



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA

GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DE LA HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

PRESENTA

L.C.E. LUIS DIEGO NIÑO NARANJO

DIRECTORA DE TESIS

DRA. YANNET PAZ CALDERÓN

CO-DIRECTORA DE TESIS

DRA. MÓNICA TERESA ESPINOSA ESPÍNDOLA

HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA, OCTUBRE 2023.

DEDICATORIA

A Dios, por guiar mi camino y permitirme cumplir una meta más.

A mi mamá, la Sra. Rufina Niño Naranjo, por su esfuerzo, consejos y apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A mi directora de tesis, la Doctora Yannet Paz Calderón y a mi codirectora la Doctora Mónica Teresa Espinosa Espíndola, por su conocimiento, orientación, paciencia, dedicación y compromiso en el proceso de elaboración de esta investigación.

A mis revisores: el Doctor Adolfo Maceda Méndez, la Doctora Lilia Alejandra Flores Castillo, la Maestra Martha Angélica Ruíz González y la Maestra Ana Delia Olvera Cervantes, por su dedicación, contribuciones, tiempo y compromiso para el desarrollo y conclusión de esta investigación.

A mis compañeros de grupo y amigos: Didier Argüelles, Cinthya Rojas, Tania Yescas, Miguel Ortiz, Maritza Carrasco, Eduardo Guzmán, Gisela Benítez, Jennifer Miguel, Adriana Montero, Denisse Sosa, por su apoyo, consejos y compañía a lo largo de mi formación.

A los micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca, por la confianza, tiempo y atención brindada en las entrevistas realizadas.

A la empresa Pizzas Atlantic, S.A.S. de C.V. por permitirme aplicar los conocimientos adquiridos durante mi formación profesional.

Al Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT) por el apoyo económico recibido para cursar de tiempo completo mis estudios y poder desarrollar esta investigación, que se espera sea de utilidad para los empresarios de la región.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I. METODOLOGÍA	13
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	17
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.3.1 Objetivo general	17
1.3.2 Objetivos específicos	18
1.4 METODOLOGÍA.....	18
1.4.1 Enfoque, alcance y diseño de la investigación	18
1.4.2 Proceso de recopilación de información	19
CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL.....	23
2.1 EMPRESA Y SU CLASIFICACIÓN	23
2.1.1 Tipos de empresas	23
2.2 LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS: CARACTERÍSTICAS	24
2.3 LA IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	25
2.4 INCLUSIÓN FINANCIERA	26
2.4.1 La educación financiera en las MYPES.....	30
CAPÍTULO III. EDUCACIÓN FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES EN LA HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN.	39
3.1 ASPECTOS GENERALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	40
3.1.1 Conocimiento sobre educación financiera por parte de los micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapan de León, Oaxaca.....	42
3.1.2 Elaboración de planes y presupuestos	45

3.1.3 El ahorro como una práctica	47
3.1.4 Utilización de servicios financieros.	49
3.1.5 Administración de la deuda.....	52
3.1.6 Consecuencias de la falta de educación financiera.....	55
3.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	57
3.3 PRINCIPALES HALLAZGOS IDENTIFICADOS	65
CAPÍTULO IV. GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA.....	68
4.1 PORTADA DE LA GUÍA	69
4.2 PRESENTACIÓN	70
4.3 ÍNDICE	71
4.4 ¿CÓMO UTILIZAR LA GUÍA?	72
4.5 ¿CÓMO HACER USO DEL CÓDIGO QR EN LA GUÍA?	73
4.6 LA EDUCACIÓN FINANCIERA	74
4.7 LA PLANEACIÓN: EL PRIMER PASO.....	79
4.8 EL PRESUPUESTO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN	83
4.9 ETAPAS PARA ELABORAR UN PRESUPUESTO	84
4.10 ¿CÓMO HACER UN PRESUPUESTO?.....	85
4.11 AHORRAR E INVERTIR PARA CRECER.....	88
4.12 ¿CUÁNTO DEBO AHORRAR?	89
4.13 INVERSIÓN	90
4.14 ¿CÓMO INVERTIR?.....	90
4.15 LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS COMO ENTIDADES DE APOYO.....	95
4.16 5 BENEFICIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	99
4.17 ¿CÓMO INTEGRAR A LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL NEGOCIO?	100

4.18 EL CRÉDITO COMO HERRAMIENTA DE CRECIMIENTO	103
4.19 TIPOS DE CRÉDITO	104
4.20 ELEMENTOS PARA CONSIDERAR AL CONTRAER UN CRÉDITO	106
4.21 LA INSTITUCIÓN QUE BRINDA SEGURIDAD	113
4.22 ¿CÓMO APLICAR TODO LO APRENDIDO?	115
CONCLUSIONES	118
REFERENCIAS	123
APÉNDICE I	131
APÉNDICE II	135
APÉNDICE III	136

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 2.1 Conocimientos relacionados con la educación financiera de los micro y pequeños empresarios.....	32
TABLA 3.1 Aspectos generales de los micro y pequeños empresarios y de la empresa.....	41
TABLA 3.2 Instituciones financieras que operan en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, octubre de 2022.....	57
TABLA 3.3 Información sobre los requisitos y características de los créditos que ofrecen las instituciones financieras en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, septiembre de 2022	59
TABLA 3.4 Principales hallazgos del trabajo de campo en las MYPES y en las instituciones financieras de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 3.1 Relación del concepto de educación financiera en la administración del negocio.....	43
FIGURA 3.2 Formas de planear la compra de mercancía por parte de los micro y pequeños empresarios.....	46
FIGURA 3.3 Formas de invertir los ahorros por parte de los micro y pequeños empresarios.....	48
FIGURA 3.4 Instituciones conocidas por los micro y pequeños empresarios.....	49
FIGURA 3.5 Fuentes de financiamiento usadas por los micro y pequeños empresarios.....	53

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

La competencia de los países a nivel internacional se da, por medio de aquellas empresas, que tienen la capacidad de entrar y permanecer en mercados internacionales, aun cuando el país competitivo tenga una estructura económica con un dominio de empresas que aplican administración empírica, es decir; compañías sin planes administrativos a futuro (Dolores et al., 2021).

En México el 99.8% de las empresas existentes son Micro, Pequeñas y Medianas (MIPYMES), de estas, un 99% son Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2020a), las cuales 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).

En la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, al igual que a nivel nacional, el 99% de las empresas son MYPES (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas [DENUE], 2022a), siendo, el escaso acceso a financiamiento uno de sus principales problemas, debido al deficiente historial crediticio y al incumplimiento de los requisitos para optar por alguna opción de la banca comercial. Esto provoca que no puedan tener recursos económicos para invertir en activo fijo o en capital de trabajo, generando una escasa competitividad en este tipo de empresas (Ortiz, 2003).

Una de las causas por las que los micro y pequeños empresarios tienen dificultades para obtener financiamiento es la deficiente educación financiera, ya que no diferencian sus finanzas personales de las empresariales, lo que provoca problemas de gestión y planeación financiera, motivo por el cual tienen el riesgo de llegar hasta la quiebra (Segura, 2020).

Por ello, el objetivo general de esta investigación fue desarrollar una guía de educación financiera para las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca a fin de ampliar sus posibilidades de acceso a los servicios financieros. La metodología tuvo un enfoque cualitativo con un alcance descriptivo y un diseño no experimental; estuvo basada en cuatro actividades, en primer lugar, se hizo una revisión documental para establecer los beneficios y la importancia que tiene la educación financiera para la permanencia y crecimiento de las MYPES en México.

Posteriormente, en la segunda actividad se utilizó un muestreo intencional en cadena para la aplicación de entrevistas semiestructuradas a trece micro y pequeños empresarios que cumplieran con tres características: a) que contaran con una empresa catalogada como micro o pequeña establecida en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, b) que llevara como mínimo dos años en operación y c) que sus propietarios o directivos tuvieran la disponibilidad de brindar información. La tercera actividad consistió en realizar visitas como cliente a seis instituciones financieras, seleccionadas con un muestreo por conveniencia y que cumplieron con dos características: a) fueron mencionadas frecuentemente por los micro y pequeños empresarios en las entrevistas y b) forman parte de los principales bancos; esto, con el objetivo de investigar los tipos y características de financiamiento y la información sobre educación financiera que ofrecen a las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León. Después, se identificaron los principales hallazgos de las entrevistas semiestructuradas y de las visitas a las instituciones. Finalmente, en la cuarta actividad se diseñó y elaboró la guía de educación financiera.

La presente tesis se encuentra dividida en cuatro capítulos, en el Capítulo I se muestra la metodología aplicada para esta investigación, el planteamiento del problema, el objetivo general, los objetivos específicos, la justificación y se especifica el proceso metodológico utilizado para la recolección de la información.

En el Capítulo II se presentan los principales conceptos que dan sustento a esta investigación como lo son: la clasificación de las empresas, las características que tienen la MYPES, la importancia del financiamiento para estas organizaciones, se describe la educación financiera y los conocimientos que deben tener los micro y pequeños empresarios en temas de educación financiera.

En el Capítulo III se incluye el análisis de la información obtenida en el trabajo de campo, por medio de las entrevistas semiestructuradas aplicadas a trece empresarios, así como la información obtenida de las visitas a seis instituciones financieras de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León Oaxaca, al final se presentan los principales hallazgos encontrados con estas dos actividades.

Por último, en el Capítulo IV se muestra la guía de educación financiera para las micro y pequeñas empresas de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, la cual pretende ser un apoyo para este tipo de negocios, a fin de que amplíen sus posibilidades de acceso a los servicios financieros y con ello puedan encontrar un financiamiento de manera oportuna. Finalmente, en el último apartado de la tesis se detallan las principales conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I.
METODOLOGÍA

CAPÍTULO I. METODOLOGÍA

1.1 Planteamiento del Problema

La Heroica Ciudad de Huajuapán de León, se encuentra ubicada al noroeste 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 Ajuquila (Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal [INAFED], 2021). El Censo Poblacional del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2020b), 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 (DENUE, 2022a). Villagómez (2010) afirma que estas MYPES 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).

En el año 2020 las MYPES se enfrentaron a un acontecimiento imprevisto a nivel internacional: la pandemia de 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 una entrevista virtual realizada el 10 de septiembre de 2021 con la Maestra en Administración de Negocios (MAN), Claudia Urbano; microempresaria 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 con necesidad de asesoría empresarial. Resaltó una característica en particular de estos pequeños negocios: *van al día*¹.

La maestra Urbano 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 los 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 ve beneficiado por la situación, mientras que los negocios de reciente creación sufren muchos descalabros 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. La maestra Urbano 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 micro y pequeños empresarios. Esta situación provocó que al

¹ La maestra Urbano 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.

presentarse la crisis sanitaria no contarán con los recursos financieros suficientes para sobreponerse a la situación.

La maestra Urbano menciona que la dificultad de los empresarios para tener acceso a los servicios financieros se centra en las políticas empleadas por las instituciones financieras. Por ejemplo, los requisitos solicitados son difíciles de cumplir y las comisiones cobradas por estas entidades de ahorro y crédito son altas. Para enriquecer la información proporcionada por la maestra Urbano, se realizaron entrevistas, el día 20 de octubre de 2021, a dos 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 préstamo².

Por otra parte, una persona 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 pesos mexicanos al capital social, así como también tener una recomendación positiva de dos socios

² 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.

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 monto de hasta ocho veces el saldo de lo que se tenga ahorrado.

Por otra parte, las instituciones de la banca comercial manejan como requisitos: la identificación oficial, la alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el comprobante de domicilio, cuatro años de operaciones comprobables y la Clave Única de Registro de Población (CURP).

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) 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” (p. 8).

Por los motivos mencionados, es necesario diseñar e implementar una guía para ampliar las posibilidades de acceso a los servicios financieros, a fin de que los propietarios de las MYPES puedan conocer, acercarse y usar los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras.

1.2 Justificación

Las MYPES son entidades importantes en la economía del país, generan el 52.5% de empleo formal y aportan un 30.3% a los ingresos del país (INEGI, 2019), por ello, su supervivencia es necesaria, la cual depende de una adecuada administración de sus finanzas, ya que, a partir del buen manejo de sus recursos financieros pueden cubrir sus pasivos (Soberanes et al., 2021). A través de la elaboración de la guía de educación financiera se busca apoyar a los micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para que amplíen sus posibilidades de acceso al financiamiento.

Esta investigación que se orienta a la educación financiera de las MYPES es pertinente, porque muestra una relación directa con materias como Administración Estratégica de la Empresa Familiar, Administración Financiera de la Empresa, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión y Apoyos Financieros para el Emprendimiento, que forman parte del plan de estudios de la Maestría en Administración de Negocios.

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Desarrollar una guía de educación financiera para la MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca a fin de ampliar sus posibilidades de acceso a los servicios financieros.

1.3.2 *Objetivos específicos*

1. Realizar una revisión documental para establecer los beneficios y la importancia que tiene la educación financiera para la permanencia y crecimiento de las MYPES en México.
2. Identificar los conocimientos en educación financiera y la utilización de servicios financieros de las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapam de León.
3. Investigar los tipos y características de financiamiento y la información sobre educación financiera que ofrecen las instituciones financieras a las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapam de León.
4. Identificar los efectos que han tenido las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapam de León, a causa de la falta de educación financiera.
5. Elaborar una guía que amplíe las posibilidades de acceso a los servicios financieros de las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapam de León.

1.4 Metodología

1.4.1 *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 tema se observó sin la necesidad de hacer una manipulación de las variables (Hernández et al., 2014). De esta manera, 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.

1.4.2 Proceso de recopilación de información

Para recabar la información se realizaron tres actividades, la primera fue la investigación documental en distintas fuentes bibliográficas con las cuales se pudo conocer la importancia que tiene la educación financiera para la permanencia y crecimiento de las MYPES en México y la forma en que realizan la administración financiera las empresas de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León.

La segunda actividad realizada fue la aplicación de entrevistas a trece micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para ello se tomó en cuenta a quienes 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 operación³ y c) que sus propietarios o directivos tuvieran la disponibilidad de brindar información ya que por el tema de investigación debe existir voluntad y confianza; para identificar a los entrevistados se hizo uso de la técnica de muestreo intencional en cadena, la cual establece que 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).

Para recopilar dicha información 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 conceptual; contiene siete apartados divididos en: datos generales del entrevistado, conocimientos en educación financiera, presupuestos, ahorro e inversión, servicios financieros, administración de la deuda y consecuencias de la falta de educación financiera (véase Apéndice I). Las entrevistas se aplicaron en el mes de agosto de 2022, cabe señalar que antes de su aplicación se hicieron pruebas piloto, lo cual ayudó a mejorar la estructura y contenido del instrumento.

La tercera actividad consistió en investigar los tipos y características de financiamiento y la información sobre educación financiera que ofrecen las instituciones financieras 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 seis instituciones financieras en el mes de septiembre de 2022.

³ 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. Para este estudio es necesario que las empresas cuenten con dos o más años en operación porque cuentan con más experiencia empresarial.

Se decidió aplicar esta estrategia debido a que no se pudieron conseguir entrevistas con los ejecutivos de cuenta⁴. La información recabada en estas visitas se relacionó con los siguientes temas: tipo de institución financiera, requisitos para ser cliente, modalidad o características de las cuentas de ahorro y créditos que ofrece, y los requisitos indispensables para poder contratar un préstamo, para ello se diseñó una guía de preguntas que se encuentra en el Apéndice II.

Para seleccionar a las instituciones financieras visitadas se hizo uso de un muestreo por conveniencia, en este tipo de técnica se eligen a los sujetos de estudio más accesibles para la investigación (Izcarra, 2014). En este caso se determinó previamente a un grupo de instituciones considerando lo siguiente: a) las instituciones financieras más mencionadas por los micro y pequeños empresarios en las entrevistas semiestructuradas (véase Figura 3.4) y b) a los principales bancos que establece la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros de enero a junio de 2022 (CONDUSEF, 2022c).

Las actividades realizadas, permitieron conocer la importancia de la educación financiera para las MYPES, la experiencia de los micro y pequeños empresarios en el uso de servicios financieros, así como los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras. Dicha información se utilizó para elaborar la guía de educación financiera que permita ampliar las posibilidades de acceso a los servicios financieros de las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León.

⁴ Se tuvo un acercamiento con dos de ellos e indicaron que no tenían tiempo disponible, además de mostrarse reticentes a hablar del tema 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.

CAPÍTULO II.

MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL

2.1 Empresa y su clasificación

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 su Artículo 16, conceptualiza a la empresa, como una unidad económica de producción, definición que coincide con Münch y García (2015) quienes establecen que es un grupo social con fines lucrativos, encargado de producir bienes o brindar servicios, para satisfacer necesidades. Sin embargo, Koontz (2012) concibe a la empresa como “cualquier tipo de organización, sea negocio, dependencia gubernamental, un hospital o una universidad” (p. 5).

Dado lo anterior, para esta investigación *la empresa se define como un conjunto de recursos materiales, financieros y tecnológicos, que, junto con un grupo de individuos coordinados y dirigidos logran los objetivos para los cuales fue creada.*

2.1.1 Tipos de empresas

Existen diferentes criterios de clasificación de las empresas, de acuerdo con la Secretaría de Economía (2012) las microempresas son los negocios que cuentan con menos de diez trabajadores y que tienen ventas hasta por cuatro millones de pesos anualmente, mientras que las pequeñas empresas son todos aquellos establecimientos que cuentan con menos de treinta

trabajadores, pero más de diez y generan ventas por más de cuatro, pero menos de cien millones de pesos al año.

