



**BENEMERITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**EL FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES COMO  
FACTOR DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN  
PUEBLA 2014-2024.**

TESINA PRESENTADA PARA OBTENER EL GRADO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA PRESENTA:

**CARLOS GUEVARA GONZÁLEZ**

DIRECTOR DE TESINA  
**DR. SANTOS SERGIO PALACIOS RAMÍREZ**

MAYO 2025

## **Agradecimientos**

Agradezco eternamente a Dios por haberme iluminado y permitirme seguir adelante, con sabiduría, paciencia y hacer realidad una de mis aspiraciones y obtener la Licenciatura en Economía.

A cada una de las personas que colaboraron con un granito de arena para que este proyecto se haga realidad, mi eterno agradecimiento por su incondicional apoyo y ayuda.

Un agradecimiento especial a mi esposa Guadalupe Solares por siempre estar ahí para mi y de igual manera a mi Asesor de Tesina el Profesor Sergio Palacios por todo su apoyo.

A todos ellos por ser parte fundamental de la culminación de este proyecto, por haberme brindado sus conocimientos, su experiencia y sapiencias.

## **Dedicatoria**

Lleno de regocijo, de amor y esperanza, dedico este proyecto, a cada uno de mis seres queridos, quienes han sido mis pilares para seguir adelante.

Es para mí una gran satisfacción poder dedicarles a ellos, que con mucho esfuerzo, esmero y trabajo me lo he ganado.

A mi amada esposa Guadalupe Solares, porque ella es mi motivación y mi orgullo de ser lo que soy.

A mi madre Maria del Carmen porque está orgullosa de culminar mi meta, gracias a todos ellos por confiar siempre en mí.

Sin dejar atrás a toda mi familia tanto por parte de mi esposa como por parte mía, por confiar en mí, gracias por ser parte de mi vida y por permitirme ser parte de su orgullo.

## **Introducción**

La presente investigación de Tesina consta de cuatro capítulos en donde el objetivo principal contribuye a describir el financiamiento en las PYMES como un factor de crecimiento económico en el estado de Puebla, en la última década al 2024.

En el primer capítulo se describe el diseño de la Investigación; es decir el objetivo general, la justificación, las preguntas de investigación, la estructura metodológica por la cual transito la pesquisa. Posteriormente en el capítulo dos se realiza una discusión teórica para tratar de entender los diversos postulados desde la teoría Neoclásica, hasta la teórica de la competitividad y del emprendedurismo, temas que han sido determinantes para describir el fenómeno social que intereso a la investigación y descripción conceptual para comprender el fenómeno. En el capítulo tres se realiza un análisis de cuál ha sido el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas en el estado de Puebla, frente al financiamiento que ofrece el Estado, cuáles han sido sus políticas de adquisición a dichos financiamientos, cual es la situación actual para los empresarios en la formalidad y en la informalidad, cuáles son los tipos de financiamiento y sobre los retos a los que se enfrentan los empresarios en el estado Puebla. Y finalmente en el último capítulo número cuatro des describen las consideraciones finales a las que se llegó con el desarrollo de la investigación, información que sin duda ofrece un análisis en términos teóricos conceptuales y hallazgos empíricos que muestran al financiamiento como factor de crecimiento económico en Puebla.

## **INDICE**

### **Capítulo I. Diseño de la Investigación**

- 1.1. Justificación
- 1.2. Preguntas de Investigación
- 1.3. Objetivo General
- 1.4. Objetivos Particulares
  - 1.4.1. Objetivo Particular 1
  - 1.4.2. Objetivo Particular 2
  - 1.4.3. Objetivo Particular 3
- 1.5. Metodología
  - 1.5.1. Investigación cuantitativa

### **Capítulo II. Una perspectiva teórico – conceptual**

- 2.1. Desarrollo y crecimiento económico
- 2.2. Teoría Neoclásica
- 2.3. Algunas concepciones del desarrollo
- 2.4. Teoría de la competitividad
- 2.5. Una perspectiva de la teoría financiera
- 2.6. Sistema Financiero Mexicano
- 2.7. Teoría de crecimiento económica
- 2.8. Una visión teórica del emprendedurismo

