

## La importancia de la educación financiera para las micro y pequeñas empresas en un municipio del sureste de México

### The importance of financial education for micro and small companies in a municipality in southeastern Mexico

Luis Diego Niño Naranjo,<sup>1</sup> Yannet Paz Calderón,<sup>2</sup> Mónica Teresa Espinosa Espíndola<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Tecnológica de la Mixteca y alumno de la Maestría en Administración de Negocios de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, Oaxaca, México. <https://orcid.org/0000-0002-5074-2251>

<sup>2</sup>Doctora en Economía Política del Desarrollo por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y Maestría en Economía por la Universidad de las Américas Puebla. Profesora Investigadora del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, Oaxaca, México. <https://orcid.org/0000-0001-5787-9763>

<sup>3</sup>Doctora en Administración por la Universidad Autónoma de Querétaro, Maestra en Política y Estudios Internacionales por la Universidad de Warwick en Inglaterra y Maestra en Administración Pública por el Centro de Investigación y Docencias Económicas. Profesora Investigadora del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, Oaxaca, México. <https://orcid.org/0000-0003-0247-7323>

**DOI:** <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi39.547>

**Recibido:** 26 de Febrero de 2023

**Aceptado:** 16 de Abril de 2023

**Publicado:** 30 de Mayo de 2023

#### Resumen

El objetivo de esta investigación es identificar la relación que hay entre educación financiera y el desarrollo de las empresas en un municipio del sureste de México, así como los productos y servicios financieros disponibles para ellas. El estudio tuvo enfoque cualitativo, se realizaron entrevistas semiestructuradas a trece empresarios y se visitaron ocho instituciones financieras. Dentro de los resultados se destaca que la falta de educación financiera genera efectos negativos en la toma de decisiones del negocio, limitando su crecimiento, pero se encontró que las empresas

tienen oportunidades para acceder a servicios financieros formales, por medio las cajas de ahorro popular porque ofrecen productos fáciles de manejar debido a que informan de manera clara y concreta sus características.

**Palabras Clave:** Educación financiera, servicios financieros, decisiones financieras, micro y pequeñas empresas.

### Abstract

The objective of this research is to identify the relationship between financial education and the development of companies in a municipality in southeastern Mexico, as well as the financial products and services available to them. The study had a qualitative approach, semi structured interviews were applied to thirteen entrepreneurs and eight financial institutions were visited. The results highlight that the lack of financial education generates negative effects on business decision making, limiting its growth, but it was found that companies have opportunities to access formal financial services, through popular savings banks because they offer easy to use products because they clearly and concretely inform their characteristics.

**Keywords:** Financial education, financial services, financial decisions, micro and small companies.

### Introducción

Las empresas son entidades importantes en la economía de los países, debido a que la competitividad de una nación surge a través de compañías capaces de competir económicamente en un nivel global, con bases sólidas que les permitan entrar y permanecer en los mercados mundiales (Dolores et al., 2021). La Ley Federal del Trabajo en México en su Artículo 16, conceptualiza a la empresa, como una unidad económica de producción. Existen diferentes criterios de clasificación de las empresas, de acuerdo con Münch y García (2015) se clasifican en relación con el personal ocupado en Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas, teniendo las siguientes diferencias:

Microempresa: Unidad económica que cuenta con hasta 10 trabajadores.

Pequeña Empresa: Estas entidades tienen entre 11 y 50 empleados.

Empresa Mediana: Las unidades económicas medianas cuentan con un total de personal ocupado que se encuentra entre 51 y 250 trabajadores.

Empresa Grande: Son todas aquellas entidades económicas que tienen más de 250 empleados.

En México las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) juegan un papel muy importante en la estructura económica del país, ya que ayudan a la generación de empleo (Pacheco, 2013), aportando el 52.5% de ocupación formal y contribuyendo en un 30.3% a los ingresos del país (INEGI, 2019). Sin embargo, estas empresas cuentan con particularidades como la baja cantidad de capital, escaso acceso al financiamiento, deficiente administración y una toma de decisiones muy centralizada, lo que ha provocado un alto índice de mortalidad de estas entidades económicas (Tavera y Salinas, 2011). Por esta razón, su supervivencia es necesaria, la cual depende de una adecuada gestión de sus finanzas, ya que con ello pueden cubrir sus pasivos, a partir del eficiente manejo de sus recursos financieros (Soberanes et al., 2021).

A través del tiempo, las MYPES han tomado bastante relevancia, porque forman parte de la estructura empresarial del país (Pacheco, 2013). Estas empresas, son uno de los recursos necesarios para el progreso económico, así como también para el desarrollo social de la nación, pues son una fuente de empleo formal, que crea un equilibrio en el mercado laboral y genera una distribución adecuada de los recursos, de modo que es importante el surgimiento y la continuidad de estas entidades económicas (Gómez, 2007, como se citó en Salas et al., 2012).

En México las MYPES cuentan con características muy particulares que se centran en la baja cantidad de capital que poseen, por el escaso acceso al financiamiento; en la alta rotación de surgimiento y mortalidad, en el uso muy deficiente de la administración, nula innovación en sus procesos y por tener una toma de decisiones muy centralizada (Tavera y Salinas, 2011).

De la misma manera se identifican por ser empresas dirigidas por los propietarios o bien por ser compañías familiares, su capital se constituye de recursos propios y no elaboran un plan de negocios para iniciar operaciones; son administradas de manera empírica, debido a que la mayoría de los directivos no han seguido una capacitación empresarial de manera formal, por lo tanto, no formulan estrategias que les permitan adaptarse a cambios del entorno, también, estas entidades no cuentan con altos niveles de inventarios, ni con los activos necesarios para realizar adecuadamente su trabajo, pues esto representaría inversiones grandes en capital de trabajo, dinero que no pueden tener inmovilizado (Ortiz, 2003).

Uno de los elementos más importantes para las MYPES, es el recurso financiero, ya que, por medio de este pueden robustecer sus operaciones e incrementar su desempeño; por el contrario, la falta de capital o la mala administración de este puede afectar a la operación del negocio (García y Juárez, 2017).

Para las MYPES es muy importante tener un adecuado control sobre sus finanzas, con el objetivo de funcionar de manera eficiente y lograr mantener una rentabilidad, siendo la misión de los dirigentes; incrementar la relación costo-beneficio, por medio del establecimiento de políticas sobre la administración de los créditos, inventarios, etc. (Soberanes et al., 2021). Otras barreras presentes en la obtención de financiamiento se concentran en el desconocimiento del proceso a seguir para obtenerlo, además de no tener los conocimientos suficientes para elegir el crédito con el menor costo posible (Altagracia, et al., 2019).

En las MYPES “es necesario la inversión, para que puedan crecer y desarrollarse en el medio en el que actúan, pero al no contar con financiamiento desanima a invertir” (Ortiz, 2003, p. 69). El incremento de capital obtenido de créditos fortalece las operaciones de las MYPES, porque ayuda a mejorar el funcionamiento global de las empresas, siendo los servicios financieros, recursos muy valiosos para que las MYPES puedan tener un desarrollo favorable, ya que con ello logran tener mayor disponibilidad de recursos económicos para invertir o enfrentar imprevistos (Dolores et al., 2021). Razón por la cual, las empresas deben ampliar su educación financiera, a modo de lograr disminuir las barreras de la obtención de financiamiento.