Para esta investigación se utilizará la clasificación de Münch y García (2015) quienes agrupan a las empresas 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.

2.2 Las Micro y Pequeñas Empresas: Características

En México, 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 continuación 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, el escaso acceso al financiamiento, la alta rotación de

surgimiento y mortalidad, el uso deficiente de la administración, la nula innovación en sus procesos y por tener una toma de decisiones muy centralizada (Tavera y Salinas, 2011).

2.3 La importancia del financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas

Las MYPES, se caracterizan por ser empresas dirigidas por los mismos 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. Además, estas entidades no cuentan con altos niveles de inventarios, ni con los activos necesarios para realizar adecuadamente su trabajo, pues esto representaría grandes inversiones en capital de trabajo, lo que constituye importantes montos de 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 del recurso financiero o la mala administración de este pueden 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 alta 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).

Uno de los principales problemas que enfrentan estas compañías es la dificultad de financiamiento, debido a la reputación crediticia y al no poder cumplir con todos los requisitos

solicitados por las instituciones financieras; lo que repercute negativamente en la baja inversión de activo fijo y capital de trabajo, desfavoreciendo la competitividad de estas entidades económicas en relación con las grandes empresas (Ortiz, 2003).

Otras barreras presentes en la obtención de financiamiento se centran 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 necesaria la inversión, para que puedan crecer y desarrollarse en el medio en el que actúan, pero el 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 estas, 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 para la obtención de financiamiento.

2.4 Inclusión Financiera

La inclusión financiera es un concepto importante en la economía de cualquier país, 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).

Para Villacorta y Reyes (2012), la inclusión financiera “es una condición por la cual las personas tienen acceso y usan un conjunto de servicios financieros que incluyen servicios de crédito, ahorros, pagos y seguros” (p. 6). Por otro lado, para Cano et al. (2014) la inclusión financiera “se puede definir como el acceso generalizado a servicios financieros y su utilización efectiva” (p. 19).

La CNBV (2016) establece 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).

Para esta investigación la inclusión financiera se define como *la capacidad que tiene el sistema financiero para incrementar y acercar los servicios financieros (crédito, ahorro, pagos, seguros e inversión) de manera oportuna y adecuada a las personas físicas y morales.*

La inclusión financiera es una de las herramientas necesarias para fortalecer el desarrollo de un país, según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) realizada en 2018, más del 30% de la población no cuenta con algún servicio financiero formal. Además de que más del 50% no tiene una cuenta de ahorro.

Este concepto se mide a través de los indicadores de la CNBV, establecidos en su Informe de Inclusión Financiera del año 2021; los cuáles son:

- a) Número de instituciones financieras: Se refiere a la cantidad de entidades financieras por cada tipo; estas pueden ser bancos comerciales, Sociedades Cooperativas de

Ahorro y Préstamo (SOCAP)⁵, Sociedad Financiera Popular (SOFIPO)⁶ y bancos de desarrollo que se encuentran dentro del territorio nacional. De igual forma, mide la concentración de las instituciones por localidad.

- b) Número de corresponsales: Este indicador se enfoca en la cantidad de instituciones que sirven como apoyo al sistema financiero, estos pueden ser cadenas de tiendas de conveniencia, cadenas de supermercados, farmacias, entre otros.
- c) Cantidad de cajeros automáticos: Mide la cantidad de cajeros automáticos que existen en una determinada área geográfica.
- d) Uso de terminales punto de venta: Indica el número de terminales punto de venta que son utilizadas por las instituciones como: bancos comerciales, SOCAP, SOFIPO y bancos de desarrollo.
- e) Número de cuentas de captación: Mide la cantidad de contratos de captación por entidades financieras.

⁵ Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPS), son instituciones que practican actividades de ahorro y préstamo para los socios que las conforman, su propósito es incluir financieramente a la población de la localidad donde se encuentran con la meta de acercar productos y servicios financieros de calidad (Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], 2016).

⁶ Las Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS) “son sociedades con fines de lucro que tienen por objeto promover la captación de recurso, así como colocarlos mediante préstamos o créditos al público en general” (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [CONDUSEF], 2022a, párr. 1).

- f) Cantidad de créditos: Este indicador muestra la cantidad de créditos otorgados a las personas físicas por parte de la banca comercial. De igual manera mide la cantidad de créditos otorgados a las empresas clasificándolas como MIPYMES y grandes empresas.

- g) Número de cuentas administradas de ahorro para el retiro: Mide el número de cuentas administradas por las Afore, así como también la distribución de las cuentas en las diferentes instituciones.

- h) Seguros: Este indicador hace referencia al monto de las primas directas del sector asegurador, así como a los tipos de seguros que son contratados.

- i) Número de transacciones y transferencias: Evalúa el número de transferencias realizadas por cada diez mil personas adultas, así como también el número de usuarios de tarjetas bancarias y medios digitales.

- j) Cantidad de remesas: Representa la cantidad de dinero que ingresa al país por concepto de remesas.

- k) Acciones de defensa a usuarios: Indica el número de acciones de defensa a los usuarios de servicios financieros, se incluyen acciones preventivas y correctivas.

- l) Reclamaciones ante la banca comercial: Este indicador hace referencia al número de reclamaciones que los clientes presentan ante las instituciones financieras.

Estos indicadores ayudan a conocer el grado de inclusión financiera del territorio nacional, porque cuando el sistema financiero de un país no es capaz de incluir financieramente a su población “quien más pierde es la misma sociedad al excluir de sus servicios a personas naturales y jurídicas que con proyectos bien apalancados podrían hacer valiosos aportes al bienestar” (Cano et al., 2014, p. 33).

Para las MYPES incluirse financieramente les proporciona grandes beneficios, en el entorno microeconómico, por ejemplo: “favorece la resistencia financiera y la inversión en activos, mientras que de manera indirecta impacta en el crecimiento económico” (CNBV, 2020a, 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).

Una de las causas más destacadas de la incidencia de este fenómeno es la falta de educación financiera por parte de los micro y pequeños empresarios, quienes son los encargados de tomar las decisiones financieras y el rumbo de sus empresas (Segura, 2020).

2.4.1 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 empresarios afecta la toma de decisiones, porque no saben diferenciar sus finanzas personales y empresariales; lo que provoca, 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).

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 las finanzas; lo cual, ayuda a tomar decisiones sustentadas en un análisis de la oferta de los productos financieros propuestos por las entidades financieras, manteniendo un equilibrio entre los intereses, necesidades, conocimiento de sus derechos y obligaciones de los clientes ante las instituciones (CNBV, 2020b).

Para tomar decisiones financieras, los micro y pequeños empresarios 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 micro y pequeño empresario debe conocer el entorno económico en el que se encuentra, 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).

Con base en lo anterior, en la Tabla 2.1 se muestran los conceptos que de acuerdo con ciertos autores permiten saber el conocimiento en educación financiera que tienen los micro y pequeños empresarios.

Tabla 2.1

Conocimientos relacionados con la educación financiera de los micro y pequeños empresarios

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

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

Es indispensable que los micro y pequeños empresarios fortalezcan sus conocimientos de educación financiera, el uso del dinero y el registro de sus operaciones; esto les ayudará a tener mayor acceso a los servicios financieros, así como contrarrestar las dificultades que puedan tener

al ingresar al sistema financiero (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).

De acuerdo con los autores mencionados en la Tabla 2.1 los micro y pequeños empresarios deben tener conocimientos sobre presupuestos, ahorro, administración de la deuda, servicios y negociaciones financieras, para considerar que están capacitados. A continuación, se explica cada uno de ellos.

A. Presupuestos

La planeación financiera es la actividad donde se definen las metas que se deben cumplir para la permanencia y generación de valor de la empresa; su principal objetivo es analizar que los ingresos permitan cumplir con las obligaciones contraídas por la entidad económica, para mantenerse en situaciones adversas; por ello el presupuesto es una herramienta necesaria en la planeación de las finanzas a corto plazo (Gutiérrez y Gutiérrez, 2018).

Un presupuesto se define como “una herramienta de planificación que, integra y coordina las áreas, actividades, departamentos y responsables de una organización, y que expresa en términos monetarios los ingresos y gastos que se generan en un periodo determinado para cumplir con los objetivos” (Muñiz, 2009, p.41). De igual manera 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 (Chávez et al., 2022a).

Para el control de los recursos financieros, es necesario que los micro y pequeños empresarios tengan conocimientos mínimos respecto al propósito de un presupuesto, así como sobre los elementos básicos de este. También deben entender los beneficios del control del flujo de efectivo y de un plan de gastos; un micro y pequeño empresario que comprende la necesidad del manejo eficiente del dinero lleva un control del flujo monetario, elabora un presupuesto, un plan de ahorro y está informado en aspectos relacionados con educación financiera (Sebstad et al., 2006).

B. Ahorro

El 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 micro y pequeños empresarios 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).

C. 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).

Un elemento importante de los créditos es la tasa de interés, la cual se define como “el costo del dinero; es la compensación que espera un proveedor de fondos y la cantidad que debe pagar un demandante de fondos” (Gitman y Zutter, 2012, p.207).

Para Sebstad et al. (2006), un micro y pequeño empresario 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 financiamiento, entender cuáles son los términos y acuerdos del crédito, se le facilita realizar preguntas antes de pedir prestado y compara los costos con la capacidad de pago que tiene, para finalmente elaborar un plan de crédito.

D. Servicios Financieros

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 de dinero, créditos, depósitos, uso de cajeros automáticos, ahorro e inversión. Por ejemplo, al hacer uso de los servicios de una institución como un banco, un micro y pequeño empresario 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).

Las instituciones financieras se encuentran vigiladas por la CONDUSEF, quien es el órgano encargado de “empoderar a los usuarios de servicios financieros a través de la educación e inclusión financiera, potenciar los mecanismos de protección y defensa de estos, en sus relaciones con las instituciones financieras, generando condiciones de bienestar que permitan equidad sustantiva” (CONDUSEF, 2022b, párr. 7).

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

E. 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; se practican de manera constante, aunque las resoluciones no siempre tienen los mismos resultados, cada negociación es distinta ya que debe estar alineada con el objetivo buscado. Por ello, se debe recopilar información necesaria, con el fin de entender los intereses de ambas partes y tener una comunicación efectiva con la otra persona, para obtener un acuerdo satisfactorio (Microserfin, 2021).

Según Sebstad et al. (2006), los micro y pequeños empresarios deben conocer los principios, las técnicas y los pasos de las negociaciones para tener acuerdos efectivos. Además, deben tener la habilidad de establecer objetivos de negociación y elaborar un plan de negociación.

Finalmente, los cinco conceptos descritos anteriormente muestran la importancia de mantener los registros en una empresa, por lo cual el micro y pequeño 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).

CAPÍTULO III.

EDUCACIÓN FINANCIERA Y
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES EN LA
HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE
LEÓN

CAPÍTULO III. EDUCACIÓN FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES EN LA HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN

A nivel nacional las MYPES son muy importantes, debido a que generan más del 50% del empleo formal y aportan 30.3% a los ingresos del país, lo que representa una fuente de recursos monetarios relevante para las familias mexicanas (INEGI, 2019), por esta razón su permanencia es muy valiosa en la economía de México. Para evitar que estas empresas suspendan sus actividades y provoquen desempleo es necesario que tengan una adecuada administración de sus finanzas (Soberanes et al., 2021). Por lo tanto, en este capítulo se muestran, de acuerdo a los resultados del trabajo de campo los conocimientos de los micro y pequeños empresarios en educación financiera, así como las oportunidades de financiamiento vigentes dentro de la Heroica Ciudad de Huajuapan de León, Oaxaca.

Este capítulo cuenta con tres apartados, en el primero se presentan los resultados de la aplicación (del 1 al 31 de agosto del 2022) de las entrevistas semiestructuradas a 13 micro y pequeños empresarios que fueron elegidos de acuerdo con el muestreo en cadena y que cumplieron con las características siguientes: a) son dueños de empresas catalogadas como micro o pequeñas ubicadas en la Heroica Ciudad de Huajuapan de León, b) la empresa tiene dos o más años en operación y c) tuvieron la disposición de brindar información. La actividad tuvo como objetivo identificar los conocimientos que los micro y pequeños empresarios tienen en educación financiera, el uso de servicios financieros y el efecto que ha tenido para las MYPES la falta de educación financiera. Esta información se encuentra dividida en los siguientes subtemas:

- Aspectos generales de las MYPES.

- Conocimiento sobre educación financiera por parte de los micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca.
- Elaboración de planes y presupuestos.
- El ahorro como una práctica.
- Utilización de servicios financieros.
- Administración de la deuda.
- Consecuencias de la falta de educación financiera.

En el segundo apartado se exponen los resultados de las visitas realizadas a seis instituciones financieras (del 5 al 12 de septiembre de 2022) seleccionadas a partir de un muestreo por conveniencia y que cumplieron con las siguientes características: a) fueron mencionadas frecuentemente por los micro y pequeños empresarios en las entrevistas semiestructuradas y b) forman parte de los principales bancos que establece la CONDUSEF de enero a junio de 2022 (CONDUSEF, 2022c). Con ello fue posible indagar las características de los servicios, productos y oportunidades de financiamiento que ofrecen las instituciones a las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León.

Finalmente, en el tercer apartado se presentan los principales hallazgos obtenidos a través de la realización de las entrevistas semiestructuradas a los micro y pequeños empresarios y de las visitas realizadas a las instituciones financieras.

3.1 Aspectos generales de las micro y pequeñas empresas

En la Tabla 3.1 se muestran las características generales de los micro y pequeños empresarios y de su empresa, tales como: nivel educativo y edad del empresario, años de operación de la empresa, actividad económica y número de empleados del negocio.

Tabla 3.1*Aspectos generales de los micro y pequeños empresarios y de la empresa*

Entrevistado	Nivel educativo	Edad del dueño (años)	Tiempo en operación (años)	Actividad de la empresa	Número de empleados
1	Posgrado	43	4	Consultoría	1
2	Secundaria	38	30	Tienda de electrónicos	1
3	Licenciatura	58	10	Mercería	*
4	Bachillerato	56	24	Tienda de ropa	2
5	Bachillerato	28	15	Acuario	*
6	Licenciatura	52	46	Tienda de maquinaria agrícola	5
7	Licenciatura	28	15	Farmacia	3
8	Bachillerato	70	50	Tlapalería	*
9	Bachillerato	62	25	Tienda de productos de belleza	1
10	Primaria	53	30	Tienda de artículos de cera	*
11	Primaria	77	35	Tienda de plásticos	*
12	Primaria	47	27	Pizzería	30
13	Licenciatura	26	3	Veterinaria y accesorios	2

*Nota. Los negocios marcados con * no cuentan con empleados que perciban un sueldo, ya que los propietarios realizan todas las actividades; en estricto sentido estos dueños de negocio se consideran como personal ocupado. Elaboración propia con información obtenida de las entrevistas realizadas a micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca.*

Se observa que el 38% de los micro y pequeños empresarios cuenta con estudios de nivel superior, un 31% posee educación media superior, mientras que el resto tiene únicamente educación básica. En cuanto a la edad el 46% se encuentra en un rango de entre 26 y 50 años, el 54% restante es mayor a los 50 años.

Conforme al tiempo de vida de las empresas, el 85% cuenta con 10 o más años en actividad, el 15% tienen entre dos y cinco años de operar. Respecto a los giros de los negocios principalmente son dos: comercio y servicios. En lo que se refiere al número de empleados, el 38% tiene de uno a dos, otro 38% no cuenta con ninguno, ya que todas las actividades las realiza el dirigente del negocio, es decir no paga ningún sueldo, otro 8% cuenta con 30 empleados y finalmente, el 16% tiene de 3 a 5 trabajadores.

3.1.1 Conocimiento sobre educación financiera por parte de los micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca

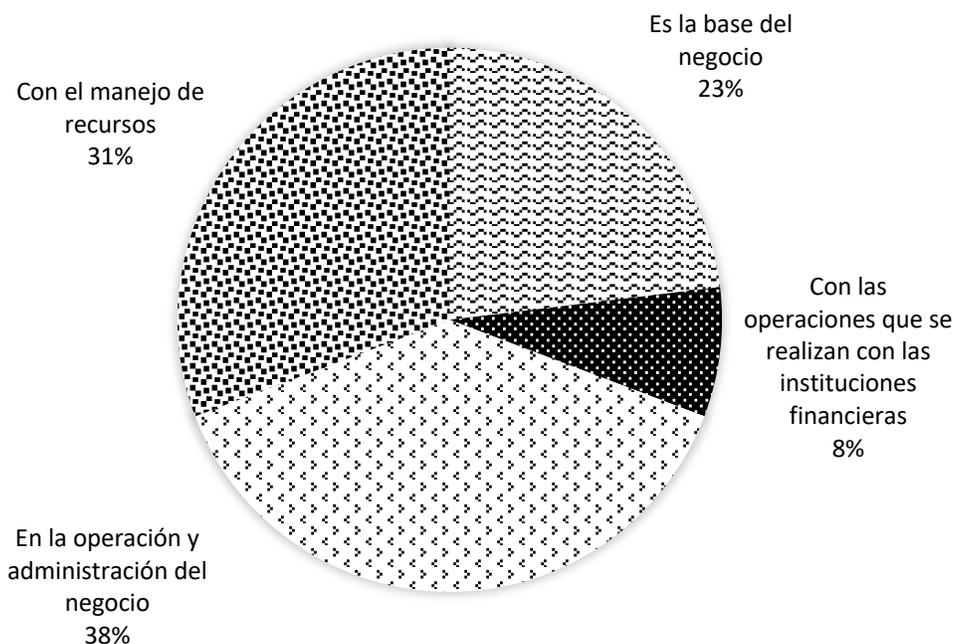
El objetivo de este apartado es describir los conocimientos que los micro y pequeños empresarios tienen acerca de la educación financiera y la importancia que le dan al concepto en la administración de su negocio. En lo referente a la definición del término educación financiera, el 92% de ellos indicó saber a qué se refiere el término y el 8% dijo desconocerlo.

