muestra

DATOS DE LOS PARTICIPANTES											Tamaño del Floricultor				
Nombre de la empresa	Nombre del titular	Edad	Sexo		Grado máximo de estudios					Años de funcionamiento de la empresa				Cantidad de empleados	Micro
			Mujer	Hombre	Primaria	Secundaria	Prepa/C. Técnica	Licenciatura	Sin estudios						
1	Rosa Rosita	Vicente López Hernández	52		1		1				12	7	1		
2	Flores de San Francisco	José Pérez Sánchez	35		1			1			40	23		1	
3	Lilix Flores	Sabino Hernández Rosel	65		1	1					45	8	1		
4	Servi Flor	Sergio Rogel López	58	1		1					32	24		1	
5	Coxflor	José Antonio Beltrán	58	1				1			52	42			1
6	Flores de Bulbos Importadas	José Luis Gutiérrez Bolaños	43		1			1			30	12		1	
7	Gerbex	Félix Guevara Martínez	50		1		1				5	12		1	
8	Villa Flor	Bryan García Cruz	41		1			1			12	8	1		
9	Esbeidey	Juventino Sánchez Hernández	66	1		1					38	12		1	
10	Colibrix	Gaspar Ramos Pérez	47		1		1				30	17		1	
11	Intraflor	José Gómez Flores	72		1			1			50	24		1	
12	Vicente Flores	Vicente Acosta Aguilar	37		1	1					15	20		1	
13	Gabgeberas	Gabino Arellano Benítez	79		1			1			28	5	1		
14	Flores de santiaguito	Blanca Fragozo Barrios	42	1				1			7	10		1	
15	Solaris	Javier González Luna	34		1	1					13	3	1		
16	Flores Flora	Luis López López	28		1			1			2	7		1	
17	Rose	Javier Barragán López	36		1			1			22	13		1	
18	Flores Ortiz	Genaro Ortiz Gamboa	48		1			1			16	5	1		
19	Las Lilis	Carlos Antonio Aguilar López	62		1			1			20	12		1	
20	Emargarita	Emmanuel Jiménez Loza	56		1			1			17	14		1	
21	Jazmín Flor	Gerardo Domínguez Rivera	65		1			1			10	14		1	
22	Flores Mariposa	Francisco Corrales López	60		1			1			25	15		1	
23	Fabiola's	Juventino Perales Gómez	52		1			1			23	17		1	
24	Productora Florista Adrián	Jonathan Sánchez Pérez	34		1			1			9	6	1		
25	Kristal	Trinidad Castillo Robles	38		1			1			8	18		1	
26	Brisas	Lauro Fernández Colín	30		1			1			17	10	1		
27	Naranjos	Víctor Vicente Parra Fresneda	45		1			1			23	17		1	
28	Villa Verrde	Rogelio López de Anda	32		1			1			5	12		1	
29	Loreen's	Cristóbal Esquivel Gómez	62		1			1			10	7	1		
30	Intraproc	José Miguel Claro de Luna	40		1			1			15	20		1	
31	Uniflor	Uriel Farias Cruz	70		1			1			38	16		1	
32	La Victoria de Santiago	Carlos David Domínguez	50		1			1			25	23		1	
33	Las Jazmines	Rafael Rogel Herrera	37		1			1			13	22		1	
34	Miguel Ángel	Miguel Ángel Cruces Domínguez	23		1			1			27	14		1	
35	Mi Lupita	Elalio López López	67		1				1		45	8	1		
36	Sol de Guerrero	Enrique Maldonado Quezada	32		1			1			20	7	1		
37	Pompom Flor	Carlos Estrada Fragoso	38		1			1			15	9	1		
38	Flores varias Leos	Diego Jiménez Esteban	40		1			1			8	6	1		
39	Santiaguito Flores	Brandon Castillo Velasco	34		1			1			18	7	1		
40	Jadzibe	Adán Aarón Servín Villalpando	31		1			1			7	12		1	
41	Yetzel Gerberas	Elias David Guevara Sánchez	27		1			1			4	8	1		
42	Clara Flor	José de Jesús Martínez Franco	67		1				1		50	32			1
43	Flores Segura	Emiliano Segura López	48		1			1			9	5	1		
44	Loreta Flor	Cuautémoc Fernández Cruz	58		1			1			32	12		1	
45	Flores Jacinto	Jacnto Alberto Cervantes López	35		1			1			14	15		1	
46	San Santiago Flores	María Guadalupe Mendoza Herrera	58	1				1			23	8	1		
47	Mayolo Florista	Mayolo Rivera Fuentes	38		1			1			12	17		1	
48	Jorge Posada	Jorge Manuel Posada Muñoz	34		1			1			4	9	1		
49	Florcor	Manuel Alberto Martín Mai	24		1			1			2	6	1		
50	Flores Edgar	Edgar Rodríguez López	40		1			1			8	12		1	

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas aplicadas a la muestra.

DATOS DE LOS PARTICIPANTES											Tamaño del Floricultor				
	Nombre de la empresa	Nombre del titular	Edad	Sexo		Grado máximo de estudios					Años de funcionamiento de la empresa	Cantidad de empleados	Micro	Pequeño	Mediano
				Mujer	Hombre	Primaria	Secundaria	Prepar.C. Técnica	Licenciatura	Sin estudios					
51	Rosa de calidad	Flavio Antonio Gutiérrez	37		1		1				5	10	1		
52	Gladiolas Fabi	Alberto Mai	32		1			1			8	11		1	
53	Lupita's Flores	José Iván Mendiza Sosa	58		1		1				28	6	1		
54	Itzabhe Flor	Ervin Javier Casanova	36		1		1				4	6	1		
55	Pétalos de Rosa	José Epifanio Ruiz Ramírez	62		1		1				40	25		1	
56	Flor Esencia	Guadalupe Casiano Huerta	68		1		1				50	15		1	
57	Flores Bonitas	José Luis Binilla Salazar	46		1		1				18	17		1	
58	Paraiso de Flor	José María Cruces González	30		1		1				15	10	1		
59	Gamas Flor	Felipe López López	42		1		1				10	7	1		
60	Flores del Campo	Rodrigo Bautista Tejada	23		1			1			3	7	1		
61	Los Foristas de Santiagp	Jaime Edmundo Villa Cortés	32		1		1				6	8	1		
62	Florística	Erick Chaves Posada	32		1		1				5	25		1	
63	Flores Victoria	Guadalupe Jiménez Sánchez	53		1		1				31	20		1	
64	Hernández Flor	José Hernández Villegas	34		1		1				2	8	1		
65	Arreglos y Flores mi Lupita	Juan Eulalio Pérez	32		1			1			9	12		1	
66	Arreglos Jazmín	Adrián Godoy López	28		1		1				4	6	1		
67	Reino Floral	Allan Elizalde Contreras	28		1			1			3	4	1		
68	Emporio de Flores	Juan Carlos Rico Frontana	32		1		1				12	7	1		
69	Florería Martínez	Rosario Martínez Hernández	49	1				1			32	20		1	
70	Liévale flores	Francisco Peña Castillo	35		1		1				18	5	1		
71	Boutique Floral	Alejandro Arellano Martínez	27		1		1				4	2	1		
72	Jardín Encantadp	Danid Badillo	30		1		1				6	3	1		
73	El Arte Floral	Santiago Pérez Luna	25		1			1			2	1	1		
74	Valle de Rosas	Roberto Contreras Morales	40		1					1	12	10	1		
75	Fantasia Floral	Mario Enriquez Cabrera	27		1			1			9	4	1		
76	Tulipán Morado	Estaban Fragoso Morales	55		1		1				30	28			1
77	Espíritu Floral	Josué Sánchez Portillo	23		1			1			3	6	1		
78	Flor de Capomo	José Carlos Aguirre Rojas	60		1		1				49	10	1		
79	De Flor en Flor	José Alberto Sánchez Sánchez	42		1		1				12	3	1		
80	El Taller de las Flores	Omar Salgado Navarro	30		1			1			8	8	1		
81	Capricho de Flores	Arturo Aragón Ugalde	39		1			1			14	6	1		
82	Flores Pompom	Sebastián Gil Martínez	43		1		1				14	6	1		
83	Rosas Clarita	Miguel Estrada Fragoso	34		1			1			8	12		1	
84	Astromelia	Axel José Guzmán Pérez	24		1		1				1	6	1		
85	Crisantemos y más flores	Cristian Ramos López	45		1		1				23	18		1	
			43	3	82	14	41	27	0	3	18	12	45	37	3
						16%	48%	32%	0%	4%					

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas aplicadas a la muestra.

La Tabla 20 contiene preguntas que se relacionan con el Bloque II, es decir, sobre el uso de la banca y el crédito. La respuesta a éstas permite concluir que el 89% de la muestra expresa no apoyarse en los bancos para obtener créditos. Solo nueve (11%) participantes sí lo hacen. Cuando se les cuestionó si acuden a prestamistas, los porcentajes, la muestra indica que el 45% sí y el 55% no. El 48% de la muestra señala cubrir con puntualidad sus créditos y el 52 expresa lo contrario. El 47% de los participantes señalan que sus empresas están dadas de alta en hacienda, el resto 53% no cumple con esta obligación y 32 titulares (38%) están interesados en solicitar un crédito a la banca, mientras que el porcentaje restante (62%) expresa lo contrario.

Tabla 20. Uso de bancos y créditos.