Uno de los principales problemas que enfrentan las MYPES es la dificultad de financiamiento, debido a la reputación crediticia y al cumplimiento de los requisitos, lo cual provoca que no puedan tener capital para invertir en activo fijo o en capital de trabajo, lo que afecta su capacidad para entrar y permanecer en nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales (Ortiz, 2003; Dolores et al., 2021). Por lo que, a la empresas le puede favorecer incluirse financieramente proporciona grandes beneficios a las MYPES; en el entorno microeconómico “le favorece a la resistencia financiera y a la inversión en activos, mientras que los impactos indirectos se traducen en el crecimiento económico” (CNBV, 2020, p. 6). Sin embargo, aquellas empresas que no están dentro del concepto de inclusión financiera corren el riesgo de tener un alto índice de mortalidad (Jiménez, et al., 2020). La causa más destacada de que las MYPES cierren sus puertas, es la falta de educación financiera por parte de los microempresarios, quienes se encargan de tomar las decisiones financieras y el rumbo de sus empresas (Segura, 2020)

Es indispensable que los microempresarios fortalezcan sus conocimientos en educación financiera, en el uso del dinero y en el registro de sus operaciones, esto les ayudaría a tener acceso a los servicios financieros y contrarrestar las dificultades que tiene el sistema financiero al ingresar (Soberanes et al., 2021). Pero este ejercicio no solo consiste en dominar los términos de las finanzas o en tener habilidades matemáticas para comprender y comparar los componentes de los productos o para tomar decisiones; sino también se debe incluir la comprensión y el análisis de estos temas (Díaz y Bertolini, 2020). La inclusión financiera es un concepto importante en la economía de los países, siendo uno de los principales objetivos en las políticas públicas (Formento, 2020). De igual forma “ha surgido como un tema importante en la agenda global para el crecimiento sostenible a largo plazo” (Pérez y Titelman, 2018, p. 146).

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2016) estableció cuatro componentes que integran el concepto de inclusión financiera, dentro de los cuales se encuentra; el acceso a servicios financieros (infraestructura), el uso de servicios financieros (adquisición o contratación), la protección y defensa al consumidor (marco regulatorio) y la educación financiera (actividades de aprendizaje).

La educación financiera se define como todas las actividades dirigidas a la población, con el objetivo de desarrollar aptitudes, habilidades y conocimientos, aumentando con ello el control de sus finanzas, tomando decisiones sustentadas en un análisis de la oferta de los productos financieros propuestos por las entidades financieras, manteniendo un equilibrio entre sus intereses, necesidades, conocimiento de sus derechos y obligaciones ante las instituciones (Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], 2020).

Por ello, esta investigación tuvo como finalidad determinar la relación existente entre la educación financiera y el efecto que han experimentado las MYPES al no contar con conocimientos en este tema; además se investigaron los productos y servicios financieros disponibles en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León para estas empresas.

El documento se encuentra dividido en los siguientes apartados: el sustento teórico de la investigación, la metodología, el análisis de resultados y por último se presentan las conclusiones más relevantes.

## **Sustento teórico**

### *La educación financiera en las MYPES*

La educación financiera es un componente de la inclusión financiera, importante para el desarrollo económico de las empresas y del país (Daza, et al., 2019). Sin embargo, la escasa educación en temas financieros por parte de los microempresarios afecta la toma de decisiones, al no saber diferenciar sus finanzas personales y empresariales; provocando, un ejercicio nulo de planeación financiera, problemas de gestión, disminución en el patrimonio y difícil acceso al financiamiento, con un riesgo alto de llegar hasta la quiebra (Segura, 2020).

Para tomar decisiones financieras, los microempresarios deben capacitarse en: “créditos y microcréditos de inclusión, el manejo del dinero, sistemas de ahorro, temas sobre protección a los usuarios de servicios financieros, presupuestos y riesgos financieros” (Daza, et al., 2019, p. 156).

Además, el empresario debe conocer el entorno económico en el que se encuentran, conocer el significado de las tasas de interés, tasas de cambio y saber diferenciar entre las opciones de financiamiento e inversión que se encuentran disponibles (Segura, 2020), con el propósito de tomar decisiones financieras que vayan acorde a las etapas de vida del negocio y la situación del ambiente económico; manteniendo una separación entre sus finanzas personales de las empresariales (Arrubla, 2016). Considerando lo anterior en la Tabla 1.1 se muestran, de acuerdo con diversos autores, los conocimientos que deben tener los empresarios con relación al tema de educación financiera.

**Tabla 1.** Conocimientos relacionados con la educación financiera de los empresarios

Autor	Conocimientos
Daza, O., Arango, J., Caro, K., Hernández, N. y Segura, A.	Conocimiento en créditos
	Conocimiento en microcréditos
	Conocimiento en manejo del dinero
	Conocimiento en sistemas de ahorro
	Conocimiento en protección a los usuarios de servicios financieros
Segura, J.	Conocimiento en presupuestos
	Conocimiento en tasas de interés
	Conocimiento en tasas de cambio
Sebstad, J., Cohen, M. y Stack, K.	Conocimientos en administración de la deuda
	Conocimientos en servicios financieros
	Conocimientos en negociaciones financieras

Nota. Elaboración propia con información de: Daza, et al. (2019), Sebstad, et al. (2006) y Segura, J. (2020).

De esta manera y considerando la información presentada en la Tabla 1.1, los empresarios deben tener conocimientos en presupuestos, ahorro, administración de la deuda, servicios y negociaciones financieras, para considerar que pueden tomar decisiones financieras adecuadas para

el manejo de su negocio, lo que implicaría que tienen educación financiera. A continuación, se explica cada uno de ellos:

**1. Presupuesto:** Se define como un registro en términos monetarios, que se realiza de manera anticipada, de forma específica y por escrito de todos los ingresos y egresos que se prevén generar a futuro, a un plazo determinado; los presupuestos tienen características particulares, son útiles para generar información que permita identificar los gastos innecesarios y tener un control de los mismos, con lo cual se podrán distinguir oportunidades de ahorro y sobre todo conocer la solvencia que tendrá la empresa, por lo tanto, es importante que estos registros sean realistas. Se puede decir que es una herramienta de planificación y organización de ingresos y gastos (Chávez et al., 2022a; Muñiz, 2009).

Para el caso de los empresarios, es necesario que identifiquen el propósito de un presupuesto, así como también en los elementos básicos de este, además deben entender los beneficios del control del flujo de efectivo y de un plan de gastos; un empresario que comprende la necesidad del manejo eficiente del dinero, lleva un control del flujo monetario, elabora un presupuesto y un plan de ahorro, está informado en aspectos relacionados con educación financiera (Sebstad et al., 2006).

**2. Ahorro:** Consiste en reservar un monto de todos los ingresos que se obtienen en el presente, para ser utilizados en un futuro (Rim y Rouse, 2003). Tener un control adecuado del ahorro, implica considerarlo como un elemento más en la elaboración del presupuesto. Los recursos económicos reservados, cumplen con la función de ser utilizados para inversión, para comprar todo tipo de bienes en un futuro o bien para disminuir el riesgo contra imprevistos (Chávez et al., 2022b).

Al ser el ahorro un elemento que se considera en el presupuesto, los microempresarios deben conocer cuál es su propósito, distinguir los elementos a considerar a la hora de ahorrar, saber identificar las diferentes maneras de ahorrar y los lugares donde lo puede hacer, así como también elegir la cuenta de ahorro más adecuada a sus necesidades; teniendo estos conocimientos, los dirigentes de las MYPES deben contar con la habilidad para elaborar un plan de ahorro, tener



abierta una cuenta de ahorros y llevar el control de sus movimientos, ya sea de manera digital o en papel (Sebstad et al., 2006).