2.8.1. Características del emprendedor según Alcaraz

2.8.2. Construcción de la empresa

2.9. Fuentes de Financiamiento

2.9.1. Financiamiento

2.10. Necesidades de financiamiento

2.11. Obstáculos en el financiamiento

2.12. La importancia de las microempresas

2.13. Clasificación de las empresas

2.14. Microempresas

2.15. Pequeñas empresas

2.16. Medianas empresas

### **Capítulo III. Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas**

3.1. Políticas de las PYMES en México

3.2. La supervivencia de las PYMES en México

3.3. Situación actual de las empresas en Puebla 2024

3.4. Tamaño de las Unidades económicas

3.5. Variables seleccionadas según tamaño

3.5.1. Unidades económicas

3.5.2. Ingresos

3.5.3. Outsourcing

### 3.6. Formalidad e Informalidades

#### 3.6.1. Establecimientos formales e informales y su personal ocupado

### 3.7. Fuentes y uso de financiamiento

### 3.8. Condiciones de las PYMES

### 3.9. Fuentes de Financiamiento en Puebla

#### 3.9.1. Apoyos Públicos

#### 3.9.2. Financiamiento, Fondimex

### 3.10. Fuentes de Financiamiento de una Empresa

#### 3.10.1. Tipos de fuentes de financiamiento

#### 3.10.2. En función de un periodo de tiempo

#### 3.10.3. En función de la propiedad o control

#### 3.10.4. En función del origen del capital

### 3.11. Productos que ofrece FONDIMEX

### 3.12. Nacional Financiera

#### 3.12.1. Financiamientos gubernamentales

#### 3.12.2. Tipos de Financiamiento

### 3.13. Créditos de gobierno del estado

### 3.14. Los retos de las PYMES y el financiamiento

## **Capítulo 4 Consideraciones Finales**

## **Bibliografía**

# CONTENIDO

*Todo empezó desde nada.  
Ben Weissenstein*

## Capítulo I. Diseño de la Investigación

### 1.1 Justificación

El crecimiento económico de cualquier país está relacionado con la inversión privada, la creación, desarrollo y consolidación de las empresas en cualquiera de sus clasificaciones como pequeñas, mediana y grande empresa representa el grueso del sector económico, especialmente en países latinoamericanos dadas las circunstancias de autoempleo y el emprendedurismo debido a la precariedad laboral como uno de los tantos factores que afecta el crecimiento y desarrollo económico de un país.

En el mismo tenor es preciso mencionar el caso de México, cuales han sido esos factores o condicionantes que han impulsado la creación de pequeñas y medianas empresas que para el caso de la presente investigación se denomina (PYMES). Un estudio realizado en 2023 (Banco de México, 2023) las fuentes de financiamiento a las que accedieron las empresas en el último trimestre de 2022 fueron: Financiación de proveedores (60.8%), préstamos de bancos comerciales (28.2%), financiación a otras empresas del grupo y/o de la sede (9.7%) banca de desarrollo (1.0%) operaciones bancarias ubicadas en el exterior (0.5%); y aunque las PYMES son dinámicas en sus procesos, una de sus limitantes más agudas a las que se enfrentan, son la dificultad de financiamiento, la falta de especialistas y la carencia de recursos.

En la misma línea de investigación un estudio realizado por la (CEPAL,2023), “las PYMES en México representan una gran cantidad de empresas del país, de manera aproximada se estima que de 4.7 millones de las empresas mexicanas el 99% lo conforman las micro y pequeñas empresas, el 0.8% las medianas empresas y solamente el 0.2% son grandes empresas”.

Por lo anterior es indudable la importancia que adquieren las empresas de estos tamaños para la estructura productiva de México, cabe mencionar que la clasificación se realiza en razón del número de empleados o al ingreso o ventas anuales.

Las PYMES son parte medular en la economía a nivel regional y a nivel nacional con sus aportaciones en la producción y distribución de bienes y servicios, pues contribuyen a generar empleo, productividad y elevan los ingresos, según la (OCDE,2022) “representan el 90 % de las empresas, entre el 60 % y el 70% del empleo y el 50 % del PIB a nivel mundial según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (OCDE), las PYMES representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios”.

Desde el Análisis Regional se enfatiza el desarrollo de las PYMES, pues se genera empleo local, emprendedurismo, turismo de bienes y servicios y sector industrial.