	1. ¿Se apoya usted en los bancos para obtener créditos?		2. ¿Acude usted a prestamistas de la localidad para obtener créditos?		3. ¿Paga con puntualidad los créditos que solicita?		4. ¿Su empresa está dada de alta en Hacienda?		5. ¿Su empresa está interesada en solicitar créditos a los bancos?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1		1	1		1		1		1	
2	1		1		1		1		1	
3		1	1		1			1		1
4		1		1		1		1		1
5		1	1		1		1		1	
6		1	1		1		1		1	
7		1	1		1		1			1
8		1	1		1			1		1
9		1	1			1		1		1
10		1	1		1		1			1
11		1	1			1		1		1
12		1	1		1			1		1
13		1	1		1			1		1
14		1	1		1		1		1	
15		1	1		1		1			1
16		1	1		1		1		1	
17		1	1		1			1		1
18		1	1		1		1		1	
19		1	1		1		1			1
20		1	1		1		1		1	
21		1	1		1		1		1	
22		1	1		1		1		1	
23	1			1	1		1		1	
24		1	1		1		1			1
25		1	1		1		1			1
26		1	1		1		1		1	
27		1	1		1		1		1	
28		1	1		1		1		1	
29		1	1		1		1		1	
30		1	1		1		1			1
31		1	1		1		1		1	
32		1	1		1			1		1
33		1		1		1		1		1
34		1		1		1		1		1
35		1		1		1		1		1
36		1		1		1		1		1
37		1		1		1		1		1
38		1		1		1		1		1
39		1		1		1		1		1
40		1		1		1		1		1
41		1		1		1		1		1
42		1	1		1			1		1
43		1		1		1		1		1
44		1		1		1		1		1
45		1		1		1		1		1
46		1		1		1		1		1
47		1	1		1		1			1
48		1		1		1		1		1
49		1		1		1		1		1
50		1		1		1		1		1

	1. ¿Se apoya usted en los bancos para obtener créditos?		2. ¿Acude usted a prestamistas de la localidad para obtener créditos?		3. ¿Paga con puntualidad los créditos que solicita?		4. ¿Su empresa está dada de alta en Hacienda?		5. ¿Su empresa está interesada en solicitar créditos a los bancos?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
51		1		1		1		1		1
52		1		1		1		1		1
53		1	1			1		1		1
54		1		1		1		1		1
55		1	1		1		1		1	1
56		1		1		1		1		1
57	1		1			1		1		1
58		1		1		1		1		1
59		1		1		1		1		1
60		1		1		1		1	1	
61	1			1		1		1		1
62		1	1			1		1		1
63		1		1		1		1		1
64		1		1		1		1		1
65		1		1		1		1		1
66		1		1		1		1		1
67		1		1	1			1		1
68	1			1		1		1	1	
69	1			1	1		1			1
70		1	1			1		1	1	
71	1			1	1		1			1
72		1		1		1		1		1
73		1		1		1		1		1
74	1			1	1		1		1	
75		1		1		1		1		1
76	1			1	1		1			1
77		1		1		1		1	1	
78		1		1	1		1			1
79		1		1	1			1		1
80		1	1			1		1		1
81		1		1		1		1		1
82		1		1		1		1		1
83		1		1		1		1	1	
84		1		1		1		1	1	
85		1		1		1		1		1
	9 11%	76 89%	38 45%	47 55%	41 48%	44 52%	40 47%	45 53%	32 38%	53 62%

La Tabla 21 contiene preguntas relacionadas con el Bloque III, es decir, sobre la organización del negocio. La respuesta a las mismas permite concluir que el 39% de la muestra señala que la contabilidad de su empresa sí se lleva en orden y el 61% reconoce que no. Cuando se cuestionó a la muestra sobre sus acciones de capacitación, el 38% indica sí hacerlo y el restante 62% no lleva a cabo tal acción. El 48% de la muestra opina que sí se interesa en investigar lo que hace la competencia contra el 52% que no realiza tal actividad. El 49% de la muestra expresa anunciarse en Internet y redes sociales contra el 51% que no lo hace y al cuestionarles, si su empresa cuenta con página electrónica, solo cinco (6%) floricultores cuentan con ella y 79 (94%) de la muestra señalan que no.

Tabla 21. Diversas acciones de organización.

	6. ¿Considera que la contabilidad de su empresa se lleva en orden?		7. ¿En su empresa se capacita a los empleados?		8. ¿Se interesa usted en investigar lo que hace su competencia?		9. ¿Su empresa se anuncia en Internet y redes sociales?		10. ¿Su empresa tiene página electrónica?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1		1		1	1			1		1
2	1		1		1		1			1
3		1		1		1		1		1
4	1		1		1		1			1
5	1		1		1		1			1
6	1		1		1		1			1
7	1		1		1		1			1
8		1		1	1		1			1
9		1		1	1			1		1
10		1		1	1			1		1
11		1		1		1		1		1
12		1		1	1			1		1
13		1		1		1		1		1
14	1		1		1		1			1
15		1		1		1		1		1
16	1		1		1		1			1
17		1		1		1		1		1
18		1		1		1		1		1
19		1		1		1		1		1
20	1		1		1		1			1
21	1			1		1		1		1
22	1		1		1		1			1
23	1		1		1		1			1
24		1		1		1		1		1
25		1		1	1		1			1
26	1		1		1		1			1
27	1		1		1		1			1
28	1		1		1		1			1
29	1		1		1		1			1
30		1		1	1		1			1
31	1		1		1		1			1
32		1		1	1		1			1
33	1		1		1		1			1
34		1		1		1		1		1
35		1		1		1		1		1
36		1		1		1	1			1
37		1		1		1		1		1
38	1			1	1		1			1
39		1		1		1	1			1
40		1		1		1	1			1
41		1		1		1		1		1
42		1	1			1		1		1
43		1		1		1		1		1
44		1	1		1		1			1
45	1		1		1			1		1
46		1		1		1		1		1
47		1		1	1		1			1
48	1		1		1		1			1
49	1		1		1			1		1
50		1	1		1			1		1

	6. ¿Considera que la contabilidad de su empresa se lleva en orden?		7. ¿En su empresa se capacita a los empleados?		8. ¿Se interesa usted en investigar lo que hace su competencia?		9. ¿Su empresa se anuncia en Internet y redes sociales?		10. ¿Su empresa tiene página electrónica?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
51		1		1		1		1		1
52		1		1		1		1		1
53		1		1		1		1		1
54		1		1		1	1			1
55		1		1		1		1		1
56		1		1		1		1		1
57		1		1	1			1		1
58		1		1		1	1			1
59		1		1		1		1		1
60		1		1		1	1			1
61		1		1		1		1		1
62	1		1			1		1		1
63		1		1		1		1		1
64		1		1		1		1		1
65		1		1		1		1		1
66		1		1		1		1		1
67	1		1		1		1			1
68	1			1	1		1		1	
69	1		1		1		1		1	
70		1		1	1		1			1
71	1		1			1	1			1
72	1			1		1	1		1	
73		1		1	1		1			1
74		1		1		1	1			1
75		1	1			1		1		1
76	1		1		1		1	1		1
77		1		1	1		1			1
78	1		1			1		1	1	
79	1			1		1	1			1
80		1		1		1	1			1
81	1			1		1		1		1
82		1		1		1		1		1
83	1		1		1		1			1
84	1		1		1		1			1
85		1	1		1			1		1
	33 39%	52 61%	32 38%	53 62%	41 48%	44 52%	42 49%	43 51%	5 6%	80 94%

Los resultados obtenidos para las preguntas de la Tabla 22 (Bloque IV) señalan que 61 (72%) de 85 participantes mencionan que la inseguridad sí afecta la marcha de su empresa y 24 floricultores (28%) consideran que no. Cuando se les preguntó sobre el impacto de la corrupción gubernamental a sus negocios, el 56% mencionan que ello sí les afecta contra el 44% que no lo ven así. El 84% de la muestra refiere que su empresa demanda la compra de maquinaria en aras de mejorar su producción, no siendo el caso del restante 16%. Los resultados cuando se preguntó a la muestra si platican con otros productores para buscar mejoría a los negocios arrojaron que el 44% sí lo hace contra el 56% que no. Por último, 35 productores (41%) sí maneja la computadora y 50 de ellos (59%) no lo hace.

Tabla 22. Cuestiones externas y desarrollo empresarial y personal.

	11. ¿Le afecta la inseguridad a la marcha de su empresa?		12. ¿Le afecta la corrupción del gobierno a la marcha de su empresa?		13. ¿Su empresa requiere de la compra de maquinaria para mejorar su producción?		14. ¿Platica usted con otros productores de flores para encontrar mejoras a sus negocios?		15. ¿Maneja usted la computadora?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1	1			1	1			1		1
2	1			1	1			1		1
3	1			1	1			1		1
4	1			1	1			1		1
5	1			1	1		1		1	
6	1		1		1		1		1	
7	1			1	1			1		1
8	1		1		1			1		1
9	1			1	1			1		1
10	1			1	1		1			1
11	1		1		1			1		1
12	1			1	1		1			1
13		1	1		1			1		1
14	1		1		1		1		1	
15	1		1		1			1		1
16	1		1		1			1		1
17	1		1		1			1		1
18	1		1		1		1			1
19		1		1	1		1		1	
20		1		1		1		1		1
21		1		1	1			1		1
22	1		1		1		1		1	
23	1		1		1		1		1	
24	1			1	1			1		1
25	1		1		1		1			1
26	1		1		1		1		1	
27	1		1		1			1		1
28	1		1		1		1		1	
29	1		1		1		1		1	
30		1	1		1		1			1
31	1		1		1		1		1	
32	1		1		1		1		1	
33	1		1		1		1		1	
34		1	1			1		1		1
35		1		1		1		1		1
36	1			1	1			1		1
37	1			1	1		1			1
38		1		1	1			1		1
39	1		1		1			1		1
40	1		1		1			1		1
41		1		1		1		1		1
42		1		1	1			1		1
43		1		1		1		1		1
44	1			1	1		1			1
45	1			1	1		1		1	
46	1		1		1			1		1
47	1		1		1		1		1	
48	1		1		1			1		1
49	1		1		1			1		1
50		1	1		1			1		1