**3. Administración de la deuda:** Una deuda es aquella obligación que tiene una persona física o moral con terceros, para reembolsar los recursos económicos entregados por estos últimos, en un tiempo determinado (BBVA, 2022). Por otro lado, el crédito es “un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiese” (Morales y Morales, 2014, p.23).

Para Sebstad et al. (2006), un microempresario cuenta con educación financiera cuando tiene conocimientos sobre el significado de un préstamo, sabe las ventajas y desventajas del crédito, está informado acerca de las posibilidades de crédito existentes en el mercado, comprende la diferencia entre capital e interés, identifica los elementos principales como: las tasas de interés, las comisiones, las multas, los términos y condiciones, además conoce los compromisos asociados a la aceptación de un crédito y comprende las consecuencias de la morosidad y del incumplimiento; por último, tiene la habilidad de llenar una solicitud de crédito, entender cuáles son los términos y acuerdos del crédito, se le facilita realizar preguntas antes de pedir el préstamo y compara los costos del crédito con la capacidad de pago que tiene, para finalmente elaborar un plan de crédito.

**4. Servicios Financieros:** Los bancos y las instituciones financieras son un apoyo para el manejo de las finanzas, brindan seguridad para los fondos, así como también proporcionan servicios como: el giro electrónico o transferencias bancarias, créditos, depósitos, cajeros automáticos, ahorro e inversión para hacer crecer el dinero. Al hacer uso de los servicios de una institución como estas, un microempresario puede acceder de forma más sencilla a un préstamo e iniciar un historial crediticio. Además, las cuentas de banco son útiles para que los dueños de las MYPES puedan realizar y recibir pagos por transferencia, cheque, tarjetas de débito o por internet (CONDUSEF, 2015).

Por lo tanto, contar con conocimientos de educación financiera, consiste en identificar la función que desempeña una institución financiera, así como también dónde se encuentran y los servicios que ofrecen. De igual manera es necesario tener las bases sobre los aspectos que se deben tomar en cuenta para elegir un servicio financiero y haber comprendido de manera general la forma cómo un banco evalúa las solicitudes de crédito. Además, un microempresario debe tener las habilidades para investigar y elegir bien el mejor servicio y/o producto financiero existentes en el mercado y que se adapte a sus necesidades (Sebstad et al., 2006).

**5. Negociaciones Financieras:** Las negociaciones financieras consisten en la comunicación entre dos o más personas para generar acuerdos relacionados con temas financieros, normalmente se realizan entre instituciones financieras y usuarios, estas negociaciones se practican de manera constante, aunque las resoluciones no siempre tienen los mismos resultados, cada negociación es distinta ya que va de acuerdo con el objetivo, por ello, se debe recopilar información necesaria, para entender los intereses de ambas partes y tener una comunicación efectiva con la otra persona, obteniendo una negociación satisfactoria (Microserfin, 2021).

Según Sebstad et al. (2006), los microempresarios deben conocer los principios de la negociación, las técnicas de negociación y los pasos para tener una negociación efectiva. Además, deben tener la habilidad de establecer objetivos de negociación y elaborar un plan de negociación.

Los cinco conceptos descritos anteriormente muestran la importancia de mantener los registros en una empresa, por lo cual el empresario debe contar con la habilidad de llevar sus registros financieros, ya sea de forma digital o en papel, porque son una fuente de información vital para poder tomar decisiones y fortalecer la estructura económica. (Díaz y Berttolini, 2020).

## Metodología

### *Contexto espacial de estudio*

La Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca, se encuentra ubicada al noreste del estado de Oaxaca, dentro de la región Mixteca, colinda al norte con el estado de Puebla, al sur con Santos Reyes Yucuná, al oriente con Santiago Miltepec y al poniente con Santiago Ajuquililla (INAFED, 2021). El Censo Poblacional 2020 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), informa que la ciudad tiene un total de 78,313 habitantes, lo que representa el 1.9% de la población total del estado de Oaxaca.

La actividad empresarial de la ciudad se caracteriza por la prevalencia de entidades dedicadas al comercio, cuenta con un total de 2 232 unidades económicas, de las cuales el 99% son de tipo MYPES, mientras que el 1% se divide entre empresas medianas y grandes (DENU, 2022). Villagómez (2010) afirma que estas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) se caracterizan por ser de tipo familiar, por ser administradas de manera empírica y por tener finanzas inestables; siendo la profesionalización su mayor desafío (Barradas et al., 2012), principalmente porque la planeación administrativa, financiera y contable que realizan es casi nula (Sánchez et al., 2017). Sin embargo, estos negocios son muy importantes dentro de la localidad y para las comunidades cercanas, por eso es necesario que crezcan y se desarrollen porque además de proveer bienes y servicios, también generan empleos (Osorio, 2021).

En el año 2020 las MYPES se enfrentaron a un acontecimiento imprevisto a nivel internacional: la pandemia del Covid-19, la cual trajo muchos problemas para las empresas. En la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, por ejemplo, hubo cierre permanente de varios negocios y los que sobrevivieron, registraron una importante disminución en las ventas y desequilibrio en las finanzas (IGAVEC, 2020). En general, para tener acceso a un financiamiento en las instituciones de crédito registradas ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), se debe estar legalmente constituido, razón que influye en las decisiones de financiamiento en las MYPES, lo cual, se puede comprobar en un estudio realizado por Soberanes et al. (2021, p. 8) quienes encontraron que, en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León “el 33.81% de los empresarios de la

ciudad deciden apalancarse con recursos propios, el 12.81% con recursos obtenidos de cajas de ahorro y 3.93% con proveedores, haciendo un uso nulo de los servicios financieros bancarios como las tarjetas de crédito”.

### ***Enfoque, alcance y diseño de la investigación***

Esta investigación tuvo un enfoque cualitativo, con un alcance descriptivo y un diseño no experimental. Es de tipo cualitativo porque se “realizan una serie de prácticas interpretativas que hacen al mundo visible, lo transforman y convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos” (Hernández et al., 2014, p.9).

Tuvo un alcance descriptivo porque con base en Hernández et al., (2014), “se busca especificar propiedades y características importantes de un fenómeno” (p.92). Por último, el diseño fue no experimental, debido a que el fenómeno se observó sin la necesidad de hacer una manipulación de las variables (Hernández et al., 2014). De esta manera, a partir de la investigación se pudo conocer las experiencias de los empresarios en el uso de servicios financieros, describir y comparar los productos, herramientas y servicios que se encuentran disponibles en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, sin la intervención en las variables.

### ***Estrategias de recolección de información***

1. Se tuvo una primera inmersión en el campo para obtener directrices que orientaran el diseño de la investigación, Hernández et al., (2014 p.8) menciona, que es necesario tener un contacto inicial con el campo porque “significa sensibilizarse con el ambiente o entorno en el cual se llevará a cabo el estudio, identificar informantes que aporten datos y guíen al investigador por el lugar”. Esta actividad consistió en una entrevista con una experta que conoce las condiciones y características de las empresas en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, y con dos representantes de dos instituciones financieras que operan en el lugar para conocer las características generales en las que otorgan préstamos a sus clientes en general y a las MYPES en particular.