Los micro y pequeños empresarios que dicen saber de educación financiera, relacionan el término con: la administración de los recursos, los ingresos y egresos, tener unas finanzas sanas, mantener un control de los gastos para no erogar más de lo que se tiene; además uno de los entrevistados, mencionó que para él es *administrar el presupuesto*. Sin embargo, estas respuestas únicamente vinculan la educación financiera con los resultados que esta proporciona y no con las actividades que se ejecutan o la forma en que se puede implementar en la empresa.

En ese sentido, los micro y pequeños empresarios relacionan la educación financiera y la administración, con los elementos básicos del negocio, la operación y el manejo de los recursos, porque mencionan que un adecuado control es importante para que la compañía no quiebre (véase Figura 3.1).

Figura 3.1

Relación del concepto de educación financiera en la administración del negocio.



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

En la Figura 3.1 se puede observar que solo el 8% relaciona el concepto de educación financiera con las operaciones que realizan el negocio y las instituciones financieras, los demás lo enlazan con actividades operativas y de gestión.

Respecto a la pregunta sobre si les gustaría aprender temas de educación financiera; el 85% considera viable seguir aprendiendo acerca de ello. En cambio, el 15% no tiene como opción adquirir nuevos conocimientos acerca de este tema, ya que para ellos su edad es un impedimento. Del 85% que sí tiene interés por conocer más de educación financiera, un 46% contestó que aprendería debido a que es importante para el negocio y porque aún no identifican cómo aplicar sus conocimientos en la administración del negocio. Otro 36% considera importante seguir aprendiendo temas nuevos, porque con ello pueden mejorar la toma de decisiones. Por último, el 18% piensa que es importante seguir actualizándose debido a los nuevos cambios tecnológicos.

Todos los entrevistados consideran que es de mucha importancia conocer más sobre la mejor administración del dinero porque con ello pueden: a) realizar un buen manejo de sus recursos financieros, b) asignarlos de una mejor manera, c) saber dónde invertir y cómo hacerlo y d) tener una eficiente gestión de sus obligaciones. Estos resultados muestran que los micro y pequeños empresarios conocen los aspectos básicos de la definición de educación financiera, reconocen la importancia que este concepto tiene en la gestión de su negocio, y además cuentan con la iniciativa de aprender más acerca de educación financiera, sin embargo, la dificultad que aún muestran es el no saber cómo poner en práctica estos conocimientos en su empresa.

3.1.2 Elaboración de planes y presupuestos

El siguiente apartado tiene como finalidad conocer cuántas MYPES realizan un plan y un presupuesto, cuál es su conocimiento acerca del tema y qué importancia ocupa este, en el control de las operaciones del negocio.

El 77% de los micro y pequeños empresarios entrevistados dicen llevar por escrito los ingresos que tienen en la empresa y los personales. La parte restante, el 23% no realiza los registros personales, únicamente los del negocio, porque consideran que no es necesario separar los datos al ser un negocio pequeño. En relación a los egresos; el 62% sí lleva un registro de lo que gasta en la empresa y en lo personal, para lo cual contratan a un profesional externo, quien es el encargado de mantener los registros. El otro 38% no anota los gastos personales, únicamente conocen lo que gastan en el negocio. Así mismo, haciendo referencia a los datos expuestos anteriormente se identifica que el 77% de MYPES hace un control de los ingresos empresariales y personales en comparación con un 62% que dice llevar el registro de sus gastos de manera separada.

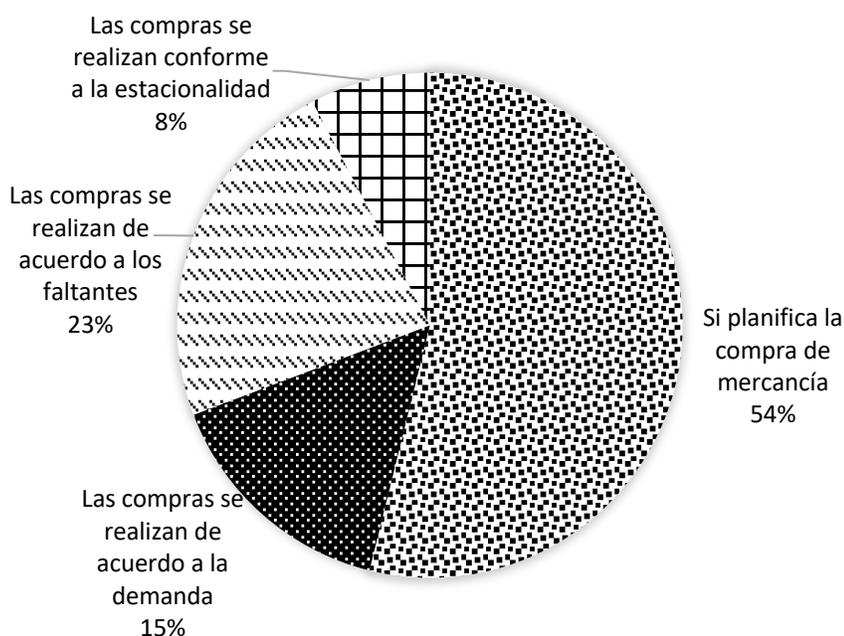
Para conocer sus ingresos y gastos, los micro y pequeños empresarios realizan cálculos con periodicidad, el 54% respondió que las hace de manera mensual (de este porcentaje el 8% elabora estados financieros cada mes), el 23% comenta que sus ingresos y gastos los conoce diariamente, un 15% semanalmente y el resto anualmente.

El 84% de los entrevistados comentó que para conocer sus ventas o ingresos diarios hace cortes de caja, mientras que un 8% respondió que no realiza cortes de caja porque sus ingresos los obtiene de manera mensual, por lo tanto, el registro de sus operaciones lo lleva a cabo mensualmente. Por último, el 8% restante contestó que no aplica ningún mecanismo de control.

Con relación a la planeación de la compra de mercancía, el 54% sí gestiona los pedidos y el 46% adquiere su mercancía de acuerdo con sus faltantes o a la demanda (véase Figura 3.2).

Figura 3.2

Formas de planear la compra de mercancía por parte de los micro y pequeños empresarios



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

De acuerdo con la información expuesta anteriormente, los entrevistados no realizan un presupuesto, ya que el 77% lleva un control de sus ingresos por separado y solo el 62% de sus gastos, esto lo realizan para cumplir con sus obligaciones fiscales y no para cuestiones administrativas o de toma de decisiones, de hecho, solo uno realiza estados financieros. A pesar de esto, los entrevistados dicen conocer las entradas y salidas de dinero que tienen, 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.

3.1.3 El ahorro como una práctica

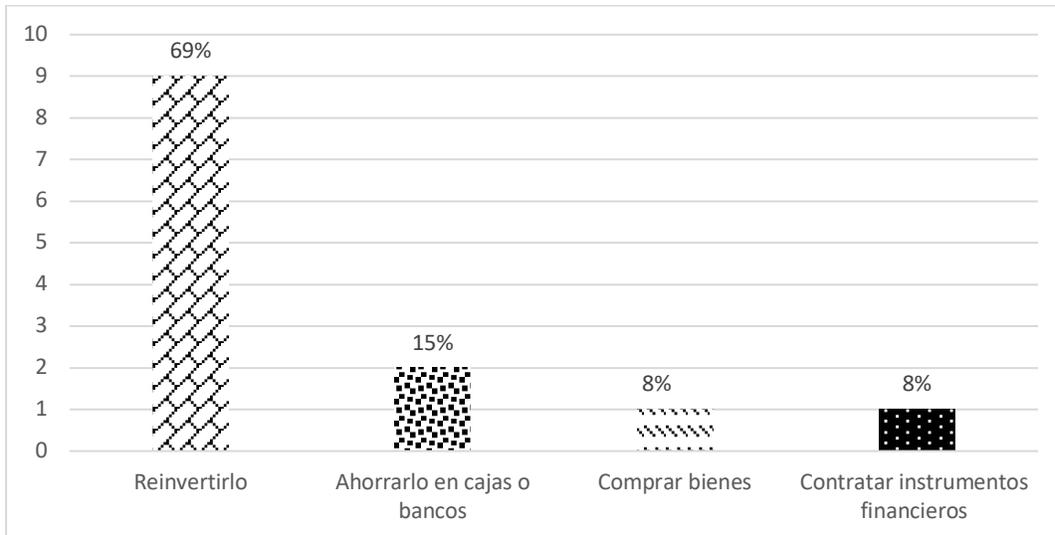
Esta sección tiene como objetivo conocer la importancia que le dan al ahorro los micro y pequeños empresarios y el porcentaje que destinan para ello, además de saber las oportunidades de inversión que identifican. Para determinar la relevancia del ahorro para los micro y pequeños empresarios, se les preguntó qué tan importante es para su negocio; al respecto, el 100% de ellos comentaron que reservan parte de sus recursos monetarios lo cual resulta muy valioso para la empresa; de este porcentaje, el 54% considera que es muy útil porque sirve para imprevistos, un 15% lo considera importante ya que es funcional para reinvertirlo en el negocio, otro 15% piensa que es muy bueno porque se puede utilizar en el futuro y el 16% restante lo considera vital para la operación del negocio.

Con relación al porcentaje óptimo destinado al ahorro, el 54% opina que se deberían ahorrar de un 5% a un 10% de sus ingresos, mientras que un 23% menciona que de un 16% a un 29% de las entradas, solo el 15% comenta que es buena opción ahorrar el 30% o más, y el 8% considera que no es posible ahorrar cuando un negocio va iniciando.

De acuerdo con la Figura 3.3, el 69% de los micro y pequeños empresarios consideran que la mejor alternativa para invertir los excedentes de dinero es a partir de la reinversión en el negocio, porque gracias a ello la empresa puede seguir creciendo.

Figura 3.3

Formas de invertir los ahorros por parte de los micro y pequeños empresarios



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

De acuerdo con la experiencia de los micro y pequeños empresarios, las formas de ahorrar e invertir los excedentes de dinero son variadas (véase Figura 3.3) por ejemplo, un entrevistado menciona que es posible ahorrar “evitando gastos hormiga”⁷. El 15% de ellos ahorran en bancos o en cajas de ahorro, ya que ahí su dinero está seguro, otro entrevistado comenta que, al ahorrar su dinero en una caja de ahorro, tienen la oportunidad de pedir un préstamo futuro. De igual manera, uno opina que se debe invertir en instrumentos financieros que proporcionan los bancos, para finalizar, solo uno recomienda guardar su dinero en una Administradora de Fondos para el Retiro (AFORE)⁸.

⁷ “Un gasto hormiga es un gasto pequeño que hacemos con recurrencia y se vuelve importante con el tiempo” (Garay y González, 2021, p.1).

⁸ “Las AFORES son entidades financieras creadas para manejar e invertir de manera segura los recursos para el retiro de los trabajadores y así mejorar las condiciones de su pensión” (Nolasco, 2022, párr. 1).

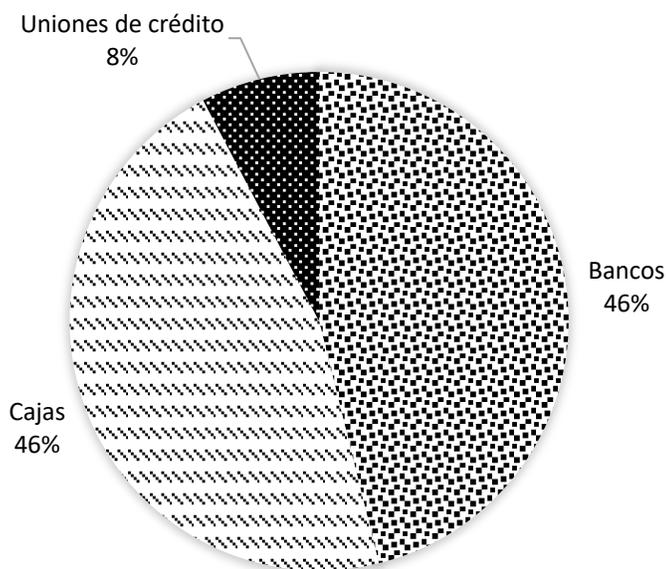
3.1.4 Utilización de servicios financieros

El propósito de este apartado es saber la familiaridad que poseen los micro y pequeños empresarios con el uso de servicios financieros, así como también describir sus experiencias y opiniones al respecto. Se les preguntó qué es lo que piensan cuando escuchan la frase: servicio bancario⁹. El 38% de los entrevistados lo vinculan con préstamos, el 23% con ahorro, un 15% con instituciones financieras, el 8% lo relaciona con las tarjetas de crédito y transferencias, otro 8% con el sentimiento de miedo y el resto con apoyos financieros.

Por otro lado, se pidió a los entrevistados mencionar las instituciones financieras que conocen o bien con las que han trabajado en sus respuestas destacan las cajas de ahorro y los bancos (véase Figura 3.4).

Figura 3.4

Instituciones conocidas por los micro y pequeños empresarios



⁹ Se utilizó este término debido a que los servicios financieros incluyen bancos, aseguradoras y compañías de inversión, siendo los bancos quienes ofrecen estos servicios.

Nota. Los bancos mencionados fueron: Banamex, BBVA, Banorte, Compartamos, y HSBC, mientras que las cajas mencionadas fueron: Caja Popular Mexicana y Acreimex; solo un entrevistado mencionó la unión de crédito. Elaboración propia con información obtenida de las entrevistas realizadas a micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca.

Con respecto a la atención que brindan estas dependencias, el 62% de los micro y pequeños empresarios considera que las instituciones financieras ofrecen un buen servicio, porque cuentan con sistemas rápidos y el personal es atento con ellos. Un 15% menciona que la atención al cliente es similar en estas instituciones, es decir no existe una ventaja competitiva que los diferencie en cuanto a servicio y trato. Por último, el 23% opina que el servicio proporcionado es malo, en este sentido, dos entrevistados coinciden en que las instituciones financieras los reciben dependiendo de 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 el dinero es poco o si solo asisten a realizar pagos el trato es deficiente. Finalmente, un entrevistado considera un mal servicio porque muchas veces los responsables de las instituciones no saben responder a las dudas de los clientes.

El 46% de los entrevistados opina que las cajas son las instituciones que brindan un mejor servicio, debido a que ofrecen mayor flexibilidad, ya que no tienen procesos tan estrictos como es el caso de los bancos, los cuales son más estandarizados y mayormente vigilados. Sin embargo, el 31% considera que los bancos brindan mejor servicio porque son instituciones más formales. El 15% menciona que no ha tenido experiencia con alguna de las dos instituciones por lo cual no puede comentar y solo el 8% considera que tanto las cajas como los bancos ofrecen buena atención.

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, ya que esta institución se encarga de proteger los derechos de los ciudadanos a fin de corregir injusticias del mercado (PROFECO, 2023). Se puede decir que el 46% no sabe a dónde acudir a presentar una queja relacionado con las instituciones financieras.

En cuanto a la comprensión de los servicios financieros, el 62% considera que es difícil entender los servicios que ofrecen los bancos, ya que utilizan términos desconocidos para ellos, además de que no brindan la asesoría necesaria para que un negocio se incorpore a la banca. Otro aspecto que señalan es que para poder solicitar algún servicio como un crédito se debe tener un historial crediticio positivo y comprobar los ingresos, requisitos que los micro y pequeños empresarios no pueden cumplir con facilidad. Por otro lado, el 38% dice que es fácil entender los servicios que ofrecen los bancos porque tienen experiencia con ellos y han sabido utilizar los beneficios que ofrecen.

Un punto relevante es que del total de negocios entrevistados el 54% solo recibe pagos con efectivo, mientras que el 46% afirma que acepta tanto pagos en efectivo como con tarjetas bancarias, de manera que, el uso de efectivo predomina en las transacciones de estas MYPES.

El 100% de los entrevistados consideran que es buena opción utilizar los servicios ofrecidos por los bancos y las cajas. Al respecto comentan, que con los avances de la tecnología resultan favorables para solicitar créditos, recibir y hacer pagos, ya que gracias a esto el negocio puede crecer. Sin embargo, también 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)¹⁰ 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. Al respecto otro microempresario comentó que “la empresa debe evaluar qué tan grande es y qué tanto necesita este servicio, si está en sus manos absorber las comisiones por uso de terminal está bien o de igual forma puede trasladar el costo al cliente”. Todos hicieron hincapié en la necesidad de siempre estar pendientes a los periodos de pago, con el fin de evitar problemas.

Para finalizar, todos los micro y pequeños empresarios coinciden en que es muy importante contar con los servicios que ofrecen estas instituciones porque a medida que avanza la tecnología y crece el negocio son muy necesarios para realizar transferencias, utilizar la banca en línea, agilizar los pagos y obtener financiamiento; todo esto lo consideran un gran apoyo para seguir invirtiendo y creciendo.