	11. ¿Le afecta la inseguridad a la marcha de su empresa?		12. ¿Le afecta la corrupción del gobierno a la marcha de su empresa?		13. ¿Su empresa requiere de la compra de maquinaria para mejorar su producción?		14. ¿Platica usted con otros productores de flores para encontrar mejorías a sus negocios?		15. ¿Maneja usted la computadora?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
51	1		1		1			1		1
52	1		1		1		1			1
53	1		1		1		1		1	
54	1		1		1		1		1	
55	1		1		1		1			1
56	1			1	1		1			1
57	1		1		1		1			1
58	1		1		1		1			1
59		1		1	1		1			1
60	1		1		1		1		1	
61		1		1	1			1		1
62	1			1	1		1		1	
63		1		1		1		1		1
64		1		1		1		1		1
65	1		1		1		1			1
66		1		1	1			1		1
67	1		1		1		1		1	
68		1	1		1			1	1	
69	1		1			1		1		1
70	1			1	1		1		1	
71		1		1	1		1			1
72		1		1		1		1	1	
73		1	1			1		1	1	
74	1			1	1		1		1	
75	1			1		1		1		1
76		1		1	1			1		1
77	1			1		1		1		1
78		1		1		1		1		1
79	1		1			1		1		1
80	1		1		1			1		1
81	1		1		1			1	1	
82	1		1		1			1	1	
83	1		1		1			1	1	
84	1		1		1			1	1	
85		1	1		1			1		1
	61 72%	24 28%	48 56%	37 44%	71 84%	14 16%	37 44%	48 56%	35 41%	50 59%

Las respuestas presentadas en la Tabla 23 (Bloque V) indican que en 77 casos (91%) los participantes indican que en sus empresas trabajan familiares. Solamente en ocho casos (9%) no es así. El 56% de la muestra señala sí delegar funciones contra el 44% que no lo hace. Al cuestionarles si tienen otro tipo de negocios, 18 (21%) de 85 participantes si los tienen contra 67 (79%) que no. Ocho (9%) participantes han pensado en abandonar su negocio contra 77 (91%) que opinan lo contrario. Por último, el 25% de los participantes señalan expedir facturas, 15% recibos y/o notas y el 60% no da comprobantes.

Tabla 23. Cuestiones administrativas diversas.

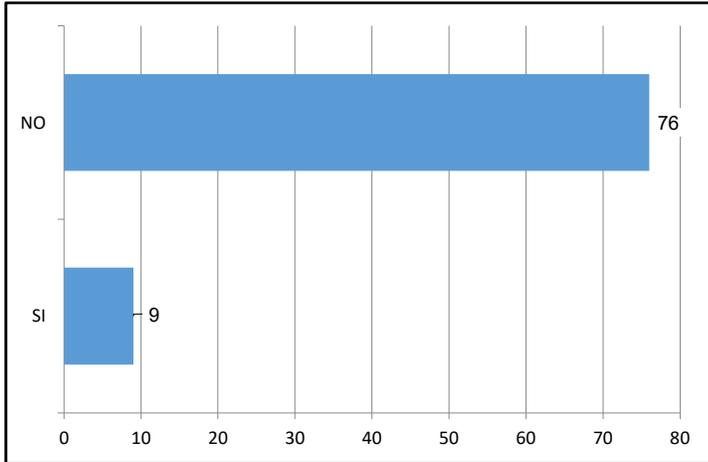
	16. ¿En su empresa trabajan familiares?		17. ¿Delega usted algunas funciones?		18. ¿Tiene usted otro tipo de negocios?		19. ¿Ha pensado en abandonar este negocio y dedicarse a otro?		20. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?		
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	a) Facturas	a) Recibos/Notas	a) No da comprobantes
1	1			1		1		1	1		
2	1		1			1		1	1		
3	1		1			1		1			1
4	1		1		1			1	1		
5	1		1		1			1	1		
6	1		1		1			1	1		
7	1			1		1		1	1		
8	1			1		1		1			1
9	1			1		1		1			1
10	1			1		1		1			1
11	1		1			1		1			1
12	1		1			1		1			1
13	1		1			1		1			1
14	1		1			1		1			1
15	1			1		1		1			1
16	1		1			1		1	1		
17	1		1			1		1			1
18	1		1			1		1			1
19	1		1			1		1			1
20		1	1		1			1	1		
21	1			1		1		1			1
22	1		1		1			1	1		
23	1		1		1			1	1		
24	1		1			1		1			1
25	1		1		1			1			1
26	1		1			1		1	1		
27	1		1			1		1	1		
28	1		1			1		1	1		
29	1			1		1		1			1
30	1			1		1		1	1		
31	1		1			1		1			1
32	1			1		1		1			1
33	1		1		1			1			1
34	1		1			1		1			1
35	1			1		1		1		1	
36	1			1		1		1			1
37	1			1		1		1			1
38		1		1		1		1			1
39	1			1		1		1		1	
40	1			1		1		1			1
41	1			1		1		1			1
42	1		1			1		1			1
43	1		1			1		1			1
44	1		1		1			1		1	
45	1			1		1		1			1
46	1			1		1		1			1
47	1			1		1		1			1
48	1		1			1		1	1		
49	1		1			1		1		1	
50	1			1		1		1		1	

	16. ¿En su empresa trabajan familiares?		17. ¿Delega usted algunas funciones?		18. ¿Tiene usted otro tipo de negocios?		19. ¿Ha pensado en abandonar este negocio y dedicarse a otro?		20. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?		
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	a) Facturas	a) Recibos/Notas	a) No da comprobantes
51	1		1			1		1			1
52	1		1		1			1			1
53	1		1			1		1			1
54	1		1			1		1			1
55	1		1			1		1			1
56	1			1		1		1			1
57	1		1		1			1			1
58	1			1		1		1			1
59	1		1			1		1			1
60	1			1		1		1			1
61	1		1			1		1			1
62	1		1		1			1			1
63	1			1		1	1		1		
64	1			1		1		1			1
65		1		1		1		1			1
66	1			1		1		1			1
67	1		1			1		1			1
68	1		1			1		1	1		
69	1			1		1		1	1		
70	1			1	1			1		1	
71	1		1		1			1	1		
72	1		1			1		1		1	
73	1			1		1		1			1
74		1		1	1			1	1		
75		1	1			1		1		1	
76		1		1	1			1	1		
77	1		1			1		1			1
78	1		1		1			1	1		
79	1		1			1		1		1	
80		1		1		1		1		1	
81		1		1		1		1		1	
82	1			1		1		1		1	
83	1		1			1		1			1
84	1		1		1		1				1
85	1			1		1		1			1
	77 91%	8 9%	48 56%	37 44%	18 21%	67 79%	8 9%	77 91%	21 25%	13 15%	51 60%

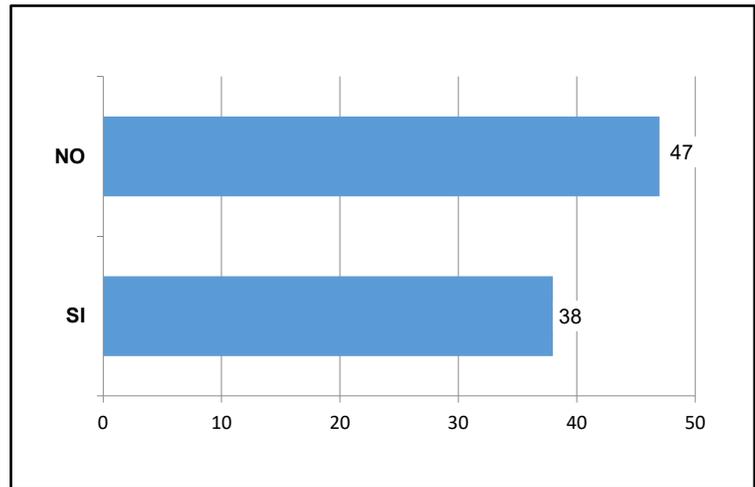
A continuación, se presentan las gráficas para cada bloque, aclarándose que el Bloque I no se graficó dado que corresponde a los datos generales de los participantes.

GRÁFICAS BLOQUE II

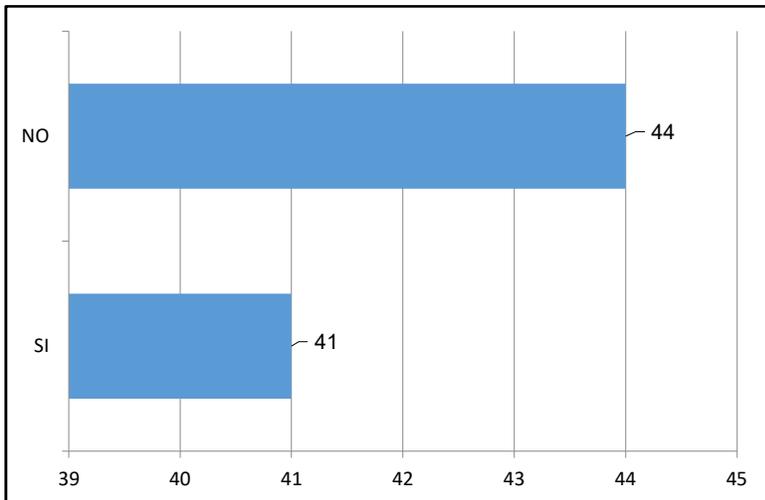
Gráfica 9. ¿Se apoya usted en los bancos para obtener créditos?



Gráfica 10. ¿Acude usted a prestamistas de la localidad para obtener créditos?

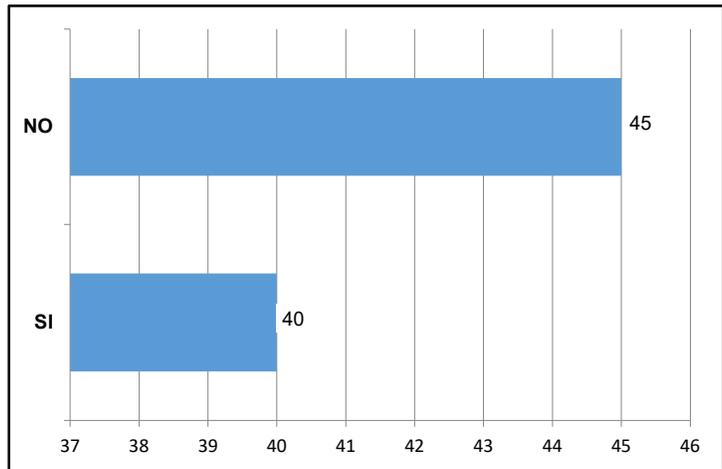


Gráfica 11. ¿Paga con puntualidad los créditos que solicita?