2. La segunda actividad consistió en la realización de entrevistas a empresarios con el objetivo de identificar los conocimientos en educación financiera y la utilización de servicios financieros de las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para ello se tomó en cuenta a los empresarios que cumplieron con las siguientes características: a) que contaran con una empresa catalogada como micro o pequeña establecida en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, b) que llevaran como mínimo dos años en operación<sup>1</sup> y c) que sus propietarios o directivos tengan la disponibilidad de brindar información ya que, por el tema de investigación debe existir voluntad y confianza para externar sus comentarios.

Para identificar a los entrevistados se hizo uso de la técnica de muestreo intencional en cadena; de acuerdo con este tipo de muestreo la selección de los participantes se da a partir de otros informantes, quienes actúan como guía para elegir una serie de individuos que cuentan con información relacionada con el objeto de estudio (Izcara, 2014)<sup>2</sup>.

Como herramienta de investigación se utilizaron entrevistas semiestructuradas, porque estas “se basan en una guía de asuntos o interrogantes y el entrevistador tiene la libertad de agregar preguntas para precisar conceptos u obtener mayor información” (Hernández et al., 2014, p.403). Este instrumento se diseñó con base en los temas e indicadores expuestos por los autores citados dentro del marco teórico, y quedó integrado en siete apartados: 1) datos generales del entrevistado, 2) conocimientos en educación financiera, 3) presupuestos, 4) ahorro e inversión, 5) servicios financieros, 6) administración de la deuda y 7) consecuencias de la falta de educación financiera.

---

<sup>1</sup> De acuerdo con Morales (2011) más de la mitad de nuevas empresas desaparecen antes de los dos años, de hecho, el 50% cierra dentro del primer año. Es por esta razón que para el estudio es necesario que las empresas cuenten con más de dos años en operación, esto permitirá que los entrevistados tenga más experiencia en torno a los temas investigados.

<sup>2</sup> Es importante señalar que la elección del tipo de muestreo y de instrumento de investigación obedecen a que el tema de investigación es sensible, en el sentido de que a un empresario puede generarle desconfianza hablar de temas financieros y monetarios de su negocio con alguien ajeno a él, también por los altos niveles de inseguridad que imperan actualmente en el país.

Antes de la aplicación de las entrevistas se hicieron pruebas piloto, actividad que ayudó a mejorar la estructura y contenido del instrumento.

3. La tercera actividad consistió en investigar los tipos y características de financiamiento y la información sobre educación financiera que se ofertan a las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para lo cual se realizó una investigación de campo, a través de visitas como cliente a algunas instituciones financieras, se decidió aplicar esta estrategia debido a que no se pudieron conseguir entrevistas con los ejecutivos de cuenta. Se tuvo un acercamiento con dos de ellos y ambos indicaron que no tenían tiempo disponible, además de mostrarse reticentes a hablar del tema en una plática fuera de las horas de trabajo, a pesar de que se les explicó que la información obtenida se manejaría de manera anónima y con fines de investigación únicamente. Debido a esta situación, la selección de las instituciones fue por conveniencia, ya que “estas muestras están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso” (Battaglia, 2008 en Hernández et al., 2014, p.390). Las preguntas que se realizaron en las visitas se centraron en los siguientes temas: requisitos para ser cliente, modalidad o características de las cuentas de ahorro y créditos que ofrece, y los requerimientos indispensables para poder contratar un préstamo.

### **Discusión de resultados**

Los resultados se muestran de la siguiente forma: en primer lugar, se describe lo expuesto por la experta, donde habla de las características de las MYPES en el municipio, el acceso al crédito por parte de estas empresas y la importancia que tiene el contar con un financiamiento de manera oportuno. En segundo lugar, se describen los requisitos solicitados por dos instituciones que operan en el lugar, esto con base en las entrevistas realizadas a los dos representantes de estas entidades. Posteriormente se abordan los resultados obtenidos en la aplicación de entrevistas semiestructuradas a trece empresarios. Y finalmente se presenta el apartado con información sobre los productos y servicios que ofrecen a las MYPES las instituciones financieras de la localidad.

### *Las características de las MYPES y el acceso al financiamiento, primera inmersión en campo*

En una entrevista virtual realizada el 10 de septiembre de 2021 con una empresaria y consultora con una amplia experiencia en un ámbito público y privado, quien de acuerdo con su ejercicio profesional clasificó a las empresas de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León en dos grandes categorías, empresas con procesos bien definidos y empresas pequeñas sin sistemas de administración y con necesidad de asesoría empresarial. Resaltó que una característica particular de estos pequeños negocios es que *van al día*<sup>3</sup>.

Ella afirma que derivado de la pandemia y de las restricciones sanitarias; se dieron de baja el 30% de los negocios a los que brinda asesoría. De igual forma, realizó una comparación entre dos grandes grupos de negocios, aquellos que tienen más de cinco años en el mercado y aquellos que son de reciente creación. Menciona que las entidades con mayor experiencia sobreviven con menores dificultades a las crisis, por dos razones, porque llevan años en el mercado o porque el sector en el que se encuentran se vio beneficiado por la situación, mientras que los negocios de reciente creación sufren muchos descabros tales como; el despido de personal, cambio de giro, cambio en la forma de vender, aumento de gastos operativos, adquisición de créditos con alto interés o hasta el cierre definitivo. También plantea que estos problemas se deben a diversas causas como, la falta de apoyos gubernamentales, elaboración deficiente de planes, falta de reinversión, escaso ahorro y nulo acceso al crédito por parte de los microempresarios. Esta situación provocó que al presentarse la crisis sanitaria no contaron con los recursos financieros suficientes para sobreponerse a la situación.

Por último, señalo que la dificultad de los empresarios para tener acceso a los servicios financieros se centra en las políticas empleadas por las instituciones bancarias. Por ejemplo, los

---

<sup>3</sup> La empresaria utiliza este término para referirse a aquellas MYPES que no cuentan con altos flujos de efectivo, por lo cual, únicamente alcanzan a cubrir sus costos fijos y variables, el valor de adquisición de la mercancía y aquellos gastos cotidianos del dueño; quedando muy poco margen para el ahorro e inversión, es decir, tienen un reducido flujo de recursos financieros que les permitan operar en tiempos de crisis.

requisitos difíciles de cumplir por parte de las empresas y las altas comisiones cobradas por estas entidades de ahorro y crédito.

De esta manera, para conocer los requisitos mínimos solicitados para un financiamiento se realizaron dos entrevistas el día 20 de octubre de 2021, a dos representantes de Cajas de Ahorro ubicadas en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, en donde el asesor de crédito de la caja 1 mencionó los siguientes requisitos para obtener un préstamo: ser socio de la caja, aportar 750 pesos mexicanos como capital social, pagar una cuota de 50 pesos mexicanos para la credencial que acredite al socio, comprometerse con un ahorro mensual, tener ahorrado 10% del monto del crédito a solicitar, tener un historial crediticio positivo, contar con un aval con distinto domicilio, aprobar los análisis de inspección física del domicilio particular y del negocio, así como también mostrar comprobantes de compra de mercancías por un período de tres meses anteriores a la solicitud del crédito, para finalizar se debe esperar tres días para obtener la aprobación o el rechazo del préstamo<sup>4</sup>.