3.1.5 Administración de la deuda

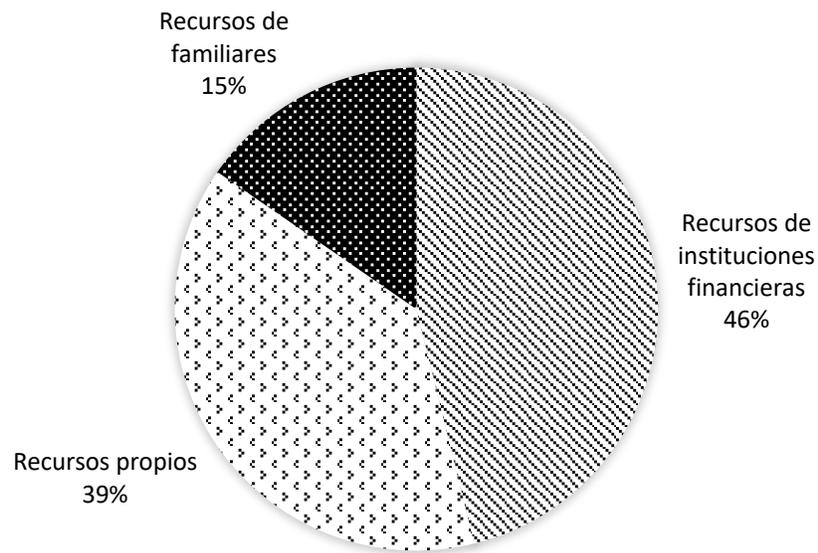
Esta sección tiene como finalidad conocer la forma en cómo las MYPES logran financiar sus operaciones y cómo administran cada una de ellas. Teniendo en cuenta este objetivo, se pudo identificar que todos los entrevistados relacionan el concepto de préstamo con dinero que por el momento no disponen, pero que alguien les dará a cambio de un interés, todo esto lo traducen en deuda, mencionan que dicho dinero puede ser utilizado para invertir en bienes o en el negocio.

¹⁰ La Ley del Servicio de Administración Tributaria, en su artículo 1º y 2º señala que; el Servicio de Administración Tributaria (SAT), es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que tiene como obligación aplicar la legislación fiscal y aduanera vigente, con el objetivo de que las personas físicas y morales contribuyan al gasto público a través de la fiscalización.

Los micro y pequeños empresarios consideran que las operaciones de su negocio se han logrado financiar a través de recursos obtenidos de instituciones financieras, del esfuerzo propio o de los familiares (véase Figura 3.5).

Figura 3.5

Fuentes de financiamiento usadas por los micro y pequeños empresarios



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

En la Figura 3.5 se observa que 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.

De igual forma, se les cuestionó sobre lo que deben considerar a la hora de aceptar o no un crédito, de acuerdo con el 100% de los micro y pequeños empresarios, aceptar un crédito o no, depende de diferentes factores, como: sí 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, un entrevistado señaló que antes de firmar el contrato deben leerlo completamente; de hecho, dijo que “se debe leer las letras chiquitas del contrato”, de igual forma otros tres (23%) manifestaron que es necesario revisar cuidadosamente la tasa de interés. Finalmente, uno de los microempresarios considera que las cajas tienen intereses más bajos y son más flexibles en comparación con los bancos.

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, y el 31% no comprende el concepto.

Con relación a si los micro y pequeños 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 ingresos, otro aspecto negativo es que las personas no pagan o no terminan de liquidar la cuenta. Al respecto dos entrevistados coinciden en que otorgar créditos depende del giro y tamaño de la empresa, ya que un negocio que apenas comienza no puede proporcionar financiamiento a los clientes porque se descapitaliza, sin embargo un negocio grande y bien establecido, tiene una alta probabilidad de poder brindar crédito; así mismo, uno de los entrevistados comenta que: “las empresas ya no dan crédito como antes porque los proveedores piden un mayor volumen de compra para respetar los precios cómodos, actualmente las cosas suben y los clientes se retrasan, es mejor brindarles un descuento”. El 23% considera que es bueno brindarles financiamiento a los clientes; un entrevistado menciona que los requisitos que él solicitaría para poder ofrecer un crédito son: el comprobante de domicilio e identificación oficial y dijo que el monto de financiamiento a la palabra sería de mil pesos,

mientras que con un documento firmado podría llegar a ser un poco más. Otro entrevistado comenta que para brindar un crédito a un cliente es preferible subirles el precio en lugar de cobrarles intereses y que el monto va dependiendo del giro del negocio. Con relación a este punto un empresario opina que sólo otorgaría financiamiento por medio de una tarjeta de crédito, para lo cual necesitaría tener una terminal.

En cuanto al uso de tarjetas de crédito, el 77% del total de los entrevistados sí la ha utilizado, de estos el 60% considera que su experiencia es buena con este producto financiero, ya que ha sabido utilizarla; de igual manera estos micro y pequeños 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 en los que se otorgó la tarjeta. Mientras que el 23% del total de los entrevistados no ha hecho uso de este tipo de producto financiero.

3.1.6 Consecuencias de la falta de educación financiera

El objetivo de este último apartado es describir las consecuencias que tienen los micro y pequeños empresarios en la administración del negocio al no contar con amplios conocimientos en educación financiera. El 100% de los entrevistados ha tenido diversas dificultades debido al escaso conocimiento en estos temas, las principales consecuencias experimentadas son: que el negocio crezca a un paso más lento, se ve afectada la gestión y la toma de decisiones, no saben cómo aprovechar las oportunidades que se presentan, no pueden planear estrategias de venta, no tienen un control de pagos y no conocen sus verdaderas ganancias. Al respecto uno de los entrevistados comenta que “si no conoces aspectos de educación financiera, quiebras”.

Referente al registro de las operaciones y al control de sus egresos, todos los dirigentes de las MYPES explican que el no diferenciar los gastos personales y los empresariales, habla de una

mala administración, por lo tanto, no se sabe cuánto capital se invierte realmente en el negocio y no se identifican fugas de dinero; esto tiene como consecuencia tener poco capital para la compra de mercancía, ocasionando que se tengan que contratar deudas para esta actividad y para que la empresa no se vaya a la quiebra.

Todos los micro y pequeños 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 su verdadera ganancia, gastan más comparado con sus ingresos, continuamente tienen que estar solicitando créditos, se crea un desequilibrio en la empresa y se puede llegar hasta la quiebra.

Respecto al acceso a los servicios financieros, el 77% de los entrevistados consideran que es sencillo, el 23% dice que no, ya que lo complicado está cuando comienzan a trabajar con una institución financiera, porque estas sectorizan a los clientes de acuerdo con los ingresos, con base en esto es como brindan la atención, cuando los empleados de la institución ya conocen al cliente el trato es bueno, de igual forma en ocasiones es necesario solicitar ciertos servicios a los ejecutivos porque al iniciar como cliente no los proporcionan. Así mismo, el 77% de los dirigentes de las MYPES 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 consideran que las cajas ofrecen mejores oportunidades a la hora de otorgar un crédito.

Todos los micro y pequeños 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 recurrir al patrimonio. Para finalizar, los entrevistados consideran que obtener una cuenta de banco sin monto mínimo es fácil porque actualmente ya no piden tantos requisitos, sin embargo, si la cuenta es de monto mínimo lo difícil se encuentra en reunir el capital mínimo solicitado para la apertura, de igual forma consideran que sí existe dificultad para que accedan a un préstamo.

3.2 Productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras

En este apartado se presenta información sobre los productos y servicios que ofrecen a las MYPES las instituciones financieras. En la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, existen 25 entidades que brindan estos servicios, de las cuales, ocho son bancos comerciales, una es institución de la banca de desarrollo, ocho son Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM), una es unión de crédito y seis son cajas de ahorro popular (véase tabla 3.2).

Tabla 3.2

Instituciones financieras que operan en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, octubre de 2022

Nombre	Actividad
Acreimex	Sociedad financiera de objeto múltiple
Banamex	Banca múltiple
Banco Azteca	Banca múltiple
Banco Compartamos	Banca múltiple
Banco Santander	Banca múltiple
Bancoppel	Banca múltiple
Banorte	Banca múltiple
Bansefi	Banca de desarrollo
BBVA	Banca múltiple
Caja Popular Mexicana	Caja de ahorro popular

Caja Solidaria Cosoltepec S.C. de A.P. de R.L. de C.V.	Caja de ahorro popular
Caja Universal Cooperativa de Ahorro y Préstamo	Caja de ahorro popular
Centro Mixteco de Promoción Educativa 2 de agosto S.C. de R.L.	Caja de ahorro popular
Cooperativa Yolomecatl	Caja de ahorro popular
Crefimex	Sociedad financiera de objeto múltiple
Financiera Popular te Creemos	Caja de ahorro popular
Grameen Carso	Sociedad financiera de objeto múltiple
HSBC	Banca múltiple
Kondinero	Sociedad financiera de objeto múltiple
Refácil	Sociedad financiera de objeto múltiple
Siempre Creciendo Huajuapán	Sociedad financiera de objeto múltiple
Sofipa	Sociedad financiera de objeto múltiple
Union de Credito Agropecuaria Industrial y Comercial de Huajuapán	Unión de crédito
Finsol	Sociedad financiera de objeto múltiple
Ucremix S.A. de C.V.	Unión de crédito

Nota. Elaboración propia con información obtenida del DENUE 2022b.

Del total de bancos comerciales que operan en la ciudad, se visitaron únicamente cuatro por cumplir con dos requisitos: a) fueron mencionados frecuentemente por los micro y pequeños empresarios en las entrevistas semiestructuradas y b) forman parte de los principales bancos que de enero a junio de 2022 establece la CONDUSEF (2022c). En el caso de las cajas de ahorro se tomaron en cuenta dos, que de igual forma cumplieron con el requisito de: a) ser mencionadas frecuentemente en las entrevistas (véase Tabla 3.3), para esta investigación se decidió no hacer uso del nombre de las instituciones para respetar la confidencialidad y el manejo de los datos.

La información recabada en las instituciones se centró en los temas siguientes¹¹: tipo de institución financiera, requisitos para ser cliente, modalidad o características de los créditos que ofrece, y los requisitos indispensables para poder contratar un préstamo (véase Tabla 3.3).

Tabla 3.3

Información sobre los requisitos y características de los créditos que ofrecen las instituciones financieras en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, septiembre de 2022

Institución	Tipo de crédito	Características del préstamo	Requisitos para un préstamo
Banco 1	Crédito 1	<p>Monto: El monto mínimo es de 30,000 pesos.</p> <p>Plazo: Se tienen hasta 24 meses para liquidarlo.</p> <p>Tasa de interés promedio: 63% más IVA.</p> <p>Los pagos pueden realizarse de forma semanal, bimensual o mensual.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial. • Comprobante de domicilio. • Evaluación en el buró de crédito. • Comprobantes de compra de mercancía.
	Crédito 2	<p>Monto : El monto por persona va de los 7,000 pesos a los 10,000 pesos.</p> <p>Plazo: Los plazos son de 3, 5, 6 o 7 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 91.5% más IVA.</p> <p>Los pagos son catorcenales y es necesario formar un grupo mixto (hombres y mujeres) de 5 a 6 integrantes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un aval que pueda comprobar ingresos o bien que tenga un negocio. • Para el crédito grupal es necesario formar un grupo mixto (hombres y mujeres) de 5 a 6 integrantes, además de los requisitos antes mencionados.

¹¹ De acuerdo con la guía de preguntas que se elaboró (véase Apéndice II)

Caja 1	Crédito 1	<p>Monto: Se requiere tener un ahorro del 10% del monto a solicitar.</p> <p>Plazo: Se tiene hasta 18 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 30% más IVA.</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"> • Ser socio. • Evaluación del buró de crédito (tiene un costo de 28 pesos). • Tener comprobantes de ingresos (evidencia fotográfica de la mercancía o local). • Contar con un aval (debe tener distinto domicilio y contar con comprobante de ingresos). • Garantía del 10% según el monto del crédito. • 1% del monto del crédito para un seguro.
	Crédito 1	<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>Tasa de interés promedio: 12.24% más IVA.</p> <p>El crédito está avalado por el 100% del ahorro, se presta a una tasa del 1.02% mensual.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser socio. • Evaluación en el buró de crédito. • Tener un ahorro del 10% del monto solicitado en caso del crédito 2 y de un 100% en el crédito 1. • Contar con historial crediticio. • Tener comprobantes de ingresos.
Caja 2	Crédito 2	<p>Monto: Se requiere de un ahorro del 10% del monto a solicitar.</p> <p>Plazo: Para capital de trabajo es de 72 meses y para construcción de inmuebles es de 120 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 19.44% más IVA.</p> <p>Es necesario contar con un ahorro.</p>	
	Crédito 3	<p>Monto: Depende del historial crediticio.</p> <p>Plazo: 12 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 15.36% a 28.92% más IVA.</p> <p>Es una línea de crédito que se libera conforme se paga.</p>	

Banco 2	Crédito 1	<p>Monto: Hasta 3 millones dependiendo capacidad de pago.</p> <p>Plazo: Indefinido con renovación anual.</p> <p>Tasa de interés promedio: 14.77% más IVA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial. • Comprobante de domicilio. • Tener historial crediticio. • Evaluación en el buró de crédito. • Tener un monto mínimo de ingresos. • Registro Federal de Contribuyentes (RFC). • No es necesario presentar estados financieros.
	Crédito 2	<p>Línea de crédito que se libera conforme se paga, sirve para atender necesidades de capital de trabajo.</p> <p>Monto: de 30,000 pesos a 3,000,000 de pesos, dependiendo de la capacidad de pago.</p> <p>Plazo: Hasta 36 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 29.9% más IVA.</p>	
Banco 3	Crédito 1	<p>Dirigido a gastos del negocio.</p> <p>Monto: Puede llegar hasta 750,000 pesos, dependiendo la capacidad de pago.</p> <p>Plazo: De 24 hasta 60 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 17% más IVA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial. • Comprobante de domicilio. • CURP del solicitante o apoderado legal. • Contacto celular. • Evaluación en el buró de crédito. • Historial crediticio. • En el caso del crédito personal es necesario contar con ingresos mínimos de 5,000 pesos mensuales y tener una cuenta de cheques. • Para el crédito 2 se requiere Constancia de Situación Fiscal y el negocio debe tener mínimo 4 años.
	Crédito 2	<p>Crédito dirigido a las personas físicas para imprevistos, gastos o inversiones.</p> <p>Monto: Depende de la capacidad de pago del cliente.</p> <p>Plazo: Puede llegar hasta los 60 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 14.5% más IVA.</p>	
		<p>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 que se libera conforme se paga.</p>	

Crédito 1	<p>Monto: Desde 3,000 hasta 750,000 dependiendo de la capacidad de pago.</p> <p>Plazo: Puede ir de 6 a 72 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 25.75% a 39.95% más IVA.</p> <p>Préstamo para cubrir eventualidades o necesidades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial. • Comprobante de domicilio. • Comprobante de ingresos. • Recibir una oferta por parte del banco. • Historial crediticio.
Crédito 2	<p>Monto: Depende de la capacidad de pago del solicitante.</p> <p>Plazo: de 12 a 72 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 18.25% a 36% más IVA.</p> <p>Crédito destinado a financiar el capital de trabajo del negocio, para afrontar imprevistos, para adquirir activos fijos o hacer remodelaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • No es necesario ser cliente. • Tener ventas anuales mayores a 5,000,000 de pesos. • Identificación oficial. • Constancia de Situación Fiscal. • Comprobante de domicilio. • Estados de cuenta bancarios. • Tener un obligado solidario. • La empresa debe tener 4 años de antigüedad. • En caso de ser persona moral es necesario acta constitutiva y poder notarial.
Crédito 3	<p>Monto: Depende de la capacidad de pago del solicitante.</p> <p>Plazo: De los 12 a 60 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: Tasa variable con comisión por apertura de 1.6%.</p> <p>Crédito dirigido a las personas físicas o morales para que puedan cumplir con sus compromisos con los proveedores, acreedores y empleados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser cliente y tener una cuenta de cheques del banco. • Identificación oficial. • Información financiera y legal de la empresa. • Evaluación en el buró de crédito. • Carta solicitud de crédito. • Contar con servicios de banca por internet.

Crédito 4	<p>Monto: Depende de la capacidad de pago del cliente, desde los 50,000 pesos.</p> <p>Plazo: De 12 a 60 meses.</p> <p>Tasa de interés promedio: 10% a 27% más IVA.</p> <p>Crédito destinado a empresas para que tengan liquidez inmediata.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser cliente. • Haber recibido una oferta por el banco. • Tener historial crediticio. • Tener ventas anuales mayores a 5,000,000 pesos. • La empresa debe tener mínimo 2 años.
Crédito 5	<p>Monto: Los montos van desde los 50,000 pesos hasta los 15,000,000 pesos.</p> <p>Plazo: de 12 a 36 meses para capital de trabajo y de 12 a 60 meses para activo fijo.</p> <p>Tasa de interés promedio: 18.25% a 36% más IVA.</p> <p>Recursos dirigidos a financiar el capital de trabajo, proyectos de equipamiento y adquisición de activo fijo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser cliente. • Identificación oficial. • Comprobante de domicilio. • Acta constitutiva y poder notarial (en caso de ser persona moral). • El negocio debe tener mínimo 2 años. • Constancia de Situación Fiscal. • Comprobante de ingresos (para créditos mayores a 2,000,000 es necesario estados financieros).

Nota. Se decidió no usar los nombres de las instituciones debido a la confidencialidad y manejo de los datos. Elaboración propia con información obtenida en las visitas a las instituciones financieras en el mes de septiembre de 2022.