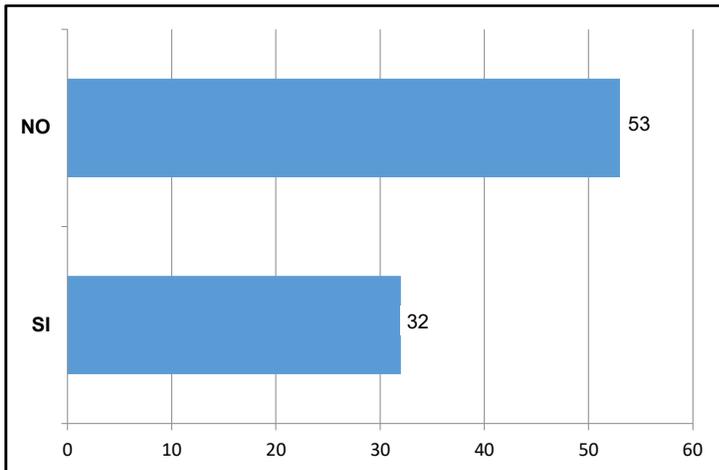


GRÁFICAS BLOQUE II

Gráfica 12. ¿Su empresa está dada de alta en Hacienda?



Gráfica 13. ¿Su empresa está interesada en solicitar créditos a los bancos?

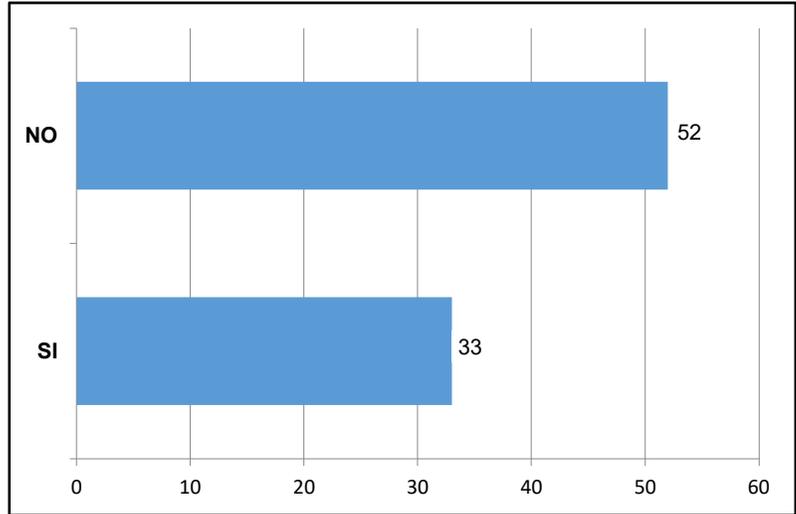


Del Bloque II, las respuestas que más llaman la atención son tres:

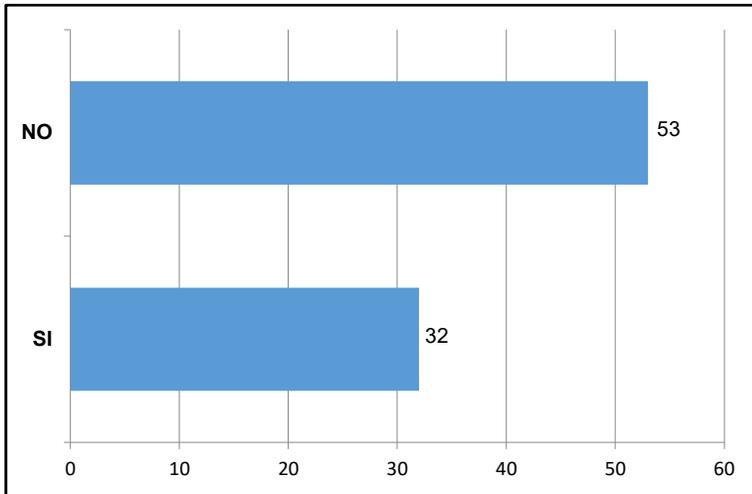
- Que tan solo nueve de 85 productores se apoyan en los bancos.
- Que casi el 50% de la muestra no están dados de alta en Hacienda, y
- Que más de la mitad de los encuestados señala no estar interesados en solicitar créditos a los bancos.

GRÁFICAS BLOQUE III

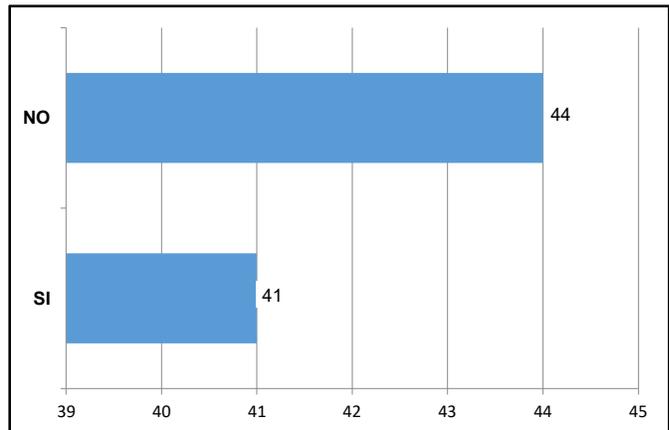
Gráfica 14. ¿Considera que la contabilidad de su empresa se lleva en orden?



Gráfica 15. ¿En su empresa se capacita a los empleados?

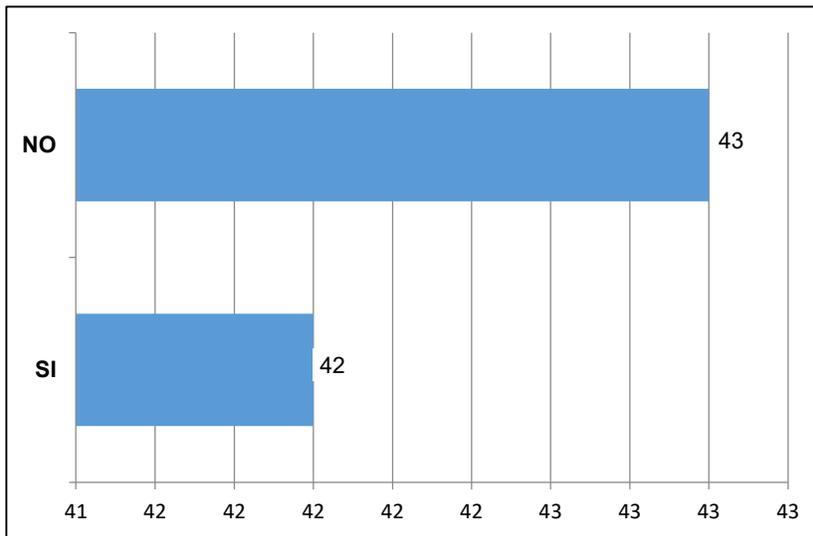


Gráfica 16. ¿Se interesa usted en investigar lo que hace su competencia?

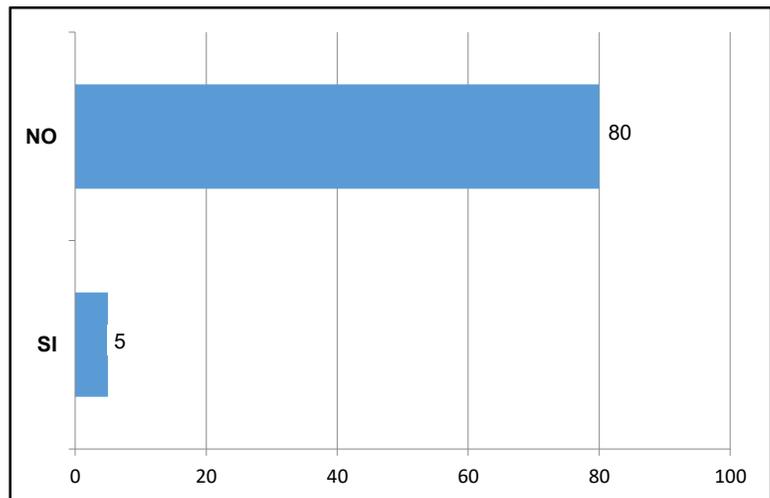


GRÁFICAS BLOQUE III

Gráfica 17. ¿Su empresa se anuncia en Internet y redes sociales?



Gráfica 18. ¿Su empresa tiene página electrónica?

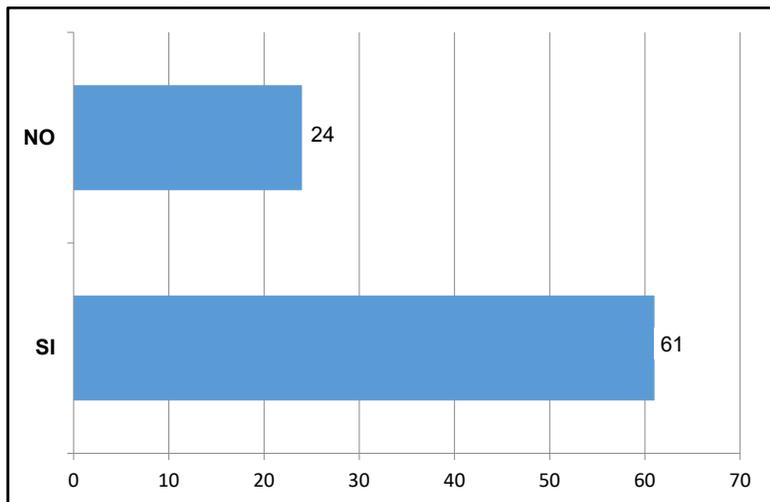


Del Bloque III, llama la atención lo siguiente

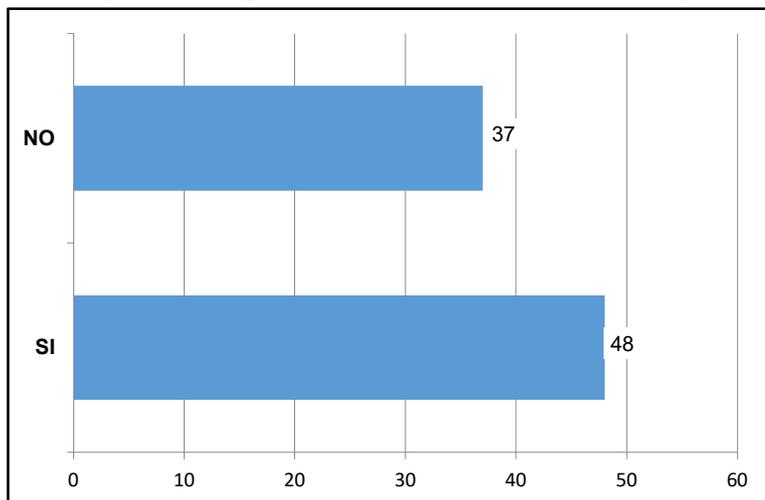
- Que existe una mayoría de productores que no llevan en orden la contabilidad de su empresa, misma proporción de empresarios que no capacita a sus empleados.
- Que la mitad de la muestra hace caso omiso a las redes sociales e Internet, y
- Que tan solo cinco de 85 productores cuentan con página electrónica.