Por otra parte, el otro entrevistado integrante del consejo de vigilancia de la caja 2, comentó que los requisitos para obtener un crédito son: acudir a las instalaciones de la caja de ahorro con identificación y documentos oficiales que acrediten que el domicilio se encuentra dentro de un radio de 10 km alrededor de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, aportar 1 500 al capital social, así como también tener una recomendación positiva de dos socios para ser aceptado. Después de la aceptación es necesario comenzar a dar aportaciones para el ahorro, y posteriormente se debe pedir un préstamo de confianza para iniciar el historial crediticio, al alcanzar un historial de crédito positivo, se puede hacer la solicitud de un financiamiento productivo, con el cual se obtiene un crédito de hasta ocho veces el saldo de lo que se tenga ahorrado.

---

<sup>4</sup> Para la solicitud de un crédito personal se debe entregar documentos que comprueben los ingresos, como son los recibos de nómina, a diferencia de los créditos productivos que son documentos que respalden la operación de la empresa.



## *La educación financiera de la MYPES*

1. Datos generales de los empresarios entrevistados. Se entrevistaron a trece dueños de MYPES en el mes de agosto de 2022, en la tabla 2.1 se presenta información sobre las mismas.

**Tabla 2.** Características generales de las empresas

Entrevistado	Nivel educativo	Tiempo de vida de la empresa en años	Actividad de la empresa	Número de empleados
1	Posgrado	4	Consultora	1
2	Secundaria	30	Tienda de electrónicos	1
3	Licenciatura	10	Mercería	*el
4	Bachillerato	24	Tienda de ropa	2
5	Bachillerato	15	Acuario	*
6	Licenciatura	46	Tienda de maquinaria agrícola	5
7	Licenciatura	15	Farmacia	3
8	Bachillerato	50	Tlapalería	*
9	Bachillerato	25	Tienda de productos de belleza	1
10	Primaria	30	Tienda de artículos de cera	*
11	Primaria	35	Tienda de plásticos	*
12	Licenciatura	27	Pizzería	30
13	Licenciatura	3	Veterinaria y accesorios	2

Nota: Las empresas en donde aparece el \* son aquellas que no cuentan con trabajadores remunerados, ya que son los mismos dueños y los miembros de su familia quienes se encarga de realizar las diversas actividades relacionadas con el funcionamiento del negocio.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las entrevistas realizadas a micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca.

2. Conocimientos de Educación Financiera. Doce empresarios indicaron que este concepto se relaciona con la administración de los recursos, de los ingresos y egresos, tener unas finanzas sanas, mantener un control de los gastos para no erogar más de lo que se tiene, y de manera particular,

uno de ellos mencionó que para él es *administrar el presupuesto*. Como se puede observar este concepto únicamente lo vinculan con la administración del negocio, es decir, con la operación y el manejo de los recursos de la empresa, porque indican que un adecuado control es importante para que la compañía no quiebre. Cabe destacar que de todos los entrevistados que dijeron conocer el concepto de educación financiera, únicamente uno dijo que además de lo anterior, el término tiene que ver con la relación que hay entre las instituciones financieras y las operaciones de la empresa. Se puede deducir que los empresarios no saben la definición exacta del término, pero sí identifican los resultados que pueden generar todas las actividades orientadas a la educación financiera. Así pues, se determina que los dueños de negocio cuentan con los conocimientos básicos en el tema, pero aún no saben cómo aplicarlos en la administración de su empresa.

3. *Presupuesto*. La mayoría de los empresarios únicamente llevan por escrito los ingresos que tienen en la empresa, pero no registran sus gastos, porque consideran que el tamaño de la empresa no lo requiere. Además, con relación a los planes y presupuestos, la mitad señala que sí realiza elabora un presupuesto, el resto menciona que compra su mercancía con base en la demanda de los productos, es decir que no llevan de forma escrita las actividades que van a realizar de manera semanal, mensual o anual, simplemente *van al día*. En definitiva, no identifican los elementos básicos de un presupuesto ni su objetivo, mucho menos comprenden la necesidad de tener un estricto control del flujo monetario, por lo cual, en el tema de presupuestos, los empresarios aún no comprenden la necesidad de tener un manejo eficiente del dinero.

Únicamente el 77% y el 62% llevan un control de sus ingresos y gastos respectivamente, esto lo realizan para cumplir con sus obligaciones fiscales y no para cuestiones administrativas o de toma de decisiones, de hecho, solo un empresario realiza estados financieros. A pesar de esto, los entrevistados dicen conocer las utilidades que obtienen, aun cuando no realizan un plan ni un presupuesto de manera escrita. Por tal razón es necesario que los dueños de empresas reconozcan la importancia de hacer una planeación y un presupuesto para que los recursos económicos se asignen de una manera eficiente. Así pues, se pudo comprobar que estos negocios cuentan con una deficiente administración.

4. *Ahorro*. Los empresarios reconocen que el ahorro es importante porque se puede utilizar para la reinversión e imprevistos. Y señalan que lo ideal es destinar de un 5% a un 10% de las utilidades para este fin y coinciden en que la mejor alternativa es reinvertir el dinero en el negocio, con la finalidad de seguir creciendo.

En cuanto a los lugares o formas para ahorrar señalaron que es posible hacerlo *evitando gastos hormiga*<sup>5</sup>, en una cuenta de banco o caja de ahorro o incluso en instrumentos financieros, pero ninguno lo ha hecho utilizando esta última opción. Los que utilizan a los bancos o cajas de ahorro lo hacen porque son lugares seguros y, además, porque crean un historial crediticio, pero solo son dos empresarios que recurren a estas instituciones.

5. Utilización de servicios financieros. Los empresarios relacionan el término de servicios financieros con préstamos, ahorro, instituciones financieras, tarjetas y transferencias, miedo y apoyos financieros. Por otro lado, se pidió a los entrevistados mencionar las instituciones financieras que conocen o bien con las que han trabajado y que cuentan con operaciones en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, más de la mitad de los empresarios mencionaron las cajas de ahorro y los bancos.

Con respecto a la atención que brindan estas dependencias, el 46% de los entrevistados opina que las cajas de ahorro dan un mejor servicio, debido a que ofrecen mayor flexibilidad, ya que, no tienen procesos tan estrictos, como es el caso de los bancos, en los cuales son más estandarizados y mayormente vigilados. El 31% considera que los bancos son más convenientes porque son instituciones más formales. Un 15% menciona que no ha tenido ninguna relación con alguna de estas instituciones, y solo el 8% considera que ambas instituciones son alternativas recomendables para operaciones financieras.

---

<sup>5</sup> “Un gasto hormiga es un gasto pequeño que hacemos con frecuencia y se vuelve importante con el tiempo” (Garay y González, 2021, p.1).

Los empresarios reconocen a las entidades que dan mejor atención, pero tienen dificultades para evaluar y elegir a la mejor opción de acuerdo a las necesidades que necesiten cubrir al acudir a ellas, además indicaron que hay algunos aspectos que consideran negativos, por ejemplo, un entrevistado dijo que un punto desfavorable de estos servicios son el pago de impuestos, ya que fácilmente el Servicio de Administración Tributaria (SAT) puede identificar las operaciones que ejecuta, otro punto malo que menciona son las comisiones que cobran los bancos por el manejo de cuenta y por el uso de terminales. También comentaron que no existe una ventaja competitiva que los diferencie en cuanto a servicio y trato, dos empresarios dijeron que las instituciones financieras los reciben dependiendo la cantidad de dinero que guardan en sus cuentas, ya que, si tienen una cantidad grande de depósitos la atención es rápida, sin embargo, si es poco el dinero o si solo asisten a realizar pagos el trato es deficiente.