De la información presentada anteriormente se puede observar que el requisito fundamental para obtener un crédito es ser cliente, es decir, primero se debe tener una cuenta de ahorro, para posteriormente solicitar un préstamo; existen algunas excepciones como lo son: los créditos ofrecidos por el Banco 1 o el crédito 2 ofrecido por el Banco 4 en donde no es obligatorio tener una cuenta de ahorro con la institución; sin embargo, en el Banco 1 es necesario contar con un aval y tener comprobables de que existe el negocio. Por otro lado, en el Banco 2 y Banco 4 es

necesario contar con la constancia de situación fiscal. Mientras que, en instituciones como la Caja 1, Caja 2 y Banco 1 no es un requisito indispensable tener la constancia de situación fiscal.

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 la tarjeta 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 con la educación financiera.

Finalmente, se puede deducir que las cooperativas de ahorro y préstamo resultan ser una buena alternativa para aquellos negocios establecidos como persona física, ya que los requisitos son más flexibles, siendo los siguientes: ser socio, dar una aportación menor a 900 pesos (depende de la institución) como 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 con base en los resultados obtenidos es el banco número 4, porque ofrece cinco oportunidades de financiamiento.

3.3 Principales hallazgos identificados

La Heroica Ciudad de Huajuapán de León cuenta con 2 232 entidades económicas, la mayoría son micro y pequeñas empresas, con características muy particulares como: son empresas familiares, atendidas por los propios dueños, con cantidades de capital muy baja, con una deficiente administración y con un escaso acceso al financiamiento (Ortíz, 2003; Tavera y Salinas, 2011).

Las cualidades de las micro y pequeñas empresas expuestas en el párrafo anterior fueron identificadas después de aplicar las entrevistas semiestructuradas a los micro y pequeños empresarios, con esta actividad también se pudo encontrar información relevante en cuanto a: los conocimientos en educación financiera, la elaboración de planes y presupuestos, el uso del ahorro, el crédito, el uso de los servicios financieros y las consecuencias de la escasa educación financiera por parte de los micro y pequeños empresarios. Por otro lado, a partir de las visitas a las instituciones financieras se identificaron los productos y servicios que ofrecen estas instituciones a las MYPES en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, todo ello se resume en la Tabla 3.4.

Tabla 3.4

Principales hallazgos del trabajo de campo en las MYPES y en las instituciones financieras de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León

Conocimientos en educación financiera	Elaboración de planes y presupuestos	El ahorro como una práctica	Administración de la deuda	Utilización de servicios financieros	Productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras
<ul style="list-style-type: none"> • No saben la definición del término de educación financiera pero sí identifican los resultados que pueden generar las actividades orientadas a ello. • Cuentan con conocimientos básicos en el tema. • No saben cómo adecuarlo a la administración de su negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • No realizan planes ni presupuestos por escrito. • No identifican los elementos básicos de un presupuesto ni su objetivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocen la importancia del ahorro. • Desconocen alternativas de ahorro e inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocen que no es fácil conseguir un crédito, por los requisitos que se les solicitan. • Están conscientes de las ventajas y desventajas que pueden tener al acceder a un crédito. • Saben que contar con una cuenta de ahorro les abre las puertas a obtener de manera más fácil un crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocen la importancia de estas entidades en el desarrollo de un negocio. • No comprenden los términos que utilizan las instituciones. • No pueden determinar fácilmente cuál institución les ofrece mayores beneficios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen oportunidades para acceder a los servicios financieros a través de las cajas de ahorro y préstamo, porque ofrecen información más concreta, con lenguaje menos sofisticado y productos más fáciles de comprender.
Consecuencias de la falta de educación financiera					
<ul style="list-style-type: none"> • Los negocios crecen a un paso más lento. • La administración del negocio se ve afectada. • La toma de decisiones no cuenta con respaldo de datos. • No se pueden aprovechar oportunidades de inversión. • No se tiene un control de los pagos. • Las ganancias no se conocen con exactitud. 					

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

CAPÍTULO IV.

GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE
LA HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE
LEÓN, OAXACA

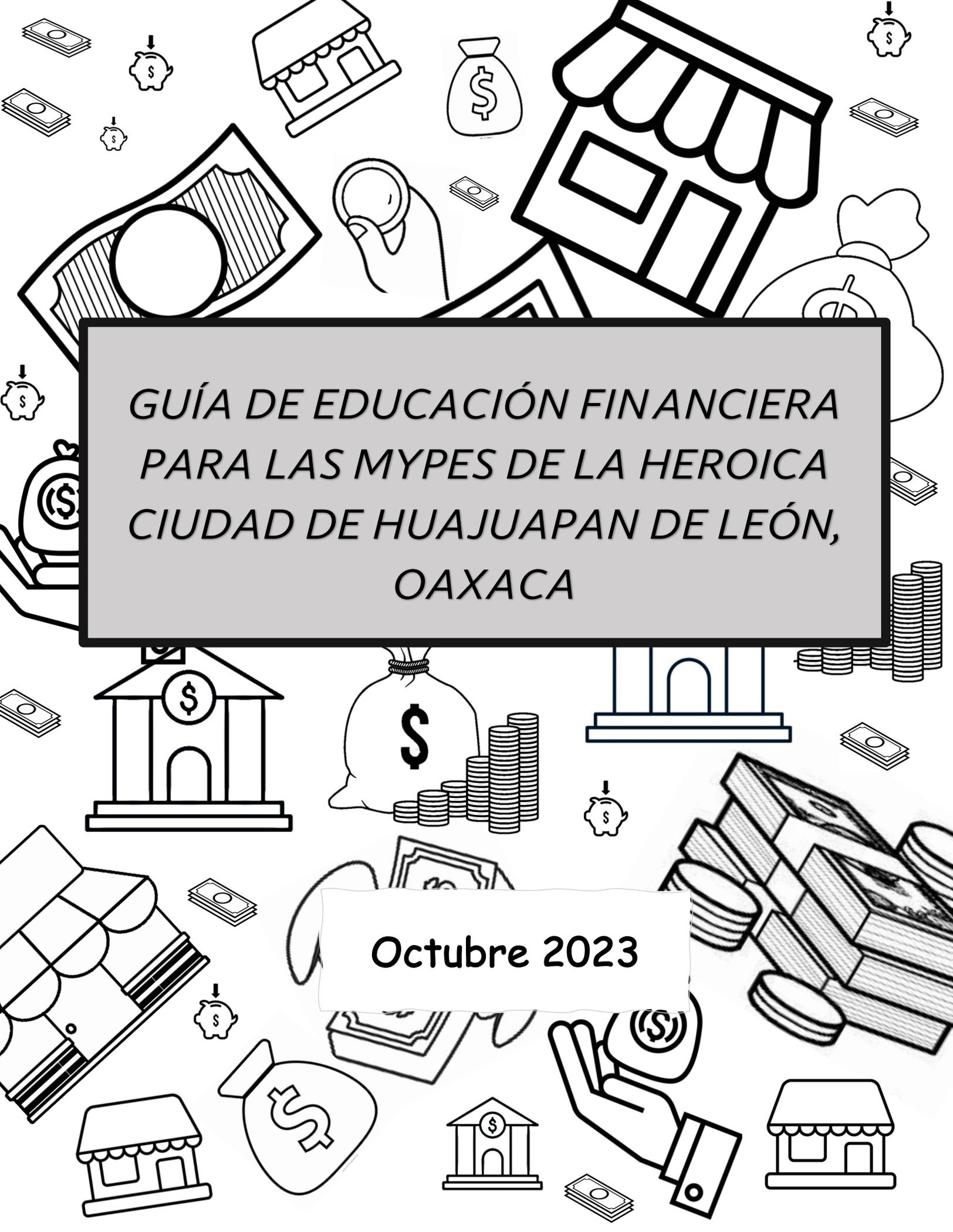
CAPÍTULO IV. GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA HEROICA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA

La presente guía está dirigida a los micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca; se pretende que a través de ella puedan mejorar el manejo de sus finanzas y amplíen sus posibilidades de acceso a los servicios financieros.

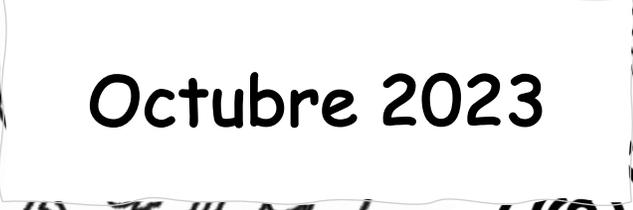
El diseño y el desarrollo de la guía están basados en los resultados del trabajo de campo que se encuentran reportados en el capítulo 3 y en la retroalimentación que se recibió de los micro y pequeños empresarios que revisaron la primera versión de esta guía en el mes de mayo de 2023¹². La guía se encuentra dividida en cinco temas generales, el primero consiste en que los micro y pequeños empresarios conozcan el concepto de educación financiera y la manera en que se encuentra presente en las actividades que realizan diariamente en su negocio, el segundo se enfoca en mostrar que la planeación y la elaboración de un presupuesto son instrumentos de apoyo para la gestión de los recursos, el tercer tema aborda el ahorro visto como un recurso de gran utilidad para imprevistos y para comenzar a incluirse financieramente, el cuarto es el crédito como herramienta importante para el crecimiento de los negocios y el quinto tema se enfoca en el buen uso de los servicios financieros que ofrecen las instituciones financieras de la región.

En cada uno de los temas se incluyen lecturas de aprendizaje, ejemplos y ejercicios, estos últimos tienen la finalidad de que el micro y pequeño empresario comience a aplicar lo aprendido de las lecciones en la administración de su negocio. Además, se agregaron códigos QR para conducir al empresario hacia sitios en los que podrá, ya sea ampliar el aprendizaje de los temas por medio de internet o aprender sobre ellos a partir de animaciones.

¹² Para el registro de los comentarios de los micro y pequeños empresarios sobre la guía se utilizó una rúbrica que se encuentra en el Apéndice III.

The background of the entire page is filled with various black and white line-art icons related to finance and commerce. These include stacks of money, individual bills, coins, money bags with dollar signs, storefronts with awnings, a hand holding a coin, a hand holding a stack of bills, a piggy bank, a bank building, a hand holding a large bill, and a hand holding a coin. The central text is contained within a grey rectangular box with a black border.

*GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA
PARA LAS MYPES DE LA HEROICA
CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN,
OAXACA*

A white, slightly irregular banner with a black border is positioned in the lower-middle section of the page. It contains the date 'Octubre 2023' in a bold, black, sans-serif font.

Octubre 2023

Presentación



La presente guía está dirigida a los Micro y Pequeños Empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León Oaxaca, a través de ella podrán ampliar sus posibilidades de acceso a los servicios financieros. Incluye lecturas, códigos QR, ejemplos, ejercicios y de forma didáctica se utiliza a dos personajes: Sofía y Miguel. Ella es microempresaria, tiene una veterinaria y él es un pequeño empresario que tiene una tienda de ropa. Miguel cuenta con experiencia en temas de educación financiera, por lo tanto, a través de un diálogo le transmite sus conocimientos a Sofía. Al término del material el lector debe poder aplicar los conceptos de educación financiera contenidos en esta guía, se recomienda resolver los ejercicios con datos reales del negocio y conforme se avanza en los temas.



índice

	¿Cómo utilizar la guía?.....	72
	¿Cómo hacer uso del código QR en la guía?.....	73
	La educación financiera	74
	La planeación: el primer paso.....	79
	El presupuesto como herramienta de gestión	83
	Etapas para elaborar un presupuesto	84
	¿Cómo hacer un presupuesto?	85
	Ahorrar e invertir para crecer	88
	¿Cuánto debo ahorrar?	89
	Inversión	90
	¿Cómo invertir?.....	90
	Las instituciones financieras como entidades de apoyo	95
	5 beneficios de las instituciones financieras	99
	¿Cómo integrar a las instituciones financieras en el negocio?	100
	El crédito como herramienta de crecimiento	103
	Tipos de Crédito	104
	Elementos para considerar al contraer un crédito.....	106
	La institución que brinda seguridad	113
	¿Cómo aplicar todo lo aprendido?	115

¿Cómo utilizar la guía?



- Leer los conceptos o revisar los videos de cada tema



- Revisar los ejemplos y códigos QR de cada apartado



- Realizar los ejercicios con datos del negocio



- Aplicar lo aprendido en la operación del negocio

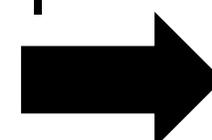
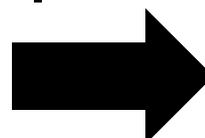


¿Cómo hacer uso del código QR en la guía?

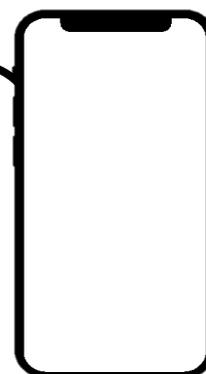
Esta guía contiene códigos QR con dos objetivos.

Al inicio de cada tema principal se encuentra un código QR, el cual puede ser escaneado para revisar los videos (pueden sustituir a las lecturas), estos tienen el objetivo de mostrar la información de una manera práctica para que los lectores adquieran los conocimientos visualmente o refuercen lo aprendido.

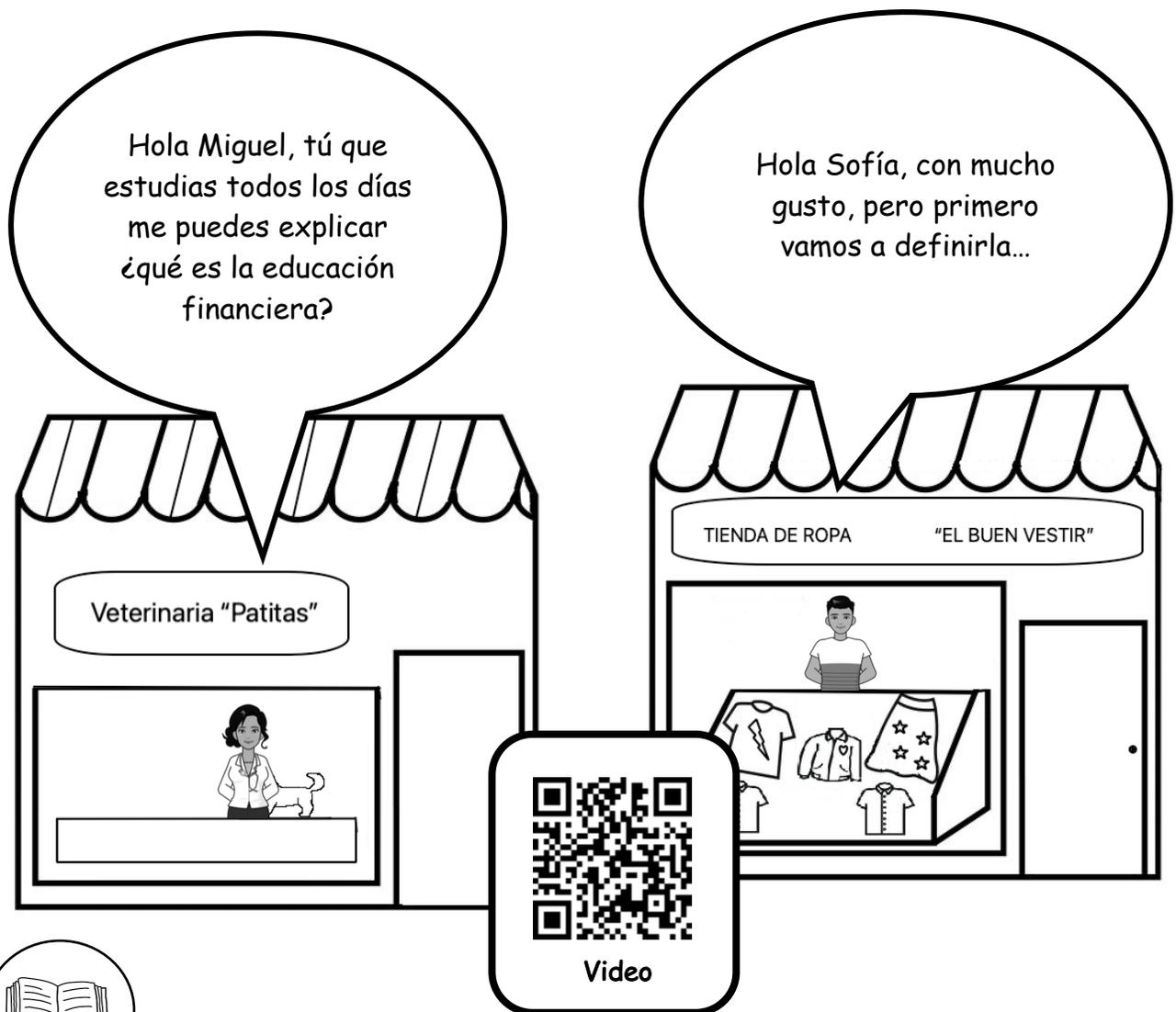
En otros apartados de la guía también se encuentran códigos QR los cuales redireccionan a páginas de interés, para que el lector complemente la información de la guía.



Para escanear los códigos QR únicamente abre la cámara de tu celular y enfoca a la imagen del código, te aparecerá una liga para ingresar, solamente debes presionar sobre ella. Si tu cámara no muestra la liga es necesario que descargues una aplicación llamada "Lector de código QR" para que posteriormente ingreses y ahí enfoques la cámara de tu teléfono para escanear el código.



La educación financiera

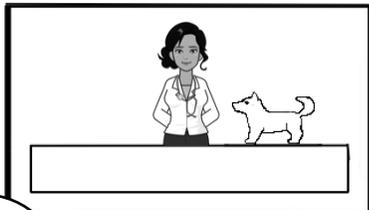


La educación financiera son todas las actividades de enseñanza aprendizaje orientadas a las personas para que adquieran conocimientos y habilidades para el manejo de sus finanzas, con ello podrán tomar decisiones sobre los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras, conocer sus derechos y obligaciones; así como tener una eficiente administración del dinero.