GRÁFICAS BLOQUE IV

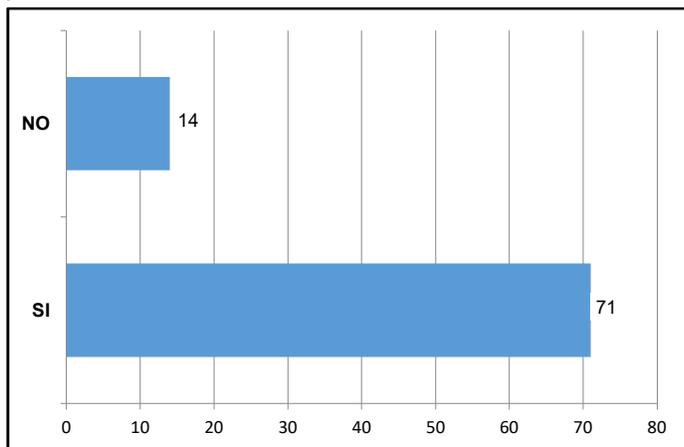
Gráfica 19. ¿Le afecta la inseguridad a la marcha de su empresa?



Gráfica 20. ¿Le afecta la corrupción del gobierno a la marcha de su empresa?

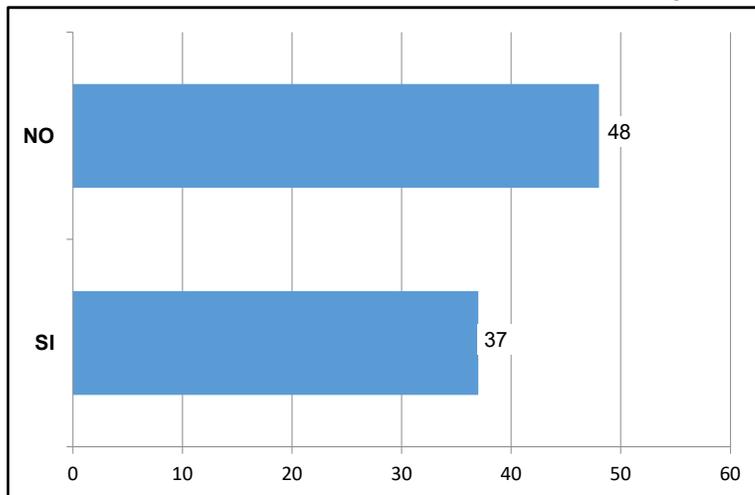


Gráfica 21. ¿Su empresa requiere de la compra de maquinaria para mejorar su producción?

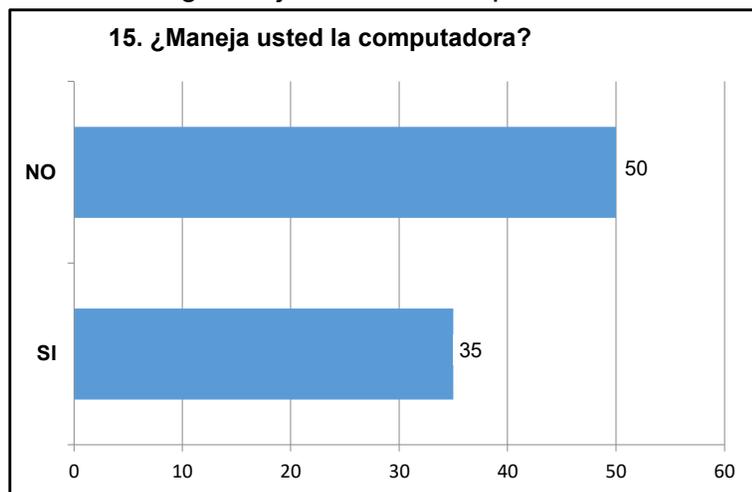


GRÁFICAS BLOQUE IV

Gráfica 22. ¿Platica usted con otros productores de flores para encontrar mejorías a sus negocios?



Gráfica 23. ¿Maneja usted la computadora?

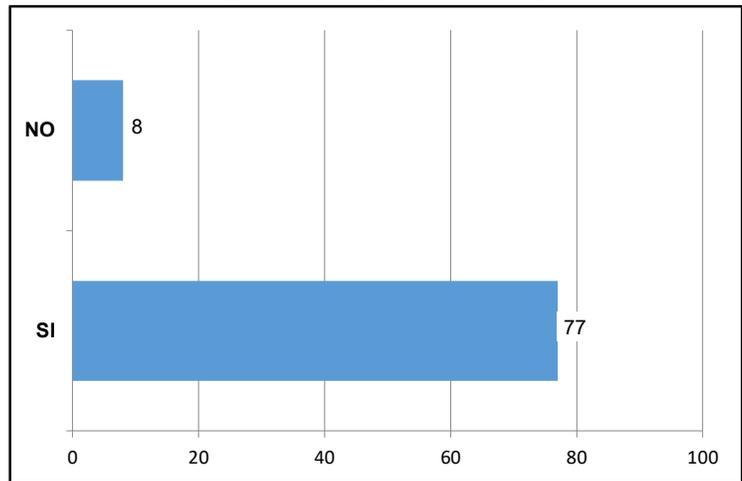


Del Bloque IV, llama la atención lo siguiente

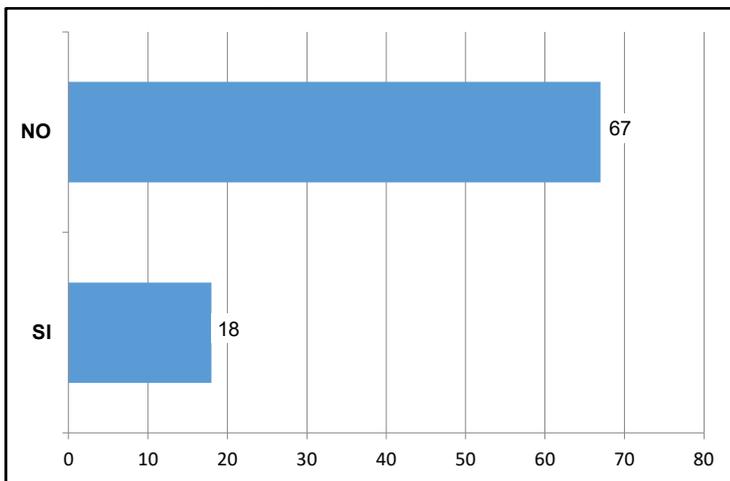
- Que la mayoría de productores reconoce la necesidad de adquirir maquinaria en vías de mejorar su producción (y ni así desean solicitar créditos bancarios).
- Que en plena época en que el uso de la PC se considera indispensable, la mayoría de productores señala no manejarla.

GRÁFICAS BLOQUE V

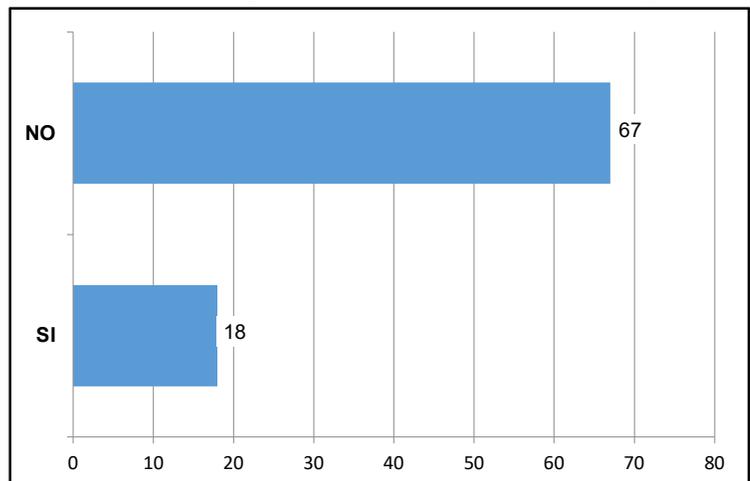
Gráfica 24. ¿En su empresa trabajan familiares?



Gráfica 25. ¿Delega usted algunas funciones?

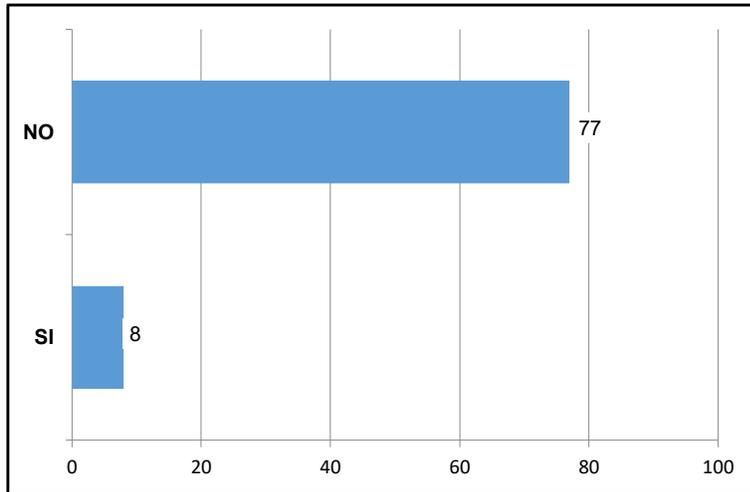


Gráfica 26. ¿Tiene usted otro tipo de negocios?