Referente a si los micro y pequeños empresarios conocen cuál es la institución gubernamental para presentar una queja, por una mala experiencia con cualquiera de estas instituciones; el 54%, saben que dicha institución es la CONDUSEF, el 31% dice no conocer a dónde acudir y el 15% menciona que es la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), lo cual es incorrecto.

6. Administración de la deuda. Más de la mitad de los empresarios (54%) han logrado financiar sus operaciones a partir de los recursos propios y de familiares, lo que significa que no han hecho uso de las instituciones financieras para solicitar algún crédito. Ellos mencionan que aceptar un crédito o no, depende de diferentes factores, como: si cuenta con ingresos para pagar, definir cuál es el objetivo de dicho préstamo, evaluar con quién contraerá la obligación, cuál es la solvencia del negocio y por cuánto tiempo tendrá esa obligación. Además, señalaron que antes de firmar el contrato deben leerlo completamente; uno dijo que *se debe leer las letras chiquitas del contrato*, otros manifestaron que es necesario revisar cuidadosamente la tasa de interés. Respecto a la tasa de interés, al 69% le es fácil comprender los efectos que tiene un aumento o una disminución, ya que lo relacionan con el costo del dinero, es decir si esta aumenta, consideran que pagarán más dinero entonces saldrá más caro. Por el contrario, el 31% no comprende este concepto. Con relación

a si los empresarios deben proporcionar crédito a sus compradores los resultados fueron los siguientes: el 77% opina que no es una buena alternativa brindar créditos a sus clientes porque lo consideran dinero estático es decir que no puede moverse para generar más ganancias, otro aspecto negativo es que las personas no pagan o no terminan de liquidar la cuenta. Y el 23% señalaron que sí es una buena opción otorga crédito a sus clientes, pero no lo hacen.

En cuanto al uso de tarjetas de crédito, el 77% del total de los entrevistados ha utilizado una tarjeta, de estos el 60% considera que su experiencia es buena con este producto financiero, ya que ha sabido utilizarla; de igual manera estos empresarios mencionan que es una buena opción para obtener un crédito rápidamente. Sin embargo, el 40% restante tuvo una mala experiencia porque el banco no fue claro con los términos que ofreció. Para finalizar, el 23% del total de los entrevistados no ha hecho uso de este tipo de productos que ofrecen las instituciones financieras.

7. Consecuencias de la falta de educación financiera. De acuerdo con las experiencias de los empresarios, el no tener los estudios suficientes en temas de educación financiera ha provocado que el negocio crezca a un paso más lento. Así mismo se ve afectada la toma de decisiones, lo que provoca que no se aprovechen las oportunidades que se presentan, que no haya planeación de las ventas no control de los pagos, lo que a su vez ocasiona que no se conozcan las ganancias. Así mismo, los empresarios afirman que obtener un crédito para un pequeño negocio no es nada fácil, debido a las barreras que tienen los bancos como, por ejemplo: los requisitos, las investigaciones que realiza la institución, el exceso de información que se les solicita, el historial crediticio y la edad. Dos entrevistados afirmaron que la edad es una determinante para que las instituciones financieras ofrezcan un crédito, porque si eres muy joven es difícil que te lo autoricen, al igual si eres de la tercera edad. Por último, otros dos entrevistados consideran que las cajas ofrecen mejores oportunidades a la hora de otorgar un crédito. Todos los empresarios tienen claro que siempre una deuda pone en riesgo a la empresa, ya que se compromete el crecimiento económico y si no se puede pagar se debe poner dinero propio llegando hasta la quiebra.

Todos los empresarios reconocen que la planeación es muy importante porque al no realizarla, no identifican el monto de lo invertido, no pueden tomar decisiones, no saben cuál es la

ganancia neta, gastan más comparado con sus ingresos, continuamente tienen que estar solicitando créditos, se crea un desequilibrio en la empresa, se da una mala relación con los proveedores y se puede llegar hasta la quiebra.

#### 4.3 Productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras

Se visitaron, en el mes de septiembre de 2022, seis instituciones financieras, cuatro bancos y dos cajas de ahorro y crédito que operan en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León. En la tabla 1 se muestran la información recabada en relación a los créditos que ofrecen a los empresarios.

**Tabla 3.** Información sobre los créditos que ofrecen las instituciones financieras en la Ciudad de Huajuapán de León

	Tipo de crédito	Características del préstamo	Requisitos
Banco 1	Crédito personal	Monto: El monto mínimo es de 30,000 pesos. Plazo: Se tienen hasta 24 meses para liquidarlo. Los pagos pueden realizarse de forma semanal, bisemanal o mensual.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprobantes de compra de mercancía.</li> <li>✓ Tener un aval que pueda comprobar ingresos o bien que tenga un negocio.</li> </ul>
	Crédito Grupal	Monto: El monto por persona va de los 7,000 a 10,000 pesos. Plazo: Los plazos son de 3, 5, 6 o 7 meses. Los pagos son catorcenales y es necesario formar un grupo mixto (hombres y mujeres) de 5 a 6 integrantes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Para el crédito grupal es necesario formar un grupo mixto (hombres y mujeres) de 5 a 6 integrantes, además de los requisitos antes mencionados.</li> </ul>

Caja 1	Crédito comercial	<p>Monto: Se requiere tener un ahorro del 10% del monto a solicitar.</p> <p>Plazo: Se tiene hasta 18 meses.</p> <p>La tasa de interés más baja es del 20% (esta depende del historial crediticio), no existen penalizaciones por pronto pago.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tener comprobantes de ingresos (evidencia fotográfica de la mercancía o local).</li> <li>✓ Contar con un aval (debe tener distinto domicilio y contar con comprobante de ingresos).</li> <li>✓ Garantía del 10% según el monto del crédito.</li> <li>✓ 1% del monto del crédito para un seguro.</li> </ul>
Caja 2	Crédito inmediato	<p>Monto: El monto depende del 100% del ahorro que se tiene en la cooperativa.</p> <p>Plazo: Se tienen hasta 72 meses.</p> <p>El crédito es avalado por el 100% del ahorro, se presta a una tasa del 1.02% mensual.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser socio.</li> <li>✓ Tener un ahorro del 10% del monto solicitado en caso del crédito productivo y de un 100% en el crédito inmediato.</li> </ul>
	Crédito productivo	<p>Monto: Se requiere de un ahorro del 10% del monto a solicitar.</p> <p>Plazo: Depende del fin para el que se utilizó el crédito.</p> <p>El plazo para capital de trabajo es de 72 meses, mientras que para la construcción de inmuebles es de 120 meses.</p>	
	Credinámico	<p>Monto: Depende del historial crediticio.</p> <p>Plazo: 12 meses.</p> <p>Es una línea de crédito revolvente.</p>	
Banco 2	Crédito negocios y empresas	<p>Monto: Hasta 3 millones dependiendo capacidad de pago.</p> <p>Plazo: Indefinido con renovación anual.</p> <p>Línea de crédito revolvente para atender necesidades de capital de trabajo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tener un monto mínimo de ingresos.</li> <li>✓ Registro Federal de Contribuyentes (RFC).</li> <li>✓ No es necesario presentar estados financieros.</li> </ul>
	Crédito Empuje Negocios	<p>Monto: de 30,000 pesos a 3,000,000 de pesos, dependiendo capacidad de pago.</p> <p>Plazo: Hasta 36 meses.</p> <p>Dirigido a gastos del negocio.</p>	