¡Oh!, y entonces... ¿no tiene alguna relación con las cuentas que llevamos en la empresa?

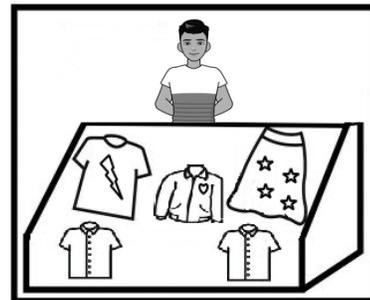
Tiene mucha relación Sofía, te explico por qué...

Veterinaria "Patitas"



TIENDA DE ROPA

"EL BUEN VESTIR"

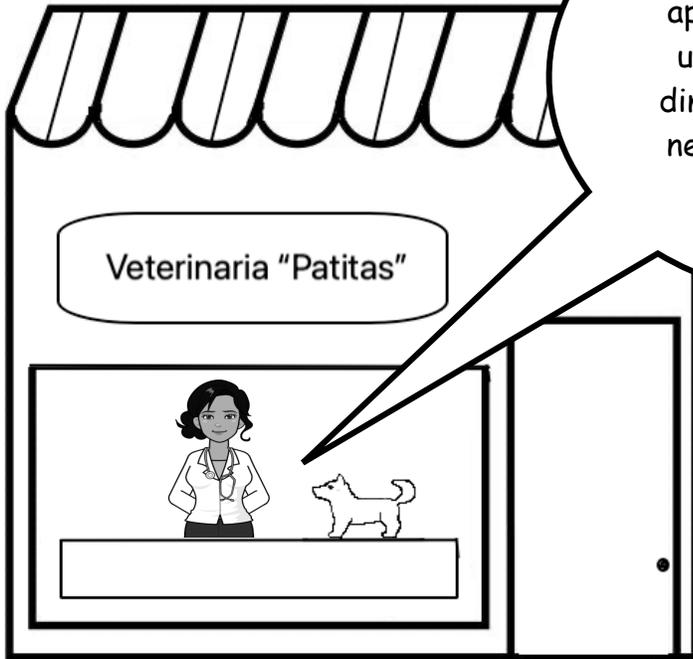


La educación financiera es muy importante porque...

- Te ayuda a tener mayor acceso a los servicios financieros.
- Puedes tener una mejor administración de tus recursos económicos.
- Encuentras oportunidades de inversión.
- Tienes bases para tomar decisiones financieras sustentadas.
- Y lo más importante: puedes hacer crecer tu negocio.



¿Te gustaría aprender más sobre este tema?...



¡Claro Miguel!, quiero aprender para tener un buen manejo del dinero y hacer que mi negocio crezca como el tuyo...





Sofía, es necesario que separes los ingresos del negocio y los personales, por ello debes asignarte un sueldo y no tomar dinero del negocio para tus gastos personales. Por ejemplo, el día de ayer hice lo siguiente...

Al finalizar el día, realicé el corte de caja, las ventas fueron de \$2,000.00 pesos, gasté en la compra de productos de limpieza para el negocio \$200.00 pesos y en mi comida del día \$150.00 pesos. Por lo tanto, los ingresos totales en el día fueron de \$1,800.00 pesos ($\$2,000 - \200), debido a que en este caso no pague mis gastos personales con dinero del negocio, sino que los cubro con recursos propios por ello me asigno un sueldo quincenalmente. A esto le llamo separar las finanzas del negocio y las personales.



¡Oh!, no sabía que debo separar los gastos personales de los del negocio.

Ejercicio 1

Identifica 5 actividades que realices en tu negocio y que tengan relación con la educación financiera.



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



La planeación: el primer paso

Antes de realizar cualquier actividad en el negocio es necesario detenerse a pensar de qué manera se va a ejecutar...



Video



La planeación financiera, es la actividad en donde se definen las metas que la empresa deberá cumplir para tener un equilibrio entre sus ingresos y gastos, ayudándole a mantenerse ante situaciones adversas.



Al planear yo te
recomiendo...



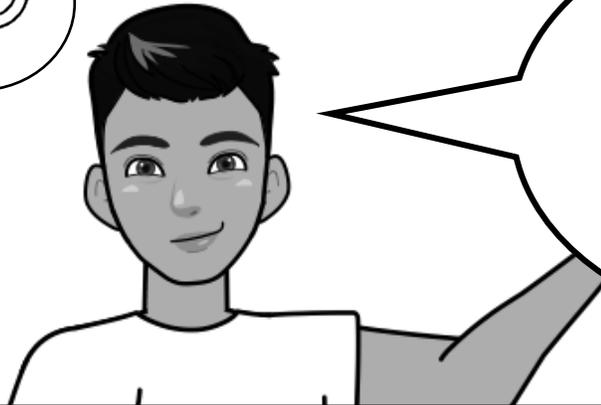
Enlista tus metas para
el siguiente mes.

Define las fechas en
las que se debe
cumplir cada una.

Enlista las actividades
que se deben realizar
para cumplir las
metas.

Realiza el
presupuesto.





Mis metas del siguiente mes son...

Tener ventas de contado por \$ 15, 000 pesos en el mes.
(Esto se determina, con base a datos de meses anteriores o bien por la experiencia del micro o pequeño empresario)

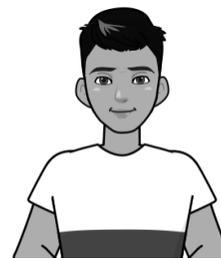
Recibir de mis clientes a crédito, pagos por un monto total de \$ 1,500 pesos y vender una impresora obsoleta por \$ 500 pesos.

Comprar mercancía por \$ 6,000 pesos antes de la primera quincena del mes.

Pagar a mis proveedores \$ 1,000 pesos en el mes.

Ahorrar un 10% siempre que se obtengan ingresos en el mes.

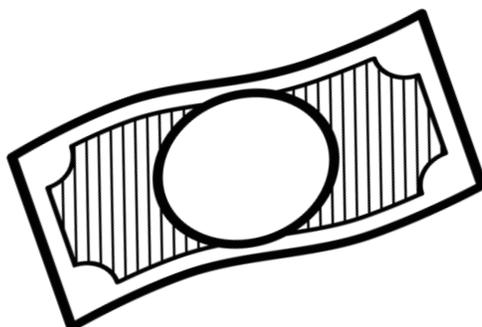
Ejercicio 2



Realiza una lista de las metas que tengas contempladas para el siguiente mes (recuerda que puede ser compra de mercancía, pago a proveedores o acreedores, inversiones o gastos previstos).



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____



El presupuesto como herramienta de gestión

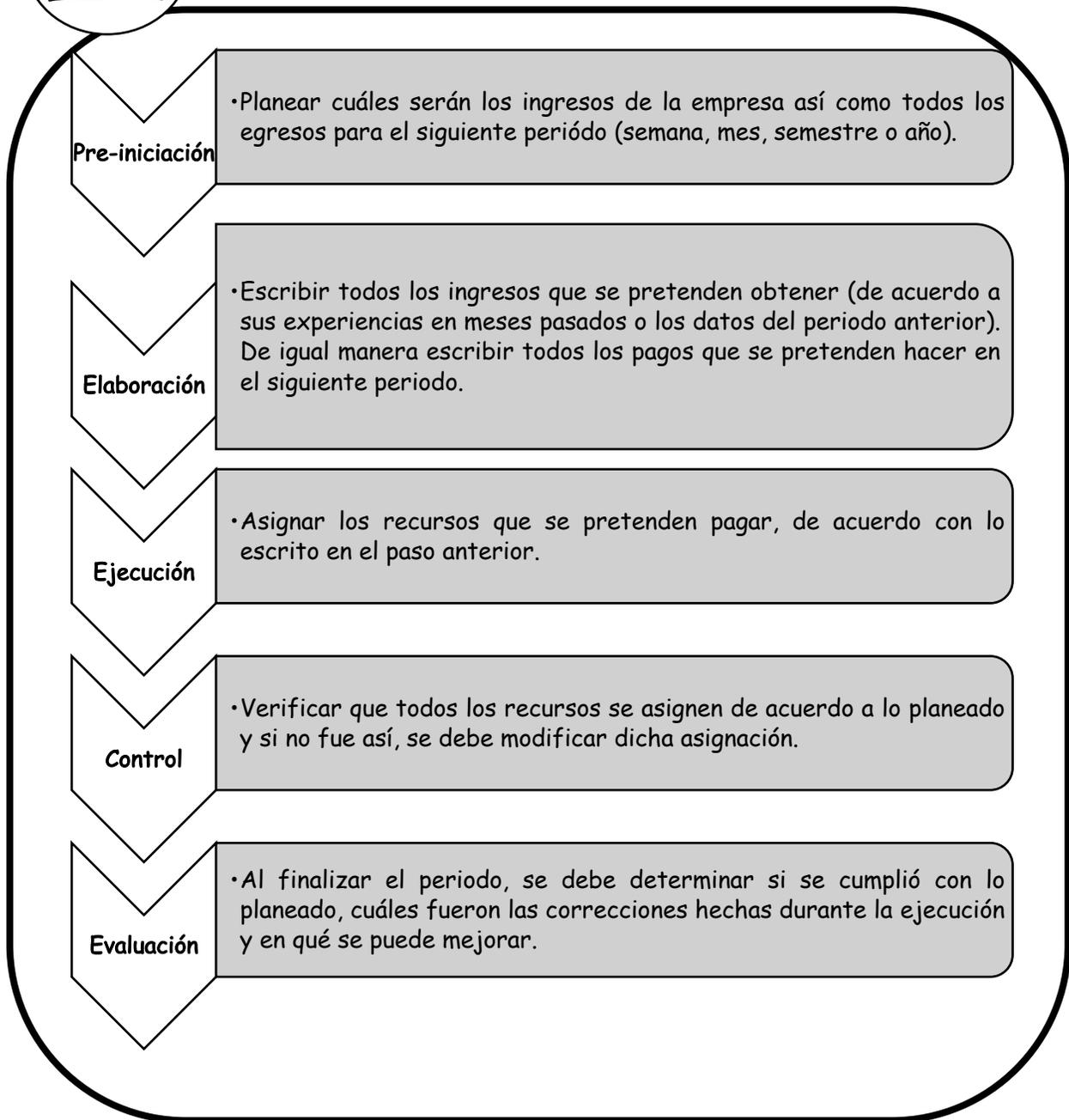
El presupuesto es una herramienta, que expresa en términos monetarios los ingresos y gastos que se realizarán en un periodo determinado futuro.



El presupuesto es muy útil porque...

- Proporciona información sobre las operaciones de la empresa.
 - Te permite tomar decisiones sustentadas.
 - Te permite un mayor control de las entradas y salidas de dinero.
 - Te permite conocer cuánto se tiene que gastar para cada área.
- Podrás darte cuenta si se gasta más de lo que se ingresa.

Etapas para elaborar un presupuesto



¿Cómo hacer un presupuesto?



1

Escribe los conceptos por los cuales obtendrás ingresos el siguiente mes.

Ejemplo: Ventas de contado, pago de clientes, venta de otros productos, etc.

2

Escribe los conceptos por los cuales tendrás que hacer un pago.

Ejemplo: Renta, pago a proveedores, luz, agua, impuestos, pago de permisos, etc.

3

Asigna un valor monetario a cada uno de los conceptos que escribiste anteriormente.

4

Realiza la suma de los ingresos y egresos por separado.

5

Réstale a los ingresos los egresos y esos serán tus ingresos disponibles después de gastos, ahora sí podrás destinar un porcentaje de las ganancias al ahorro.

Nota: Si no se pueden determinar los ingresos del siguiente periodo se pueden tomar datos históricos (periodos anteriores).

Tienda de Ropa "El Buen Vestir"

Presupuesto del mes de mayo de 2023
(en pesos mexicanos)



Ingresos



Ventas de contado	\$ 15,000.00
Pagos por las ventas a crédito	\$ 1,500.00
Otros ingresos	\$ 500.00

Total de Ingresos	\$ 17,000.00
-------------------	--------------

Este es mi presupuesto, donde yo quise ahorrar un 10%

Egresos



Compra de mercancía al contado	\$ 6,000.00
Pagos por la compra de mercancía a crédito	\$ 1,000.00
Renta	\$ 2,000.00
Salario del trabajador y sueldo del dueño	\$ 3,000.00
Pago de luz, agua y servicios públicos	\$ 500.00
Pago de Impuestos	\$ 800.00
Otros gastos	\$ 1,000.00

Total de gastos	\$ 14,300.00
-----------------	--------------

Se hace la resta de los ingresos menos los gastos y se calcula el monto para el ahorro



Total de ingresos	\$ 17,000.00
Total de gastos	\$ 14,300.00

Ingresos disponibles después de gastos	\$ 2,700.00
--	-------------



Monto para el ahorro (10%)	\$ 270.00
----------------------------	-----------



Ejercicio 3



Detente a pensar en los planes que tienes en tu negocio para el siguiente mes, después identifica los ingresos y los gastos que tendrás, realiza tu presupuesto y designa un porcentaje del dinero para el ahorro (puedes apoyarte de la siguiente plantilla).

Presupuesto del mes de _____ de 202
(en pesos mexicanos)

Ingresos



Ventas de contado	
Pagos por las ventas a crédito	
Otros ingresos	
Total de Ingresos	

Egresos



Compra de mercancía al contado	
Pagos por la compra de mercancía a crédito	
Renta	
Salario del trabajador y sueldo del dueño	
Pago de luz, agua y servicios públicos	
Pago de Impuestos	
Otros gastos	
Total de gastos	
Total de ingresos	
Total de gastos	
Ingresos disponibles después de gastos	
Monto para el ahorro (10%)	



Escanea

Ahorrar e invertir para crecer

El ahorro consiste en reservar un monto de todos los ingresos que se obtienen en el presente, para ser utilizados en un futuro.



Video



El ahorro es útil porque sirve para...

- Invertir en el negocio.
- Comprar bienes en el futuro.
- Disminuir el riesgo ante imprevistos.
- Obtener un crédito con mayor facilidad.



¿Cuánto debo ahorrar?



Quando el resultado del presupuesto sea positivo, puedes decidir cuánto ahorrar, casi siempre te recomiendan de un 5% a un 10% de los ingresos; veamos cómo se hace...

1

Después de realizar el presupuesto y tener los ingresos disponibles, se calcula el 10% de este último como concepto de ahorro.

Ingresos disponibles después de gastos	\$ 2,700.00
--	-------------

Monto para el ahorro (10%) \$ 270.00

2

En este ejemplo el monto disponible para ahorrar es \$270.00, esta cantidad puede variar dependiendo del porcentaje que el empresario quiera destinar a su ahorro.

3

¿qué debo hacer?...

Ahora es necesario calcular la diferencia entre la disponibilidad de efectivo y el monto para el ahorro (dato que se utilizará en la siguiente página), en este ejemplo es de \$2,430.00 (\$2700 - \$270).

Inversión



1

El monto de \$ 270.00, se debe guardar en una cuenta de ahorro con alguna institución financiera que se encuentre en la ciudad. Ya sea una caja de ahorro, un banco o una unión de crédito.

Sugerencia de inversión

2

La cantidad de \$ 2,430.00 debe ser reinvertida en la empresa, por ejemplo, en equipo, mobiliario, mercancía, etc.

¿Cómo Invertir?



Compra de mercancía y/o activo fijo

Cuenta de ahorro con rendimiento

Fondos de Inversión, CETES, pagarés

Compra de bienes patrimoniales





A continuación, Miguel nos explicará cada una de las formas de inversión...



Así es...

Compra de mercancía

La compra de mercancía debe estar incluida dentro del plan mensual, si se compra mercancía de acuerdo con la demanda o faltantes es necesario definir un monto de inversión mensual para esto, ya que de esta forma se tiene un control de la inversión realizada.

Compra de activo fijo

La compra de activo fijo se considera una inversión debido a que estos bienes (maquinaria, mobiliario, equipo de transporte, etc.) son utilizados posteriormente para realizar las actividades de la empresa, sin embargo, este tipo de inversión debe ser planeada con anticipación. Se realiza cuando el equipo existente no puede cubrir la totalidad de operaciones del negocio o bien en etapas de crecimiento.

Cuentas de ahorro con rendimiento

Las instituciones financieras como las cajas de ahorro y los bancos cuentan con productos como las cuentas de ahorro con rendimiento, en este sentido el cliente deposita su dinero y la institución se encarga de pagarle un interés por el mismo, esta alternativa solo es viable cuando la tasa de interés recibida es mayor o igual a la tasa de inflación.



Fondos de inversión

Los fondos de inversión son productos que las instituciones financieras como los bancos ofrecen a sus clientes. A través de esta herramienta el cliente invierte una cantidad determinada de dinero y pasado un tiempo espera recibir un rendimiento por su dinero.

Pagarés

Son productos que ofrecen las instituciones financieras a sus clientes, se trata de un instrumento en donde el cliente invierte una cantidad de dinero y al vencimiento de dicho documento el banco se compromete a devolver la cantidad invertida por el cliente, más un rendimiento.

Otros pueden ser...





Por último, tenemos...



CETES

Los Certificados de Tesorería son instrumentos utilizados por el gobierno federal para financiar sus actividades de inversión, están dirigidos a la población inversionista y ofrecen rendimientos acordes a la inflación, son una buena herramienta de inversión ya que es una de las más seguras, para adquirir estos certificados se realiza desde la página web "CETES DIRECTO" para ello es necesario contar con una cuenta bancaria y RFC.