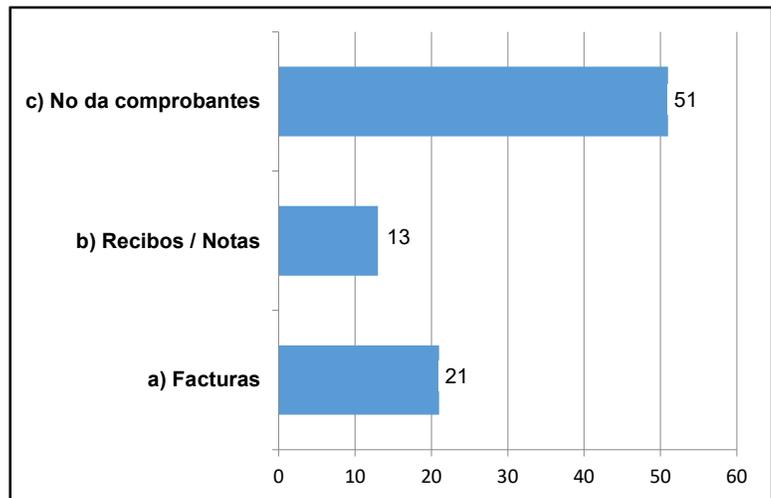


GRÁFICAS BLOQUE V

Gráfica 27. ¿Ha pensado en abandonar este negocio y dedicarse a otro?



Gráfica 28. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?



Del Bloque V, llama la atención lo siguiente

- Que solo en ocho empresas de 85, no trabajan familiares.
- Que la mayoría de productores está acostumbrado a no delegar funciones.
- Que la mayoría de productores no expide comprobantes de venta a los clientes.

Por tanto, derivado del análisis de los tópicos plasmados y de la aplicación de la herramienta de trabajo a la muestra participante, se tiene lo siguiente. Ante la primera pregunta específica de investigación “¿por qué la comunidad de productores y comercializadores de flores de Santiago Oxtotitlán tiene acceso limitado al sistema bancario?” se conjugan diversos factores:

- El 89% de los productores señala no apoyarse en los bancos para obtener créditos (respuesta a pregunta 1).
- El 45% de los floricultores encuestados reconoce acudir a prestamistas para obtener créditos (respuesta a pregunta 2).
- El 53% de los floricultores expresa que su empresa no está dada de alta en la SHCP (respuesta a pregunta 4).
- El 61% de productores de flores encuestados reconoce que la contabilidad de su empresa no se lleva en orden (respuesta a la pregunta 6).

Así, todos estos factores provocan que los documentos de los productores no estén en regla, condición con la que se enfrentarán al momento de acudir a la banca comercial, lo que da lugar a confirmar que la hipótesis que señala que el acceso al financiamiento a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán otorgado por la banca comercial a través de créditos, se encuentra limitado por determinadas barreras.

Por su parte, atendiendo a la segunda pregunta específica de investigación “¿qué papel juega el acceso al crédito bancario en el desarrollo de las PYME productoras y comercializadoras de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán?”, se puede decir que, sin duda, el hecho de que los productores encuestados expresen en su mayoría que no se apoyan en los bancos, ello no implica que el hacer uso de los servicios crediticios, no sea un camino de mejoramiento, pues como se señala en los resultados a la pregunta 13, el 84% de estos reconoce requerir de la compra de maquinaria para mejorar su producción y el 38% de la muestra declara estar interesados en solicitar un crédito bancario. Sin embargo, como se constató en lo declarado por los floricultores (en el apartado de *observaciones* del cuestionario), la causa principal por la que no acuden a los bancos es por miedo, que sin duda se convierte en otra barrera que confirma la hipótesis ya señalada de que el acceso al financiamiento a los productores y comercializadores de Santiago

Oxtotitlán otorgado por la banca comercial a través de créditos, se encuentra limitado por determinadas barreras.

En el estudio de la CEPAL (Tablas 7 y 8), el porcentaje de empresas mexicanas que no necesitan un préstamo registra el 53.7% un 8.3% menos que lo encontrado en este trabajo, al detectarse que el 62% de los participantes en el estudio, expresó no estar interesados en solicitar un préstamo a los bancos (respuesta a la pregunta 5). También, en concordancia con el estudio de la CEPAL en el cual se indica que el limitado uso que hacen las empresas en México de la infraestructura del sistema financiero parece estar determinado por la conveniencia de hacer sus transacciones en efectivo. Para este organismo la alta exclusión financiera parece tener un importante componente voluntario, lo cual coincide con lo encontrado en este estudio, pues como se señaló, el 89% de los floricultores encuestados no se apoya en los bancos para obtener créditos, precisamente por ser su voluntad.

Con respecto a la pregunta general de investigación, cuando se cuestionó a los productores sobre ¿qué acciones se requieren para que los productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán puedan tener mayor acceso al crédito bancario? se pudiera pensar que, dado el 84% (respuesta a la pregunta 13) de productores entrevistados reconocen tener necesidades de obtención de maquinaria para mejorar su producción, pudieran estar pensando en acudir a la banca para solicitar un crédito; sin embargo, solo el 38% (respuesta a la pregunta 5) muestra tal interés. Se suponía, dada la observación y conocimiento que tiene de dicho lugar quien sustenta este trabajo, que los productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán desean y/o demandan tener mayor acceso al crédito bancario, sin embargo, al llevar a cabo el estudio y comprobar que el 89% de la muestra expresa no apoyarse en los bancos para obtener créditos, tal resultado me lleva a cambiar drásticamente mi percepción sobre las necesidades que tienen estos floricultores. Este hallazgo me lleva a reconocer que tales empresarios mantienen un estilo tradicional de dirigir, en el cual no conciben a la banca como un elemento indispensable para su operación. Esta situación concuerda con lo que señala Rojas (2017) cuando informa que “una de las características de las pymes es que usan recursos propios más que externos... se han documentado ampliamente las dificultades de las PYME para obtener dinero de los bancos”.

En este trabajo se encontró que el 45% de floricultores acuden a prestamistas, porcentaje cercano a lo señalado por Lecuona (2008) y dado a conocer por Armendáriz, Vázquez, De la Garza y Jiménez (2017) cuando el primero indica que “el financiamiento a las Pymes en México... arroja que las pequeñas y medianas empresas se financian hasta en un 62.5% y 54% respectivamente, en promedio, de sus proveedores, pero para el resto de sus compromisos, pago de nómina, servicios, etc. acuden a prestamistas o agiotistas que sangran las utilidades de las micro y pequeñas empresas” (p. 306).

Los resultados de este trabajo muestran que tan solo el 39% de los participantes sí llevan en orden la contabilidad de su empresa, lo cual es superior a lo reportado en la segunda edición de la Encuesta Nacional Sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018), cuando el INEGI señala que “el 18 por ciento de las más de 4 millones de micro, pequeñas y medianas empresas en México no lleva una contabilidad”.¹⁷

Con relación a la capacitación, el resultado encontrado en este trabajo es que el 38% sí lleva a cabo acciones de capacitación para con sus empleados, resultado que es menor a lo reportado por ENAPROCE 2018 en donde se señala que el 55.1% de las PYME del país ejercen tal función.¹⁸

El 49% de la muestra expresa anunciarse en Internet y redes sociales. Este resultado es superior al reportado por Valdez et al. (2012) quienes informan que “el 19% de las empresas se ha beneficiado utilizando las redes sociales como herramienta de comunicación, ya que permiten una interacción entre los empleados, socios, clientes, para compartir ideas, conocimientos y opiniones, lo cual fomenta una cultura de colaboración en las organizaciones” (p. 66). Pero, el hecho de que en este trabajo se encontró que el 94% de la muestra no cuenta con página electrónica, ello va en contra de lo que los mismos especialistas consideran, cuando citan que “en un mundo globalizado donde el cambio es la única constante, es muy importante que las empresas incluyan la tecnología

¹⁷ En: [Más de 18% de pymes no lleva contabilidad \(impuestum.com\)](http://impuestum.com) Fecha de consulta: abril 26, 2021

¹⁸ En: [Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas \(ENAPROCE\) 2018 \(inegi.org.mx\)](http://inegi.org.mx) Fecha de consulta: abril 26, 2021

como una de sus principales fortalezas ya que esta se ha convertido en un punto fundamental para cualquier organización que quiere ser competitiva” (p.64).

Los resultados de este trabajo arrojaron que a 61 (72%) de 85 de participantes, la inseguridad sí afecta la marcha de su empresa, cifra superior a lo reportado por INEGI, cuando este organismo señala que “a nivel nacional, 63.0% de las unidades económicas considera a la inseguridad y delincuencia como el problema más importante que les afecta”¹⁹

Con relación al impacto de la corrupción gubernamental a sus negocios, el 56% de la muestra respondió que ello sí les afecta, resultado que está interrelacionado con lo que informan Del Castillo y Ampudia (2005) cuando citan que el 43% de las PYME realiza frecuentemente pagos extraoficiales a servidores públicos y el 35% lo hace de manera regular.

Derivado de la investigación efectuada, este trabajo reporta que ocho (9%) participantes han pensado en abandonar su negocio contra setenta y siete (91%) que opinan lo contrario. Esto es congruente con lo reportado por Contreras (s/f) el cual informa que “los empresarios que piensan cambiar o abandonar el negocio... representan el 11%”.

Por último, en este trabajo se encontró que el 56% de la muestra sí delega funciones contra el 44% que no lo hace. Este resultado abona a lo señalado en la literatura cuando se informa que “este tipo de negocios fracasa... en especial porque los dueños o directores no delegan funciones a sus empleados.”²⁰

Como se constata, muchos son los datos que se encontraron en esta investigación y que concuerdan con lo señalado por diversas fuentes. Esto confirma que las debilidades de las PYME mexicanas son muy parecidas, no importando su giro y/o sector de actividad.