Por lo antes mencionado se enfatiza en la pertinencia y factibilidad del proyecto de investigación en relación a cuál ha sido el rol del financiamiento de la PYMES en el estado de Puebla como parte del crecimiento económico durante la última década de 2014 al 2024 según datos oficiales de (INEGI,CENSOS ECONOMICOS,2024) “el estado de Puebla es la entidad federativa número 21 que de acuerdo a la Secretaría de Economía en 2023, aportó el 3,24 % del PIB, Puebla ocupa el quinto lugar con mayor número de negocios en el país, seguidos del estado de México, CDMX, Jalisco, Nuevo León y Veracruz”.

## **1.2. Preguntas de investigación**

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento con mayor confiabilidad para las empresas en el estado de Puebla?

¿Qué herramientas financieras contribuyen al crecimiento y permanencia de las PYMES en Puebla?

¿Qué factores en las PYMES han permitido, el crecimiento económico del estado de Puebla en la última década del 2014 al 2024?

## **1.3. Objetivo General**

El objetivo General de la presente investigación es indagar como el financiamiento de las PYMES ha contribuido al crecimiento económico en Puebla durante la última década del 2014 al 2024, mediante una exploración documental que permita el análisis de un panorama económico, para determinar algunas de las estrategias financieras que debe considerar el gobierno local para el crecimiento y desarrollo económico del estado de Puebla.

## **1.4. Objetivos Particulares**

**1.4.1** Conocer el crecimiento económico a través de indicadores en Puebla, con relación al crecimiento y consolidación de la PYMES.

**1.4.2** Describir de forma gráfica y explícita las estrategias que se han llevado a cabo para el financiamiento de PYMES.

**1.4.3.** Conocer y describir cual ha sido el actuar de la situación financiera de las PYMES.

## **1.5. Metodología**

En la presente investigación se hace un análisis desde un enfoque cuantitativo, información documental, obtenida en instituciones oficiales como: INEGI, OCDE, CEPAL, con la finalidad de hacer un análisis detallado de los datos en relación a la creación, desarrollo y consolidación de las PYMES y su relación con el financiamiento en el estado de Puebla.

Según (Hernández Sampieri, 2014) “desde el enfoque cuantitativo: utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medicación numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” pp.37.

### **1.5.1. Investigación cuantitativa**

Una investigación cuantitativa ofrece una investigación objetiva, orientada al resultado, generalizable y datos concretos de fuentes confiables.

El modelo cuantitativo generaliza y presupone, para alcanzar mayor validez, un conocimiento cualitativo y teórico bien desarrollado permite información específica y contundente para el caso de esta investigación.

**“Lo único constantes es el cambio.”**

**Heráclito**

## **Capitulo II. Una perspectiva teórico-conceptual.**

En la presente investigación se realiza un análisis teórico-conceptual desde los postulados de la teoría financiera y la teoría del crecimiento económico, que abordan la situación actual de las empresas, propiamente la creación, desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas (PYMES) y su relación con el financiamiento.

Los desafíos a nivel teórico - empírico a los que se enfrentan las PYMES no solo se tratan de financiamiento sino también de estructura empresarial, por esta razón se considera pertinente abordar desde la teoría financiera para conocer y determinar objetivos que contribuyan a la consolidación de las PYMES y con ello el aporte al crecimiento económico.

Desde una revisión teórica preliminar según (Rivera G, 2007).

“ identifica que las PYMES tienen gran debilidad estructural, les falta estrategia y planeación, lo que se convierte en un limitante para la inserción en el contexto internacional y pone en riesgo su continuidad en el mercado nacional, la gestión administrativa, financiera, contable y operativa es muy informal y de manera intuitiva, no existe un plan estratégico que permita desarrollar una gestión gerencial a mediano y largo plazo, desconocen las condiciones legales que deben cumplir, presentan problemáticas originadas por los conflictos familiares y la resistencia de éstos a la formalización” p.32

Para el financiamiento en las PYMES según (Rivera G, 2007) la teoría financiera contribuye en los siguientes aspectos: registros contables, elaboración de Estados Financieros, procesos contables, análisis financiero, planeación financiera, presupuestación de Capital, sin duda, imprescindibles para la consolidación de las

PYMES. Desde la teoría financiera se analiza la micro y pequeña empresa como parte del crecimiento económico de un país.