Compra de bienes patrimoniales

Con los ahorros es posible comprar bienes patrimoniales como: terrenos, locales comerciales, automóviles, entre otros. Para realizar esto, siempre se debe evaluar si el bien que se comprará será una inversión o constituye un gasto, ya que en ocasiones solo generan egresos a largo plazo, además es necesario consultar a un contador para tomar en cuenta el tratamiento fiscal del bien.

Ejercicio 4



Con la información de las alternativas de inversión descritas anteriormente, acércate a alguna institución financiera para conocer los productos de ahorro e inversión disponibles. A continuación, escribe cinco formas en las que tú pienses que puedes ahorrar e invertir.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

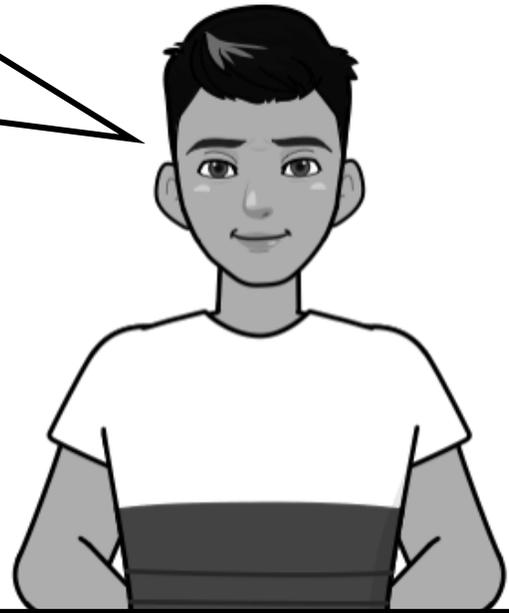


Las instituciones financieras como entidades de apoyo

¡Que no te de miedo aprender sobre las instituciones financieras!



Video



Las instituciones financieras son un apoyo para el manejo de las finanzas, brindan seguridad para los fondos y también proporcionan servicios como: el giro electrónico o transferencias bancarias, créditos, depósitos, uso de cajeros automáticos, ahorro e inversión para hacer crecer el dinero.



A continuación, te explicaré en qué consiste cada servicio que ofrecen las instituciones financieras.

GIRO ELECTRÓNICO O TRANSFERENCIA

Es un envío de dinero de manera digital (no físico) por medios electrónicos, como celular, computadora o tableta.

CRÉDITOS

Préstamos de dinero que las instituciones realizan a sus clientes.

DEPÓSITOS

Es poner una cantidad de dinero en una cuenta.

USO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS

Son máquinas en donde se puede retirar dinero en efectivo de una cuenta, pagar adeudos o servicios y depositar efectivo.



Todo se escucha muy bien Miguel, pero no entiendo todos los conceptos de las Instituciones Financieras.

No te preocupes Sofía, te explicaré a continuación algunos que he utilizado en el negocio...



Caja de ahorro

Son entidades encargadas de recibir el dinero de los socios ahorradores para colocarlos con los demandantes de fondos.

Tasa de Interés

Se refiere a la cantidad que debe pagar el solicitante del crédito al prestamista por hacer uso del dinero.



Otros son...

Costo Anual Total (CAT)

Es el costo total que tiene un financiamiento, se expresa en términos porcentuales (%).

Estado de cuenta

Son documentos emitidos por las instituciones financieras a sus clientes para informar los movimientos que tienen en sus cuentas durante un periodo determinado.

Tarjeta de Crédito

Es una línea de crédito asignada por una institución financiera a un cliente y que se libera conforme se paga la deuda, la cual se utiliza a través de una tarjeta.

Buró de Crédito

Son instituciones que proporcionan información sobre el comportamiento crediticio de las personas.

Contrato

Es un acuerdo de voluntades entre dos partes, en este caso una institución financiera y una persona física o moral.

Cuenta a la vista

Son cuentas de dinero en donde se pueden retirar los fondos cuando se requiera y sin previo aviso.



Escanea

5 beneficios de las instituciones financieras

1

El dinero se encuentra resguardado por una institución y no se tiene debajo del colchón donde cualquiera podría tomarlo.



Estos son...

2

Se puede acceder a préstamos.

3

Se tiene un mayor control de los saldos a través de los estados de cuenta.

4

Se pueden hacer y recibir pagos vía transferencia.

5

Se cumple con las disposiciones fiscales vigentes.



¿Cómo integrar a las instituciones financieras en el negocio?

1

Acude a una institución financiera para abrir una cuenta a la vista.



2

Pregunta las características de la cuenta, evita cuentas con saldos mínimos o pagos fijos. Si no hay disponibles elige la opción de saldo promedio más bajo.

3

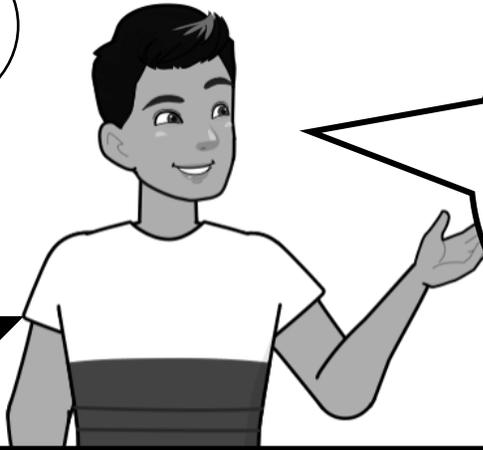
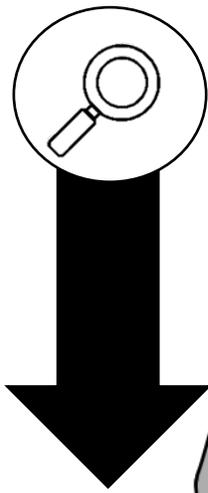
Solicita que te instalen la aplicación de la institución financiera en tu celular para comenzar a hacer y recibir transferencias.

4

Si está dentro de tus posibilidades contrata el servicio de terminal punto de venta, pero considera que por este servicio te cobrarán una comisión por cada pago que recibas con tarjeta.

5

Consulta los estados de cuenta para determinar las entradas y salidas de dinero.



A continuación, te mostraré cómo integre los servicios de las instituciones financieras a mi negocio.

Acudí a todas las instituciones financieras de la ciudad para pedir información sobre las cuentas empresariales disponibles.

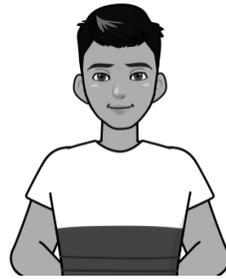
De acuerdo con las características de estas solicité información sobre: costos y comisiones, monto de las operaciones y flexibilidad para cancelación, elegí la que estuviera acorde con mi negocio.

Firmé el contrato y solicité al ejecutivo que me brindara todos los detalles para el manejo de mi cuenta. Para ello, me apoyaron en la institución financiera para instalar la aplicación móvil en mi celular. Con ella puedo hacer y recibir pagos.

Contraté con una compañía externa un punto de venta. Ahora ya puedo recibir pagos con tarjetas de crédito y débito. Con este servicio extra he vendido más.

Para realizar lo anterior consulté a mi contador ya que él me guio para cumplir con todos los requisitos fiscales.

Ejercicio 5



Realiza una lista de diez conceptos que has escuchado en alguna institución financiera y no sabes a qué hacen referencia. Posteriormente utiliza libros, internet o pregunta a un conocido a que se refiere y escríbelo a continuación.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____



Escanea

El crédito como herramienta de crecimiento



Un crédito es un préstamo en dinero, donde una persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en un tiempo determinado con su respectivo interés.



Los créditos son un apoyo para los micro y pequeños empresarios, los recursos proporcionados se pueden utilizar para realizar actividades de inversión, lo que ayudará a continuar con la operación del negocio o bien apoyar el crecimiento de la empresa.

Tipos de crédito



Mira Sofía te explicaré los tipos de financiamiento que he utilizado...

Crédito personal

Es un crédito dirigido a las personas físicas para atender necesidades, comprar bienes o bien para atender gastos imprevistos.

Crédito hipotecario

Es un crédito dirigido a la adquisición de bienes inmuebles, los cuales se dejan como garantía a quién otorgó el crédito.

Crédito de habilitación

Es un crédito dirigido a la adquisición de capital de trabajo y a mantener la operación de la empresa.

Crédito refaccionario

Es un crédito dirigido a la adquisición de maquinaria u otro tipo de activo fijo de una empresa.

Crédito Simple PYME

Es un crédito dirigido a adquirir activo fijo o bien para cubrir los gastos corrientes de la empresa en situaciones de desequilibrio financiero.

Crédito Automotriz

Es un crédito dirigido a la adquisición de un automóvil.





¿Qué requisitos solicitan las instituciones para brindar un crédito?

Los requisitos mínimos que solicitan las instituciones en la Heroica Ciudad de Huajuapán de León son los siguientes:



Personas Físicas.

-  Identificación oficial.
-  Comprobante de domicilio.
-  RFC (Registro Federal de Contribuyentes).
-  Historial crediticio.
-  Revisión en el buró de crédito.

Personas Morales.

-  Acta Constitutiva.
-  Constancia de situación fiscal.
-  Identificación oficial del apoderado legal.
-  Comprobante de domicilio.
-  Revisión en el buró de los representantes o dueños.

Elementos para considerar al contraer un crédito



Sofía te explicaré los elementos...

Plazo

Es el tiempo durante el cual se contraerá la deuda, este dependerá de la finalidad del crédito, si es para bienes duraderos puede ser a un largo plazo. Mientras que si es para bienes no duraderos o gasto corriente debe ser pagado en un plazo menor a un año.

Costo Anual Total (CAT)

Es el costo total que tendrá el crédito, en este porcentaje se considera la tasa de interés y los demás costos y comisiones. Al evaluar un crédito se debe considerar este porcentaje y no solamente la tasa de interés.

Monto

Es la cantidad de dinero que se solicitará a la institución financiera, recuerda que dicho monto no debe ser mayor a la capacidad de pago. Ya que el no cubrir los pagos puede ocasionar un historial crediticio negativo.



Tasa de interés

Representa la cantidad de dinero que se debe pagar al prestamista, por hacer uso de su dinero. Es importante recordar que las instituciones financieras muestran el porcentaje de tasa de interés sin IVA. Esta dependerá del tipo de crédito, es probable que los préstamos a largo plazo tengan una tasa menor comparado con los de corto plazo, por ejemplo, las tarjetas de crédito pueden tener tasas de hasta 80% o más.

Costos y comisiones

Existen créditos que solicitan una comisión por apertura, es decir, se debe dar una cantidad de dinero para iniciar con la línea de crédito. De igual forma hay instituciones que cobran una comisión por la administración de crédito. Por lo tanto, se recomienda solicitar créditos que no incluyan estos conceptos.

Requisitos

Los requisitos son documentos o requerimientos que se deben cumplir ante una institución financiera. Es indispensable conocer los requisitos, para estar preparado en cualquier momento ya que las oportunidades de obtener financiamiento se pueden presentar.

¡Mira Miguel!, conseguí un ejemplo de crédito, en un simulador de una caja de ahorro y también identifiqué sus componentes.

CAT
20.4%

Monto
\$ 100,000.00

Tasa Anual
14.88%

Plazo
12 meses

Costos y comisiones
Seguro: \$414.12

No. de mes	Abono a principal	Interés	IVA del interés	Pago total por mes	Saldo de la deuda
1	\$8,333.33	\$1,240.00	\$198.40	\$9,771.73	\$91,666.67
2	\$8,333.33	\$1,136.67	\$181.87	\$9,651.87	\$83,333.33
3	\$8,333.33	\$1,033.33	\$165.33	\$9,532.00	\$75,000.00
4	\$8,333.33	\$930.00	\$148.80	\$9,412.13	\$66,666.67
5	\$8,333.33	\$826.67	\$132.27	\$9,292.27	\$58,333.33
6	\$8,333.33	\$723.33	\$115.73	\$9,172.40	\$50,000.00
7	\$8,333.33	\$620.00	\$99.20	\$9,052.53	\$41,666.67
8	\$8,333.33	\$516.67	\$82.67	\$8,932.67	\$33,333.33
9	\$8,333.33	\$413.33	\$66.13	\$8,812.80	\$25,000.00
10	\$8,333.33	\$310.00	\$49.60	\$8,692.93	\$16,666.67
11	\$8,333.33	\$206.67	\$33.07	\$8,573.07	\$8,333.33
12	\$8,333.33	\$103.33	\$16.53	\$8,453.20	\$0.00
TOTAL	\$100,000.00	\$8,060.00	\$1,289.60	\$109,349.60	



¡Está muy bien Sofía!, pero recuerda revisar tu capacidad de pago, ya que estarás comprometiendo tus ingresos futuros. En este ejemplo que te muestro el plazo es de 24 meses y las mensualidades son de menos de \$6,000 pesos, menores comparado con tu ejemplo. Sin embargo, de acuerdo con mi presupuesto no puedo tomar el crédito ya que mis ingresos disponibles en el mes son de solo \$2,700 pesos sin considerar mi ahorro.



No. de mes	Abono a principal	Interés	IVA del interés	Pago total por mes	Saldo de la deuda
1	\$4,166.67	\$1,240.00	\$198.40	\$5,605.07	\$95,833.33
2	\$4,166.67	\$1,188.33	\$190.13	\$5,545.13	\$91,666.67
3	\$4,166.67	\$1,136.67	\$181.87	\$5,485.20	\$87,500.00
4	\$4,166.67	\$1,085.00	\$173.60	\$5,425.27	\$83,333.33
5	\$4,166.67	\$1,033.33	\$165.33	\$5,365.33	\$79,166.67
6	\$4,166.67	\$981.67	\$157.07	\$5,305.40	\$75,000.00
7	\$4,166.67	\$930.00	\$148.80	\$5,245.47	\$70,833.33
8	\$4,166.67	\$878.33	\$140.53	\$5,185.53	\$66,666.67
9	\$4,166.67	\$826.67	\$132.27	\$5,125.60	\$62,500.00
10	\$4,166.67	\$775.00	\$124.00	\$5,065.67	\$58,333.33
11	\$4,166.67	\$723.33	\$115.73	\$5,005.73	\$54,166.67
12	\$4,166.67	\$671.67	\$107.47	\$4,945.80	\$50,000.00
13	\$4,166.67	\$620.00	\$99.20	\$4,885.87	\$45,833.33
14	\$4,166.67	\$568.33	\$90.93	\$4,825.93	\$41,666.67
15	\$4,166.67	\$516.67	\$82.67	\$4,766.00	\$37,500.00
16	\$4,166.67	\$465.00	\$74.40	\$4,706.07	\$33,333.33
17	\$4,166.67	\$413.33	\$66.13	\$4,646.13	\$29,166.67
18	\$4,166.67	\$361.67	\$57.87	\$4,586.20	\$25,000.00
19	\$4,166.67	\$310.00	\$49.60	\$4,526.27	\$20,833.33
20	\$4,166.67	\$258.33	\$41.33	\$4,466.33	\$16,666.67
21	\$4,166.67	\$206.67	\$33.07	\$4,406.40	\$12,500.00
22	\$4,166.67	\$155.00	\$24.80	\$4,346.47	\$8,333.33
23	\$4,166.67	\$103.33	\$16.53	\$4,286.53	\$4,166.67
24	\$4,166.67	\$51.67	\$8.27	\$4,226.60	\$0.00
TOTAL	\$100,000.00	\$15,500.00	\$2,480.00	\$117,980.00	



¿Entonces entre mayor sea el plazo tendré que pagar menos?



Entre mayor sea el plazo, tus pagos mensuales serán menores. En el ejemplo tú consideraste el crédito a 12 meses y yo a 24, tus pagos mensuales son de más de \$9,000 mientras que los míos son de menos de \$6,000 sin embargo, yo estaré pagando durante dos años y tu solo uno. Pero al elegir un plazo más largo puedo ajustar mis finanzas porque mensualmente debo pagar una cantidad más accesible para mi presupuesto.

A continuación, te explico más...





Algunas recomendaciones que te puedo hacer son las siguientes...

En el ejemplo anterior, los intereses pagados a dos años son casi el doble, comparado con los pagados a un año. Pero los pagos mensuales son menores, esto ayuda a tener finanzas más flexibles. Por lo tanto, recomiendo adquirir préstamos al plazo más largo que permita la institución financiera con el objetivo de tener pagos mensuales pequeños y accesibles, también se recomienda abonar más de lo solicitado mensualmente, para reducir el tiempo a pagar y con esto los intereses sean menores.

Siempre utiliza un préstamo para hacer inversiones y no para cubrir gastos.

Evalúa y compara la tasa de interés y sobre todo el costo anual total.



Escanea



Escanea

Ejercicio 6



Visita la institución financiera más cercana y pregunta sobre los tipos de financiamiento disponibles para los micro y pequeños empresarios, así como los requisitos para obtener un crédito y enlista los que se adapten a tu negocio.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



La institución que brinda seguridad



Miguel y ¿qué pasaría si tengo algún problema con las instituciones financieras?

Debes acudir a la Condusef para presentar una queja de lo sucedido. Te explico más...



La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF); es la encargada de propiciar los mecanismos de protección y defensa de los usuarios de servicios financieros, en sus relaciones con las instituciones financieras.



¿Cómo puedo presentar una queja?

Existen tres formas de presentar la queja, a continuación, te explico cada una...



De forma presencial en cualquiera de las oficinas más cercanas, para conocer el lugar más cercano es necesario entrar a www.condusef.gob.mx

Vía llamada telefónica, para lo cual es necesario llamar al 01 800 999 80 80.