¹⁹ En: ENCUESTA NACIONAL DE VICTIMIZACIÓN DE EMPRESAS (ENVE) (inegi.org.mx) Fecha de consulta: abril 26, 2021

²⁰ En: PyMes en México fracasan porque los dueños no delegan funciones (grupoconcreto.com) Fecha de consulta: abril 26, 2021.

La industria de la floricultura está caracterizada en nuestro país, en su mayoría, por PYME que padecen de una administración deficiente, utilizan sistemas básicos de producción, sus titulares son personas adultas acostumbradas a manejar ellas mismas sus empresas, en su mayoría están integradas por familiares del titular y es común que no estén registradas ante las autoridades hacendarias. Este panorama les permite a tales PYME vivir y/o sobrevivir en la informalidad, no adhiriéndose en ocasiones a los organismos regionales que se han creado para favorecer su desarrollo, llevando a las familias de los fundadores a imitar los patrones de conducta y dirección en tales empresas.

Por tanto, los argumentos y/o hallazgos anteriores, permiten confirmar la hipótesis general que indica que existen mecanismos que podrían permitir a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán tener un mayor acceso al sistema bancario.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

En las empresas objeto de estudio, a pesar de tener a la mano herramientas financieras, sus titulares no están dispuestos a considerarlas ya sea debido al desconocimiento que tienen de las mismas o simplemente al temor que experimentan hacia los bancos, dado que es común que tales empresarios, en ocasiones, no sepan leer ni escribir, además de encontrarse alejados del conocimiento de las leyes. Las preguntas que facilitaron llegar a esta conclusión son las correspondientes al Bloque II.

La existencia de diversos criterios de clasificación de las PYME dificulta tanto el censo como el tratamiento que el gobierno pueda hacer de este tipo de empresas, aunado a que los estudios existentes sobre dichas empresas no permiten establecer rasgos concretos, dándose el hecho que, lo que unos autores consideran para un tamaño de empresas, puede en otras investigaciones corresponder a otra clasificación.

Sin duda, la importancia que para el gobierno mexicano representan y han representado las PYME es mayúsculo, pero aún con una diversidad de programas puestos en marcha ya sea a nivel federal, estatal y/o municipal, aún las deficiencias de este tipo de empresas

son bastantes, lo que las ha llevado a un ciclo de vida bastante corto y alejarse de esquemas de productividad y competitividad sostenibles.

En nuestro país, la banca comercial, si bien tiene diseñados algunas herramientas para otorgar crédito y servicios financieros a las PYME, en términos generales, la mayoría de las instituciones bancarias privadas no destinan serios esfuerzos para captar a pequeños productores, marcándose aún más la situación, de aquellos que se encuentran ubicados en zonas de alta marginación, razón por la cual el titular de este tipo de empresas hace muy poco uso de los servicios proporcionados por la banca.

Otorgando importancia a conocer cómo las comunidades y/o ciudades en nuestro país han sido o no integradas al desarrollo regional, Delgadillo, Torres y Gasca (2001) expresan que “en México, el desarrollo regional presenta una débil articulación con la política económica, a lo largo del tiempo, que se expresa con una pobre infraestructura, producto del criterio centralizador de los procesos económicos esto ha impedido también la consolidación de mercados regionales como soporte del crecimiento y un desperdicio recurrente del potencial regional” (p. 18). Para estos autores, una expresión clara del desequilibrio en nuestro país es la marginación social que adquiere una expresión territorial muy clara que se puede apreciar a partir de cualquier indicador seleccionado (niveles de pobreza, grados de inversión, calidad de vida, capacidad y calidad de los servicios, niveles de violencia, parámetros nutricionales, degradación ambiental, etcétera). Así, tomando en cuenta algunos de estos parámetros, ello se pudo comprobar con lo señalado en la Tabla 14 Indicadores de Marginación de Santiago Oxtotitlán.

Con relación al objetivo general consistente en proponer acciones que faciliten el acceso al crédito bancario de los productores y comercializadores de flores de la comunidad de Santiago Oxtotitlán, y debido a los resultados de la investigación, quien sustenta este trabajo se pudo percatar que los floricultores de la comunidad objeto de estudio no están en su mayoría (62% - respuesta a la pregunta 5) interesados en trabajar con la banca. Pude confirmar lo considerado por la CEPAL cuando señala que *la alta exclusión financiera parece tener un importante componente voluntario*, pues en el trabajo de campo verifiqué que los productores de flores de Santiago Oxtotitlán operan bajo un estilo de

administración ya conocido, el cual han ejercido desde el nacimiento de sus empresas, no estando dispuestos a cambiarlo.

Con relación a las hipótesis planteadas al inicio de la investigación que se informa lo siguiente: Hipótesis: *Existen mecanismos que podrían permitir a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán tener un mayor acceso al sistema bancario.* Esta hipótesis se considera cierta, pues la banca comercial cuenta con un abanico de posibilidades que ofrece a las PYME. Sin embargo, dado el estilo de dirigir de los floricultores encuestados, ellos deciden en su mayoría no acudir a usar tales servicios, pero si hicieran uso de los préstamos de la banca comercial, muy probablemente encontrarían más y mejor desarrollo para sus empresas.

Hipótesis: *El acceso al financiamiento a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán otorgado por la banca comercial a través de créditos, se encuentra limitado por determinadas barreras.* Este planteamiento se considera también cierto, siendo tales barreras, el hecho de que el 45% de los floricultores acude a prestamistas de la localidad; el 47% no está dado de alta ante Hacienda; el 61% no lleva su contabilidad en orden y el 89% tiene el hábito de no acudir a los bancos para solicitar créditos.

Hipótesis: *El acceso al crédito bancario juega un papel preponderante en el desarrollo de pyme productoras y comercializadoras de flores, ya que permite proveer los recursos necesarios a las empresas para su crecimiento y sano desarrollo.* Esta hipótesis no fue comprobada en la encuesta realizada a los productores y comercializadores de Santiago Oxtotitlán, pues para ello hubiera sido necesario corroborar que los productores han hecho uso de los créditos bancarios y que estos han beneficiado a sus empresas, lo cual no fue señalado por los participantes.

También, desea resaltarse el enorme y permanente esfuerzo que han hecho los productores para hacer crecer sus empresas, pues como se constató, ello ha sido producto, casi en la generalidad, de los conocimientos empíricos que a lo largo del tiempo han tenido que desarrollar, sin tener acceso a una educación instruida.

Como limitantes de este trabajo, se desea resaltar que el estudio solo consideró la perspectiva de los floricultores, no contemplando la de los bancos ni a la Administración Pública, poblaciones muy importantes en el desarrollo de cualquier estrategia de inclusión financiera, las cuales podrán ser sujeto de análisis en posteriores trabajos.

Se deja constancia que la realización de una tesis, como opción de titulación de la Licenciatura en Administración, es un proceso que permite a todo sustentante, el adentrarse en temas de interés personal, para lo cual se demanda la puesta de práctica de hábitos de disciplina, mismos que permitieron lograr la culminación del presente documento. Dentro de los aprendizajes que dejó a la sustentante la realización del presente trabajo, encontré en la investigación, la oportunidad de interesarme en el desarrollo de temas de interés personal, que me invitan a continuar preparándome; encontré en esta opción de titulación, un proceso ordenado bajo parámetros de calidad bien establecidos, contando con la acertada orientación de parte de mi asesor y que el análisis de datos es indispensable para aterrizar las inquietudes planteadas.



Anexo 1. Cuestionario de trabajo

Diagnóstico sobre las necesidades y usos del sistema bancario en una comunidad rural dedicada a la producción y comercialización de flores: el caso de Santiago Oxtotitlán, Estado de México.

Datos del participante

Nombre de la empresa: _____		
Nombre del titular: _____		Edad: ____
Sexo:	<input type="checkbox"/> Mujer	<input type="checkbox"/> Hombre
Grado máximo de estudios:	<input type="checkbox"/> Primaria	<input type="checkbox"/> Secundaria
	<input type="checkbox"/> Preparatoria/Carrera técnica	<input type="checkbox"/> Licenciatura
		<input type="checkbox"/> Sin estudios
Años de funcionamiento de su empresa: ____		Cantidad de empleados: ____

Instrucciones. El presente cuestionario tiene por objeto conocer su opinión con respecto a la operación de su empresa. Por favor marque una “X” en la opción que más se acerque a su opinión, considerando que no existen respuestas “buenas” y/o “malas”.

Preguntas	Sí	No
¿Se apoya usted en los bancos para obtener créditos?		
¿Acude usted a prestamistas de la localidad para obtener créditos?		
¿Paga con puntualidad los créditos que solicita?		
¿Su empresa está dada de alta en Hacienda?		
¿Su empresa está interesada en solicitar créditos a los		

bancos?		
¿Considera que la contabilidad de su empresa se lleva en orden?		
¿En su empresa se capacita a los empleados?		
¿Se interesa usted en investigar lo que hacen su competencia?		
¿Su empresa se anuncia en Internet y redes sociales?		
¿Su empresa tiene página electrónica?		
¿Le afecta la inseguridad a la marcha de su empresa?		
¿Le afecta la corrupción del gobierno a la marcha de su empresa?		
¿Su empresa requiere de la compra de maquinaria para mejorar su producción?		
¿Platica usted con otros productores de flores para encontrar mejorías a sus negocios?		
¿Maneja usted la computadora?		
¿En su empresa trabajan familiares?		
¿Delega usted algunas funciones?		
¿Tiene usted otro tipo de negocios?		
¿Ha pensado en abandonar este negocio y dedicarse a otro?		
¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes? a) ___ Facturas b) ___ Recibos o notas c) ___ No da comprobantes		
Observaciones:		



¡Gracias por su valiosa participación!

Bibliografía

Armendáriz Martínez, Juan Francisco., Vázquez Lúndez, Jorge Luis; De la Garza Cienfuegos, Sandra y Jiménez Martínez (2017). *Variables que influyen en el éxito de las Mipymes en la región centro del Estado de Coahuila*. Latindex, Año, 3. No. 1 México: Universidad Autónoma de Nuevo León y Facultad de Contaduría Pública y Administración.