Banco 3	Crédito personal	Monto: Puede llegar hasta 750,000 pesos, dependiendo la capacidad de pago. Plazo: De 24 hasta 60 meses. Crédito dirigido a las personas físicas para imprevistos, gastos o inversiones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CURP del solicitante o apoderado legal.</li> <li>✓ Contacto celular.</li> <li>✓ En el caso del crédito personal es necesario contar con ingresos mínimos de 5,000 pesos mensuales y tener una cuenta de cheques o maestra perfiles.</li> <li>✓ Para el crédito negocios se requiere el Registro Federal de Contribuyentes y el negocio debe tener mínimo 4 años.</li> </ul>
	Negocios	Monto: Depende de la capacidad de pago del cliente. Plazo: Puede llegar hasta los 60 meses. Línea de crédito dirigida a cubrir necesidades de Capital de Trabajo o Activo Fijo, es posible optar por una mezcla entre una línea simple y otra revolving.	
Banco 4	Préstamo personal inmediato	Monto: Desde 3,000 hasta 750,000 dependiendo de la capacidad de pago. Plazo: Puede ir de 6 a 72 meses. Préstamo para cubrir eventualidades o necesidades.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprobante de ingresos.</li> <li>✓ Recibir una oferta por parte del banco.</li> </ul>
	Crédito PYME	Monto: Depende de la capacidad de pago del solicitante. Plazo: de 12 a 72 meses. Crédito destinado a financiar capital de trabajo del negocio, para afrontar imprevistos, para adquirir activos fijos o hacer remodelaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No es necesario ser cliente.</li> <li>✓ Tener ventas anuales mayores a 5,000,000 de pesos.</li> <li>✓ Constancia de Situación Fiscal.</li> <li>✓ Tener un obligado solidario.</li> <li>✓ La empresa debe tener 4 años de antigüedad.</li> <li>✓ En caso de ser persona moral es necesario acta constitutiva y poder notarial.</li> </ul>
	Crédito Líquido	Depende de la capacidad de pago del solicitante. De los 12 a 60 meses. Crédito dirigido a las personas físicas o morales para que puedan cumplir con sus compromisos con los proveedores, acreedores y empleado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser cliente y tener una cuenta de cheques.</li> <li>✓ Información financiera y legal de la empresa.</li> <li>✓ Carta solicitud de crédito.</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contar con servicios de banca por internet.</li> </ul>
	Crédito PYME digital	<p>Monto: Depende la capacidad de pago del cliente, desde los 50,000 pesos. Plazo: De 12 a 60 meses. Crédito destinado a empresas para que tengan liquidez inmediata.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser cliente y tener contratado un Crédito Simple Pyme.</li> <li>✓ Haber recibido una oferta por de</li> <li>✓ Tener ventas anuales mayores a 5,000,000 pesos.</li> <li>✓ La empresa debe tener mínimo 2 años.</li> </ul>
	Crédito Simple PYME	<p>Monto: Los montos van desde los 50,000 pesos hasta los 15,000,000 pesos. Plazo: de 12 a 36 meses para capital de trabajo y de 12 a 60 meses para activo fijo. Recursos dirigidos a financiar el capital de trabajo, proyectos de equipamiento y adquisición de activo fijo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser cliente.</li> <li>✓ Acta constitutiva y poder notarial (en caso de ser persona moral).</li> <li>✓ El negocio debe tener mínimo 2 años.</li> <li>✓ Constancia de Situación Fiscal.</li> <li>✓ Comprobante de ingresos (para créditos mayores a 2,000,000 es necesario estados financieros).</li> </ul>

Nota: En todas las instituciones piden identificación oficial, comprobante de domicilio y de ingresos, historial crediticio, evaluación del cliente en el buró de crédito.

Fuente: Elaboración propia en base a la información recaba en el trabajo de campo.

Se encontró que, en la mayoría el requisito indispensable para obtener un crédito es ser cliente, es decir, primero se debe tener una cuenta de ahorro, para posteriormente solicitar un préstamo, únicamente en dos bancos no es requisito contar con un historial para tener acceso a un préstamo.

Con relación a la información que ofrecen las instituciones a sus clientes sobre educación financiera, esta se da de forma personalizada en cualquier sucursal, pero de acuerdo con las necesidades de cada usuario, es decir, si un cliente necesita ayuda con una tarjeta de crédito, ellos

le proporcionan información sobre eso únicamente (en la sucursal solo dan información sobre un producto en específico). Conforme a la información que proporcionan en educación financiera, la comparten por medio de los sitios web de cada entidad, de igual manera referencian a la página de la CONDUSEF; institución encargada de llevar a cabo todas las actividades relacionadas a la educación financiera.

Así pues, las cooperativas de ahorro e inversión resultan una buena alternativa para aquellos negocios establecidos como persona física, ya que los requisitos son más flexibles, los cuales son: ser socio, poner la parte social y comenzar a ahorrar; con ello se tienen mayor probabilidad de obtener un crédito a un costo no muy alto. En el caso de las personas morales, por obligación deben contar con una cuenta en un banco, por lo tanto, la institución más conveniente dependerá del giro y tamaños de esta.

## Conclusiones

La educación financiera consiste en todas las actividades dirigidas a la población con el objetivo de desarrollar aptitudes, habilidades y conocimientos en el manejo de las finanzas, con base en esto, se puede deducir que los empresarios no saben la definición exacta del término, pero sí identifican los resultados que pueden generar todas las actividades orientadas a la educación financiera.

A partir de la investigación se pudo conocer las experiencias de los microempresarios en el uso de servicios financieros, las consecuencias ocasionadas por la falta de educación financiera, describir y comparar los productos, herramientas y servicios que se encuentran disponibles en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León.

Los entrevistados señalan que, al no contar con suficientes conocimientos en temas financieros ha provocado que el negocio crezca a un paso más lento, se ve afectada la gestión, la toma de decisiones, no saben cómo aprovechar las oportunidades que se presentan, no pueden planear estrategias de venta, tampoco tienen un control en cuanto a los pagos y no conocen sus

ganancias netas; en definitiva, reconocen las consecuencias que genera la deficiente educación financiera.

Por último, se encontraron oportunidades para acceder a los servicios financieros de una forma práctica, a través de las cajas de ahorro popular, porque ofrecen información más concreta, con lenguaje menos sofisticado y productos más fáciles de comprender. Sin embargo, esto solo es viable para las empresas que están constituidas como personas físicas. Caso contrario para las personas morales, quienes tiene como única opción utilizar los servicios que ofrecen los bancos, tanto por el nivel de operaciones que manejan, como por los beneficios que obtienen para la gestión del negocio.

### Agradecimiento

El presente artículo es un avance del proyecto de tesis “Guía de Educación Financiera para las Micro y Pequeñas Empresas de la Heroica Ciudad De Huajuapán De León, Oaxaca”, de un alumno de la Maestría en Administración de Negocios de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, quien recibe beca de estudios por parte del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Dicho proyecto se desprende del proyecto de investigación “El emprendimiento y la educación financiera como elementos que contribuyen al desarrollo económico” registrado en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades.

### Referencias

Altagracia, M., López, G., Vázquez, P. y Botello, N. (2019). La Factibilidad del Financiamiento en México. *Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales*, (10), 94-100.