Vía internet en el portal de queja electrónica, para lo cual es necesario entrar a www.condusef.gob.mx



Escanea

NOTA: Para presentar la queja es necesario tener una identificación oficial, comprobante de domicilio, el contrato con la institución financiera y una redacción breve del motivo de la queja.

¿Cómo aplicar todo lo aprendido?



Analiza la manera en que se realizan actualmente las operaciones de tu negocio.

Con los temas vistos en esta guía evalúa qué se puede mejorar en el negocio.

Lo ideal es poder aplicar todo lo incluido en esta guía.

Elabora los ejercicios con datos del negocio, para que en este punto de la guía se hayan aplicado todos los conceptos contenidos en este material.





Elaborado por:

Luis Diego Niño Naranjo

Universidad Tecnológica de la Mixteca

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

En México el 99.8% de las empresas son MIPYMES, de estas, un 99% son MYPES (INEGI, 2020a). En la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, la composición de las empresas es muy similar a la nacional; ya que el 99% de los negocios son de tipo MYPES, mientras que el 1% se divide entre empresas medianas y grandes (DENU, 2022a).

Para las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, el escaso acceso a financiamiento es uno de sus principales problemas, debido a la falta de historial crediticio y al incumplimiento de los requisitos solicitados por las instituciones financieras al otorgar un crédito, esto provoca que no puedan tener recursos económicos para invertir en activo fijo o en capital de trabajo, generando una escasa competitividad en este tipo de empresas (Ortiz, 2003).

Este problema se agudizó en la pandemia por Covid-19 porque de acuerdo con la maestra Urbano el 30% de las empresas a las que brinda asesoría en la ciudad, se dieron de baja debido a diversas causas, como la falta de apoyos gubernamentales, la deficiente elaboración de planes, falta de reinversión, escaso ahorro y sobre todo el nulo acceso al crédito. Debido a esto, el 30% de estos micro y pequeños empresarios no pudieron hacer frente a la crisis provocada por las restricciones sanitarias, ya que no contaban con los recursos suficientes para mantener en operación al negocio.

Es por lo anterior que el objetivo general de esta investigación fue *desarrollar una guía de educación financiera para las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca a fin de ampliar las posibilidades de acceso a los servicios financieros*. Para alcanzarlo se cumplió con cinco objetivos específicos descritos a continuación.

El primer objetivo específico consistió en *realizar una revisión documental para establecer los beneficios y la importancia que tiene la educación financiera para la permanencia y crecimiento de las MYPES en México*, para lo cual se hizo una investigación en fuentes bibliográficas; con ello se pudo conocer, la forma de administración financiera que realizan las MYPES y la importancia que tienen estas empresas en la región. A partir de ello se determinó que las micro y pequeñas empresas de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, tienen la necesidad de llevar una eficiente administración de sus recursos económicos, ya que esto puede contribuir a que continúen operando y a promover el desarrollo regional a través de los empleos que generan.

Para cumplir con el objetivo específico número dos, que fue *identificar los conocimientos en educación financiera y la utilización de servicios financieros de las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León*, se hizo uso de la técnica de muestreo intencional en cadena para la aplicación de entrevistas semiestructuradas a trece micro y pequeños empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León. Se pudo identificar que los dirigentes de estos negocios cuentan con los conocimientos básicos del tema, pero no saben cómo adecuarlos a la administración de su negocio, además no realizan planes ni presupuestos, desconocen alternativas de ahorro e inversión, reconocen que no es fácil conseguir un crédito y no comprenden en su totalidad los términos que utilizan las instituciones financieras. Con estos resultados se pudo conocer las áreas de oportunidad que deben integrarse en la guía.

Con relación al tercer objetivo específico que fue *investigar los tipos y características de financiamiento que ofrecen las instituciones financieras a las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León*. Este objetivo se cumplió al realizar visitas a seis instituciones financieras, que se seleccionaron por un muestreo por conveniencia. En ellas se pudieron identificar los tipos de productos y/o servicios que los micro y pequeños empresarios pueden utilizar al acceder a estas instituciones.

A partir de la aplicación de entrevistas semiestructuradas se cumplió con el objetivo específico cuatro que fue *identificar los efectos que han tenido las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, a causa de la falta de educación financiera*. Los micro y pequeños empresarios determinaron que los negocios crecen a un paso más lento, porque se ve afectada la administración del negocio, no se cuenta con un control de los pagos, las ganancias no se saben con exactitud y no se pueden aprovechar las oportunidades de inversión; todo esto debido a la falta de educación financiera.

En relación al objetivo específico cinco que consistió en la *elaboración de una guía que amplíe las posibilidades de acceso a los servicios financieros de las MYPES de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León*. Se logró a partir de los objetivos anteriores ya que gracias a ellos se determinaron los temas que eran necesarios incluirlos dentro de la guía, además se determinaron los conocimientos de los micro y pequeños empresarios, lo cual también fue importante para definir el contenido del documento. La guía se encuentra integrada por cinco temas que son: la educación financiera y su relación con el negocio, la planeación y el presupuesto, el ahorro e inversión, el uso del crédito y el uso de los servicios financieros. Cada uno de estos incluye conceptos, lecturas de aprendizaje, videos, ejemplos y ejercicios.

La educación financiera es una herramienta muy importante para las MYPES porque permite poner en práctica las actividades orientadas a desarrollar aptitudes, habilidades y conocimientos para aumentar el control de las finanzas y se puedan tomar mejores decisiones, asignar de forma adecuada los recursos de los negocios, crecer a un buen ritmo, tener un mejor control de las entradas y salidas de dinero, mantener una relación sana con las instituciones financieras y disminuir la probabilidad de llegar a la quiebra. La guía de educación financiera para los micro y pequeños empresarios será de utilidad debido a que considera las áreas de oportunidad detectadas a partir de las entrevistas realizadas, con ello, las MYPES fortalecerán las actividades

orientadas a la administración de sus recursos económicos, robusteciendo sus operaciones, generando empleos y fortaleciendo la economía de la región.

Finalmente, esta investigación da paso a nuevas líneas de generación de conocimiento que tengan como finalidad el ejercicio de la educación financiera dentro de las MYPES. También puede ser utilizada de base para que los investigadores realicen estudios que sigan contribuyendo al análisis de la relación entre la educación financiera y las actividades empresariales y a la propuesta de posibles soluciones que impulsen o fortalezcan el uso de esta herramienta en los negocios.

REFERENCIAS

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/>
- Cano, C. G., Esguerra, M. D., Garcia, N., Rueda, L., y Velasco, A. (2014). Inclusión financiera en Colombia, 1-50.
https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf
- Chávez, J., Parra, L., Méndez, J., García, E., Caballero, A. y Carranza, M. (2022a). *Presupuesto, toma el control de tu dinero*. Condusef.
- Chávez, J., Parra, L., Méndez, J., García, E., Caballero, A. y Carranza, M. (2022b). *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* [Archivo PDF].
https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Panorama_IF_2021.pdf?utm_source=Panorama&utm_medium=email

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

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/575311/Estudio-4_Impactos.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (27 de agosto de 2020b). *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 (28 de enero de 2015). *Servicios bancarios*. <https://revista.condusef.gob.mx/2015/01/servicios-bancarios/>

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (28 de enero de 2020). *Servicios Financieros. Proteja su dinero*.

<https://revista.condusef.gob.mx/2015/01/servicios-financieros/>

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (31 de marzo de 2022a). *Sociedades Financieras Populares (SOFIPO)*.

<https://www.condusef.gob.mx/?p=mapa-sofipo&ide=6>

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (abril de 2022b). *¿Qué 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 2022c). *La CONDUSEF da a conocer información sobre el comportamiento de los 9 principales bancos en el periodo enero a julio de 2022*.

<https://n9.cl/9vbub>

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*, 12(6), 276-282.
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (2022a, enero). *Establecimientos económicos*. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (2022b, octubre). *Servicios financieros y de seguros*. <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*, (11), 60-61.
- 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.
- Gutiérrez, J. y Gutiérrez, D. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor*. Ecoe Ediciones.
<https://n9.cl/qzfem>
- 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-dejo-en-bancarrotas-a-sector-restaurantero-luis-mario-gonzalez/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)*. Tabulados básicos. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019). *Censos Económicos 2019*. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020a). *Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (27 de junio) datos nacionales*. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020b). *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>
- Izcará, 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/JIMENEZRICO,%20Artemio.pdf
- Koontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2012). *Administración una perspectiva global y empresarial*. MC Graw Hill.
- 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 Microfinanzas.

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>

Münch, L. y García, J. (2015). *Fundamentos de Administración*. Trillas

Nolasco, S. (04 de abril de 2022). ¿Qué son las afores y cómo funcionan?. *El Economista*.

<https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Que-son-las-afores-y-como-funcionan-20220404-0093.html>

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].

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.

Procuraduría Federal del Consumidor (22 de febrero de 2023). *Nuestra Institución*.

<https://www.gob.mx/profeco/acciones-y-programas/nuestra-institucion>

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>
- Secretaría de Economía (2012). *Empresas*.
<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/pequena-empresa>
- 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.
- Soberanes, L. T., Noriega, M. G. y Flores, L. A. (2021). La gestión Financiera en las MIPYMES de la Ciudad de Huajuapán de León Oaxaca, México y su relación con la competitividad. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*. 17(32), 1-17.
<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i32.3490>
- Vázquez, M. (2016). *El uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC's) en el sector financiero popular para la inclusión de sectores rurales: El caso de cuatro municipios de la mixteca oaxaqueña*. Congreso Internacional de Investigación e Innovación 2016
- Tavera, María y Salinas, Edmar. (2011). *Las MIPYME en México: crecimiento, financiamiento y tecnología*. Instituto Politécnico Nacional
- Villacorta, O., y Reyes, J. D. (2012). Servicios financieros para las mayorías, La inclusión financiera en México. *Revista mbs*, 05-21.

Villagómez, R. (2010). *La importancia del capital social en empresas de capital privado en la Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca*. [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica de la Mixteca].

APÉNDICES

APÉNDICE I



Universidad Tecnológica de la Mixteca

Guía de entrevista para los propietarios de las MYPES

Mi nombre es Luis Diego Niño Naranjo, soy estudiante de la Maestría en Administración de Negocios. Me encuentro realizando un trabajo de investigación titulado “Guía de Educación Financiera para las Micro y Pequeñas Empresas de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca”, por lo tanto, agradezco que me permita realizarle esta entrevista. El objetivo es conocer su experiencia en el uso de servicios financieros, así como saber de manera general cómo realiza la administración de su negocio. La información será confidencial y se utilizará únicamente con fines académicos.

Parte 1. Datos generales del entrevistado

1. Edad: _____ sexo _____
2. Nivel educativo _____
3. Relación con la empresa: _____
4. Nombre de la empresa: _____
5. Tiempo de vida de la empresa: _____
6. Número de empleados: _____
7. Sucursales sí/no: _____ ¿Dónde? _____
¿Cuántas?: _____

Parte 2. Conocimientos en educación financiera

8. ¿Sabe qué es educación financiera? Sí/no Explique (Si la respuesta es sí pasar a la pregunta 9, si la respuesta es no, pasar a la pregunta 10)

9. ¿Cómo se relaciona este concepto con la administración de su negocio?
10. ¿Le gustaría aprender más acerca de educación financiera? ¿Por qué?
11. Desde la perspectiva de un empresario, ¿Por qué considera que sería importante para el negocio conocer más sobre la mejor administración del dinero?

Parte 3. Presupuestos

12. ¿La mayoría de los empresarios que usted conoce llevan por escrito lo que gastan en la empresa y en lo personal?
13. ¿Usted lleva por escrito los ingresos que tiene en su empresa y en lo personal?
14. ¿Realiza cortes de caja o qué hace al final del día para conocer su venta y gastos diarios?
15. ¿Antes de realizar sus compras de mercancía, planifica cuánto va a gastar en cada una?
16. ¿Conoce cuál es el mayor gasto que hace en la empresa?
17. ¿Usted realiza cuentas para conocer cuáles son sus ganancias después de descontar todos sus gastos? (Si respondió que sí, ¿cada cuánto?)
18. ¿Usted recomendaría a los empresarios brindar créditos a sus clientes? (Si dice que sí) ¿Considera pertinente cobrarles interés o subirle el precio? ¿Hasta qué monto? Hasta donde usted sabe, ¿Les hacen firmar algún documento para asegurar el pago? (Si dicen que no) ¿Por qué?

Parte 4. Ahorro

19. ¿Usted considera que es importante ahorrar una parte de sus ingresos? Sí/ no ¿Por qué?
20. Si usted aconsejara a un empresario que inicia un negocio, ¿Cuál sería el porcentaje que le recomendaría destinar para el ahorro?
21. ¿De qué manera le recomendaría al empresario ahorrar? ¿Por qué? (Dar opciones)
22. Si un empresario tiene un poco de excedente de ganancias ¿Qué le recomendaría hacer?

Parte 5. Servicios Financieros

23. ¿Qué se le viene a la mente cuando escucha el término de servicios bancarios?

24. Me puede mencionar algunas de las instituciones que usted conozca que brinden estos servicios.
25. ¿Le parece que a la mayoría de los empresarios les es fácil o difícil entender los servicios que ofrecen los bancos? ¿Por qué?
26. Para usted, ¿cómo describiría la atención que dan estas instituciones a los empresarios de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León?
27. ¿Sabe a dónde acudir si es que tienen una mala experiencia con estas instituciones?
28. En su experiencia, ¿qué institución ofrece una mejor atención, las cajas de ahorro o los bancos?
29. Por su experiencia, ¿considera que la mayoría de las microempresas manejan pagos con tarjeta, efectivo o ambos?

Parte 6. Administración de la deuda

30. ¿Qué se le viene a la mente cuando escucha la palabra préstamo?
31. La mayor parte de los empresarios que usted conoce ¿cómo han logrado financiar las operaciones del negocio? (tratar de obtener una respuesta específica donde han obtenido esos préstamos)
32. ¿Conoce o ha tenido experiencia en el uso de tarjeta de crédito? (Si contesta sí) ¿Su experiencia ha sido buena o mala?
33. ¿Le es fácil comprender los efectos que tiene un aumento o una disminución de las tasas de interés de un préstamo?
34. Si un empresario le solicitara a usted su opinión sobre si aceptar un crédito o no, ¿qué diría?
35. Si un empresario que tiene pocos años de funcionamiento le preguntara si es conveniente utilizar los servicios financieros, para hacer y recibir pagos, créditos y demás operaciones relacionadas con su empresa ¿qué le diría?

Parte 7. Consecuencias de la falta de educación financiera

36. ¿De qué manera ha afectado en la toma de decisiones a su negocio, el no conocer temas de educación financiera?
37. Desde su perspectiva, ¿qué problemas puede ocasionar a la administración de su negocio el no diferenciar los gastos de la empresa y los personales?
38. Desde su perspectiva, ¿qué consecuencias puede traer el no realizar una planeación de los ingresos y gastos que se harán en la empresa durante un mes?
39. ¿Qué tan importante es para un negocio contar con servicios que ofrecen las instituciones financieras?
40. Para un microempresario, ¿es fácil acceder a un crédito por parte de las instituciones financieras? ¿qué efectos puede ocasionar en el negocio el no tener un acceso al crédito?
41. Considera que puede ocurrir que, ¿las deudas de la empresa puedan ocasionar que el patrimonio personal esté en riesgo?
42. ¿Considera que el contraer deudas ponen en riesgo a la empresa? ¿por qué?
43. Desde su experiencia, ¿qué tan difícil o fácil es poder tener una cuenta de banco, solicitar un crédito o algún servicio de las instituciones financieras? ¿por qué?

APÉNDICE II



Universidad Tecnológica de la Mixteca

Preguntas para los ejecutivos de cuenta de las instituciones financieras de la Ciudad de Huajuapán de León

Parte 1. Datos generales

1. Nombre de la institución financiera: _____
2. Tipo de empresa: _____

Parte 2. Productos que ofrecen las instituciones financieras a las MYPES

3. ¿Cuáles son los productos y servicios que ofrece la institución? Y ¿Cuáles son específicamente para las personas que tienen una MYPE?
4. ¿Cuenta con algún producto exclusivo para los micronegocios de esta ciudad?
5. De sus productos ¿Cuál es el más recomendable, para un pequeño empresario? ¿Por qué?
6. ¿Cuáles son los requisitos para abrir una cuenta con ustedes?
7. ¿Cuáles son los requisitos para obtener una tarjeta de crédito o línea de crédito?
8. ¿Cómo se puede obtener un crédito con ustedes si no cuento con comprobantes de ingresos?
9. ¿Cuál es el monto mínimo para abrir una cuenta?

Parte 3. Información que proporcionan a los clientes

10. ¿La institución brinda asesorías o cursos para los clientes en el uso de los servicios y productos financieros
11. ¿Qué información les da a sus clientes cuando acuden a la sucursal en busca de un servicio financiero?

APÉNDICE III



Universidad Tecnológica de la Mixteca

Rúbrica para la evaluación de la guía de educación financiera por parte de los micro y pequeños empresarios.

Instrucciones: Evalúa del 0 al 5 cada punto, donde 0 es completamente en desacuerdo y 5 es totalmente de acuerdo.

Puntos	0	1	2	3	4	5	Observaciones
Lenguaje.							
Figuras y personajes.							
Colores.							
Diseño.							
Tipo y tamaño de letra.							
Temas incluidos.							
Conceptos incluidos.							
Forma de abordar los temas.							
Ejercicios incluidos.							
Extensión de la guía.							