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide) *Banca de Desarrollo y Apoyo a la Pyme durante la crisis Covid-19*, 2020, Lima, Perú.

Banco Mundial. Informe Anual 2020. Apoyo a los países en una época sin precedentes.

Bardán Esquivel, Cuitláhuac (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. LVIII Legislatura, México.

BROKERS FINANCIEROS. *8 bancos que te apoyan con un crédito PYME*. Adriana Bautista. <https://brokersfinancieros.com.mx/blog/8-bancos-que-te-apoyan-con-un-credito-pyme/>

CNBV (2019). *Panorama Anual de Inclusión Financiera*. México. En: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/481172/PanoramalF_2019.pdf

Contreras Soto, Ricardo. *Necesidades del Comercio al por Menor en Celaya. Pequeños y micro negocios*. En: <https://www.eumed.net/libros-gartis/2007a/242/k.htm>

Comité Intersectorial para la Innovación. *Programa Nacional de Innovación 2011*, México. En: www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/innovacion/Pro...

Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero, SHCP, Banco de México, CNBV, CNSF, Consar, IPAB. *Informe anual sobre el estado que guarda la estabilidad del sistema financiero en México y sobre las actividades realizadas por el Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero (2019)*. México.

Cruz María, López Efraín, Cruz Rocío, Meneses Griselda (2016). *¿Por qué no crecen las Micro y Pequeñas empresas en México?* En: https://www.ecorfan.org/actas/A_1/29.pdf

De la Cruz Gallegos, José Luis, Veintimilla Brando, Derna Vanessa (2013). *Banca de desarrollo y crecimiento económico de México, la necesidad de una nueva estrategia*. ANÁLISIS, No. 5, Friedrich Ebert Stiftung, México.

Del Castillo, Arturo, Ampudia, Eduardo (2005). *Diagnóstico sobre el impacto del fraude y corrupción en las Pymes*. México: Consulting and Research, S.C.

Delgadillo Macías, Javier, Torres Torres, Felipe, Gasca Zamora, José (2001). *El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios*, México: CLACSO.

Equipartes Agrícolas. *La industria de la flor en México*.
<http://www.equipartes.com.mx/node/1505>

Espinoza Salvado, Iván (2016). *Tipos de Muestreo*.
<http://www.bvs.hn/Honduras/Embarazo/Tipos.de.Muestreo.Marzo.2016.pdf>

FIRA. *Programa Institucional 2013-2018. Informe de Avances y Resultados 2018*, México.

Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A. C. (2012). *Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación en México, 2012*. México.

Fuentelsaz Gallego, C. (2004). *Cálculo del tamaño de la muestra*. *Matronas Profesión* 2004; vol. 5, n.º 18

Fundación COTEC, *Innovación tecnológicas: ideas básicas*, 2001, México.

Fundación de Estudios Financieros, A. C. (FUNDEF) *¿Cómo es la Estructura del Sistema Financiero Mexicano?* 2018, México.

García Alcaraz, F., Alfaro Espín, A., Hernández Martínez, A., Molina Alarcón, M. (2006). Diseño de Cuestionarios para la recogida de información: metodología y limitaciones. Revista Clínica de Medicina de Familia, vol. 1, núm. 5, octubre, pp. 232-236 Sociedad Castellano-Manchega de Medicina de Familia y Comunitaria Albacete, España.

García García, José Antonio., Reding Bernal, Arturo., López Alvarenga, Juan Carlos (2013). *Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica*. Inv Ed Med 2013;2(8):217-224

Góngora Biachi, Gabriel, García Pérez de Lema, Domingo, Madrid Guijarro, Antonia. *Los programas de apoyo a la pyme en México. Un estudio descriptivo desde la perspectiva de la agencia de desarrollo*. En: http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaeaca/cd/146f.pdf

Góngora Pérez, Juan Pablo. *El panorama de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*. Comercio Exterior, Vol. 63, Núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2013

Haas Edersheim, Elizabeth (2007). *Enseñanzas de Peter Drucker. Consejos finales del padre de la administración moderna*. Ed. McGraw Hill Interamericana, México.

Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collado, Carlos, Baptista Lucio, Pilar (2014). *Metodología de la Investigación*, sexta edición, Mc Graw Hill, México.

Instituto Mexicano de la Competitividad. *Desarrollando las Pymes que requiere México*. En: https://imco.org.mx/pymes_que_requiere_mexico_2009/

INEGI. Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Denue). Documento metodológico. https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825197414.pdf

INEGI. *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (Enaproce, 2015).
https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2015/doc/ENAPROCE_15.pdf

INEGI/Secretaría de Economía/Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico. *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*, septiembre 2019, México.

Konfio. *Reporte de crédito Pyme. Estudio de crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas*. En: <https://konfio.mx/reporte-credito-pyme>

Lederman Daniel, Messina Julián, Pienknagura Samuel, Rigolini Jamele (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación - Resumen*. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: *Creative Commons Attribution*.

León Vite, Elda, Saavedra García, María Luisa, (2018). *Fuentes de financiamiento para las Mipyme en México*, México.

Levy Noemi (2013). Reforma financiera y banca de desarrollo: créditos o ilusiones. *Science Direct*, September - October, Vol. 382 En: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S018508491371332X>

Luna, Matilde/Tirado, Ricardo. *Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México*. *Revista Comercio Exterior*, febrero, 1997, México.

Meneses, Ángela Daniela, Jaramillo, José Luis (2011). *La administración como actividad humana*. Recuperado de: <https://docplayer.es/36431778-La-administracion-como-actividad-humana.html>

Muñoz Cardona, Ángel Emilio. *Los retos de la competencia industrial*. Semestre Económico - Universidad de Medellín, Colombia. Volumen 10, No. 20, Julio-Diciembre de 2007

Nacional Financiera. *Informe Anual 2019*. México.

Naciones Unidas/CEPAL/Anáhuac (s/f). *Seminario CEPAL Inclusión financiera de las PYMES en América Latina: experiencias de países e instrumentos de la banca de desarrollo Instrumentos de la Banca de Desarrollo para promover la inclusión financiera en México*, México. En: https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/sesion_7_-_instrumentos_banca_desarrollo_-_inclusion_financiera_pymes_-_mexico.pdf

PORTALPYME. Reporte OCDE: ¿Cómo ha afectado la pandemia a las pymes en el mundo? Tomado de: <https://pyme.emol.com/18358/reportes-ocde-como-ha-afectado-la-pandemia-a-las-pymes-en-el-mundo/>

Prado Montero, Julio César. *Fuentes y perspectivas de financiamiento para Mi Pymes en la ciudad de Xalapa, Veracruz*. Tesis, Universidad Veracruzana, septiembre 2007,

RANKIA. *Mejores créditos para Pymes*. En: <https://www.rankia.mx/blog/creditos-hipotecarios/3727060-mejores-creditos-para-pymes>

REPORTE ÍNDIGO. *Aunque no lo creas, no todos los mexicanos tienen acceso a un banco*. Mario Di Constanzo. <https://www.reporteindigo.com/indigonomics/a-la-sombra-los-bancos-servicios-financieros-acceso-inclusion-financiera-brecha-economia-mexicanos/>

Rojas, Laura (2017). *Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina*. Chile: Banco de Desarrollo de América Latina y Corporación de Estudios para Latinoamérica.

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2018). Floricultura, cultivando belleza y ganancias. <https://www.gob.mx/agricultura/es/articulos/floricultura-cultivando-belleza-y-ganancias>

SEDESOL. Catálogo de localidades 2013.

Serrano Béjar, César (2016). *¿Por qué fracasan las empresas?* Elempresario.mx
Tunal Santiago, Gerardo *El Problema de Clasificación de las Microempresas* Actualidad Contable Faces, vol. 6, núm. 7, julio-diciembre, 2003, Universidad de los Andes Mérida, Venezuela.

Valdés Díaz de Villegas, Jesús Amador; Sánchez Soto, Gil Armando. *Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México*. Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana, vol. VII, núm. 14, julio-diciembre, 2012, pp. 126-156 Universidad Iberoamericana, Ciudad de México Distrito Federal, México.

UNAM/FCA/SUA. *Plan de estudios de la materia de Administración de micro, pequeña y mediana empresa*, México.

Cibergrafía

- <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/gran-empresa>
- <http://www.ccpm.org.mx/avisos/22112010empresa.pdf>
- <https://pyme.emol.com/18358/reporte-ocde-como-ha-afectado-la-pandemia-a-las-pymes-en-el-mundo/>
- <https://www.gestion.org/los-10-mitos-sobre-el-elearning/>
- <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/08/MODULO-I-SISTEMA-FINANCIERO-MEXICANO.pdf>
- <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2016/02/05/world-bank-productivity-rural-areas-mexico>
- <https://www.reporteindigo.com/indigonomics/a-la-sombra-los-bancos-servicios-financieros-acceso-inclusion-financiera-brecha-economia-mexicanos/>
- <http://www.actiweb.es/haleygothicblood/sexenio felipe calderon 2006 2012.html>
- <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Pena-Nieto-anuncia-cinco-acciones-de-apoyo-a-mipymes-20130513-0141.html>
- <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- <https://brokersfinancieros.com.mx/blog/8-bancos-que-te-apoyan-con-un-credito-pyme/>

- <https://www.marketdatamexico.com/es/article/Colonia-Santiago-Oxtotitlan-Villa-Guerrero-Estado-Mexico>
- <http://www.microrregiones.gob.mx/catloc/contenido.aspx?refnac=151130028>
- [SANTIAGO EXTOTITLÁN ESTADO DE MÉXICO - Bing images](#)
- [Más de 18% de pymes no lleva contabilidad \(impuestum.com\)](#)
- [ENCUESTA NACIONAL DE VICTIMIZACIÓN DE EMPRESAS \(ENVE\) \(inegi.org.mx\)](#)
- [PyMes en México fracasan porque los dueños no delegan funciones \(grupoenconcreto.com\)](#)