<https://revistahorizontes.uv.mx/index.php/horizont/article/view/6>

Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Sinapsis*, (8), 99-118.

Barradas, M. R., Rodríguez, J. y Sánchez, A. (2012). La profesionalización: Elemento clave para disminuir prácticas negativas en las micro, pequeñas y medianas empresas familiares. *Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*, 1-14.

BBVA (abril de 2022). Qué es la deuda: para qué sirve y cómo se mide el endeudamiento financiero.

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-deuda-para-que-sirve-y-como-se-mide-el-endeudamiento-financiero/>

Chávez, J., Parra, L., Méndez, J., García, E., Caballero, A. y Carranza, M. (2022). *Presupuesto, toma el control de tu dinero*. Condusef.

Chávez, J., Parra, L., Méndez, J., García, E., Caballero, A. y Carranza, M. (2022). *Ahorro, primer paso para alcanzar tus metas*. Condusef.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2021). Panorama anual de inclusión financiera: con datos al cierre de 2020.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2020). Impactos de la inclusión financiera: ¿Cuáles son los impactos de la inclusión financiera en las personas y las empresas?. Estudios de inclusión financiera.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (27 de agosto de 2020). *Inclusión Financiera*.  
<https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/inclusion-financiera-25319>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (30 de junio de 2016). ¿Qué es la Inclusión Financiera?.  
<https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Paginas/Descripción.aspx>

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (abril de 2022). *¿Qué hacemos?*.

[https://www.condusef.gob.mx/index.php?p=que\\_hacemos](https://www.condusef.gob.mx/index.php?p=que_hacemos)

- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (07 de septiembre de 2022). *La CONDUSEF da a conocer información sobre el comportamiento de los 9 principales bancos en el periodo enero a julio de 2022*. <https://www.gob.mx/condusef/prensa/la-condusef-da-a-conocer-informacion-sobre-el-comportamiento-de-los-9-principales-bancos-en-el-periodo-enero-a-julio-de-2022?idiom=es>
- Daza, O., Arango, J., Caro, K., Hernández, N. y Segura, A. (2019). Diseño de una cartilla en educación financiera para las microempresas de la localidad Antonio Nariño (Bogotá D.C). *Trabajo decente y crecimiento económico*, 2(2), 152-159.
- Díaz, R. y Berttolini, G. (2020). Componentes medibles de la educación financiera empresarial. *Academia Journals 2020*, 276-282.
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (2022, enero). Establecimientos económicos. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>
- Dolores, E., Salazar, J., Valdivia, M., Hernández, M. y Huertas, Ibis. (2021). Usabilidad de los productos financieros en empresarios de las MIPYMES en México. *Revista Academia & Negocios*, 7(1), 1-13.
- <https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/3062/3175>
- Formento, A. (2020). La inclusión financiera durante la pandemia: marco institucional, aciertos y cuentas pendientes. *Ab- Revista de Abogacía*, (7), 47-51.
- <https://publicaciones.unpaz.edu.ar/OJS/index.php/ab/article/download/857/793>
- Garay, A. y González, S. (2021). ¿Cómo ahorrar si no me alcanza el dinero? *Realidad Empresarial*, 1-2.

García, S. L. y Juárez, C. (2017). Características y retos en la administración financiera en MIPYME industriales: evidencia del municipio de Ecatepec de Morelos, México. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 10(5), 47-63.

Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Pearson.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill Education. <https://www.uca.ac.cr/wpcontent/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

IGAVEC (09 de julio de 2020). Cierre de comercios por la pandemia en Huajuapán dejó en bancarota a sector restaurantero: Luis Mario González. *Diario Marca*. <https://www.diariomarca.com.mx/2020/07/cierre-de-comercios-por-la-pandemia-en-huajuapán-dejó-en-bancarota-a-sector-restaurantero-luis-mario-gonzalez/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019). Censos Económicos 2019. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). Censos de Población y Vivienda 2020. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/default.html>

Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (2021). *Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México*. <http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM20oaxaca/municipios/20039a.html>

Izcara, S. (2014). *Manual de investigación cualitativa*. Editorial Fontamara.

Jiménez, A., Galván, K. y Navarrete, R. (2020). *Financiamiento de las Mipymes en México y su impacto en su esperanza de vida*. [Diapositivas]. Congreso Internacional Multidisciplinario de Ingenierías.

[https://www.ecorfan.org/booklets/CONIMI\\_2020/BOOKLET-047/JIMENEZ-RICO,%20Artemio.pdf](https://www.ecorfan.org/booklets/CONIMI_2020/BOOKLET-047/JIMENEZ-RICO,%20Artemio.pdf)

Ley Federal del Trabajo [LFT]. Art. 16. 1 de abril de 1970 (México).

Ley del Servicio de Administración Tributaria [LSAT]. Art. 1º y 2º. 15 de diciembre de 1995 (México).

Microserfin (agosto de 2021). *Programa de Educación Financiera*. [Diapositiva]. Fundación BBVA Mirofinanzas.

[https://microserfin.com/wp-content/uploads/2021/08/negociaciones\\_financieras.pdf](https://microserfin.com/wp-content/uploads/2021/08/negociaciones_financieras.pdf)

Morales, I. (2011). Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora. *Economía informa*, (366), 39-48.

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaias.pdf>

Morales, J. y Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. Grupo Editorial Patria.

Muñiz, L. (2009). *Control presupuestario, planificación, elaboración y seguimiento del presupuesto*. Profit Editorial.

<https://books.google.com.pe/books?id=nPGWEj5OfsC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Ortiz, R. (2003). *Alternativas de Financiamiento para las MPyME'S: El caso de Huajuapán de León y Chilapa de Díaz, Oaxaca*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Tecnológica de la Mixteca].

Osorio, A. (2021). *Análisis del proceso de sucesión en las empresas familiares de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca*. [Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica de la Mixteca].

Pacheco, Z. (2013). *Diagnóstico de necesidades de capacitación de las MIPYMES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca*. [Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica de la Mixteca].

Pérez, E. y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. CEPAL

Rim, J. y Rouse. J. (2003). *Manual de consulta sobre el ahorro de grupo*. FAO

Salas, J. F., Valles, E. K., Galván, A. K. y Cuevas, T. (2012). Competitividad para las micro, pequeñas y medianas empresas en México, mediante las incubadoras de negocios. *European Scientific Journal*, 8(25), 257-282.

Sánchez, C. E. T., Cortes, D. L., Salas, O. A. M. y Hernández, V. J. D. (2017). Análisis de la utilidad y pertinencia de la teoría financiera en las micro y pequeñas empresas de Colombia. *Puente Revista Científica*, 6(1), 95-109.

Sebstad, J., Cohen, M. y Stack. K. (2006). *Evaluación de resultados de la educación financiera*. Financial Education.

<https://silo.tips/download/evaluacion-de-resultados-de-la-educacion-financiera>

Segura, J. (2020). Modelo de educación financiera para mipymes. En C. Peña Lapeira (comp.), *Modelos empresariales para la gestión organizacional y financiera en las mipymes*. 17-47.

## CÓMO CITAR

Niño Naranjo, L. D., PAZ CALDERÓN, Y., & Espinosa Espíndola, M. T. (2023). La importancia de la educación financiera para las micro y pequeñas empresas en un municipio del sureste de México. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: División De Ciencias Económicas Y Sociales*, (39). <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi39.547>



  
**CRIS - UNISON**  
Sistema de Gestión de la Investigación