Según (Torres, 2012)

“El tamaño de la empresa micro y pequeña, influye en las posibilidades de operación y por ende define gran parte de las aplicaciones que la teoría administrativa ha establecido. Su reducida dimensión genera dificultades en aspectos como la financiación con entidades externas, obligándose a utilizar fondos propios y otras fuentes informales, que por lo general no son suficientes o más costosas, la restricción al acceso del crédito, la utilización de proveedores para su financiación y la existencia de costos financieros elevados dado su riesgo. Se suman las deficiencias de estructura organizacional que generalmente asignan varias funciones a un solo empleado, es decir; la improvisación y la ausencia de planeación. Adicionalmente se enfrenta a mercados reducidos y de bajo desarrollo tecnológico, baja calificación de la fuerza de trabajo, dificultades para aplicar nuevas técnicas de gestión, y limitaciones para actividades exportadoras”.  
p.28

Por lo anterior el análisis teórico – metodológico que se realiza en esta investigación permite identificar los retos y desafíos del financiamiento para las PYMES y su aportación al crecimiento económico de una región u estado, que para el caso de estudio de la presente investigación se profundizara en el estado de Puebla.

## 2.1 Desarrollo y crecimiento económico desde la Teoría

La teoría del crecimiento equilibrado que es una de las posturas de la teoría que explica la estructura de las sociedades capitalistas y los componentes como la productividad, la base industrial, la competitividad de los factores de producción y la capacidad exportadora.

La postura de Rosenstein-Rodan en 1961 y por Lipton en 1962, sostiene que son los propios mecanismos de mercado y el libre funcionamiento de la economía los que permiten la expansión del desarrollo y la riqueza. Según los postulados del crecimiento equilibrado, la evolución de las disparidades entre diferentes unidades espaciales dependía exclusivamente de la disponibilidad que éstas tuvieran de recursos naturales, capital y ahorro, así como de su capacidad empresarial, dándose por supuesta la movilidad de estos factores, por lo que el equilibrio en el espacio económico era algo que se produciría de forma lógica. En este caso el autor menciona que "... el capital saldría necesariamente de las zonas más desarrolladas en busca de mayores ingresos para la inversión a través de menores costos en salarios; y a la inversa, la mano de obra tendería a emigrar de las zonas de baja productividad buscando mejores salarios. Las disparidades que pudieran generarse en el empleo, renta o en el costo de los factores, sólo reflejarían la existencia de desfases transitorios en un proceso que a mediano o largo plazo llevarían a un crecimiento equilibrado (López, 2003).

Uno de los sectores más importantes ha sido el sector exportador (usualmente ligado a la explotación de los recursos naturales y la producción de materias primas o productos primarios. Las exportaciones generadas por una demanda externa podrían ser un elemento clave ante la insuficiente demanda interna por el bajo nivel de ingresos de las economías en desarrollo. El nivel de apertura de la economía requerida para el desarrollo del sector exportador originaba sin embargo dos efectos sobre el desarrollo del sector exportador originaba sin embargo dos efectos sobre el desarrollo del mercado interno.

Según Tello (2006) El primero, favorable al desarrollo de dicho mercado, era causado por la generación de demanda de la economía y la reducción del tamaño de la inversión requerida para el despegue económico. El segundo, de impredecibles efectos sobre la demanda interna, se manifestaba en los movimientos de los factores del trabajo y capital entre países. Las migraciones de ambos factores, desde la economía menos desarrollada hacia las más desarrolladas podrían deprimir a la economía menos desarrollada por la falta de capital, empresas y potencial capital humano.

## **2.2. Teoría neoclásica del crecimiento económico y crecimiento endógeno**

Con relación a las teorías del desarrollo económico de la década de los 30, se generaron otras posturas teorías de crecimiento económico neoclásico son los trabajos seminales de Harrod en 1939. Domar en 1946, Solow en 1956 y Corden en 1961. Desde Schumpeter existe una clara diferencia entre desarrollo y crecimiento económico. En este sentido Schumpeter sostiene que “crecimiento económico es el proceso de llevar al cabo nuevas combinaciones y medios o métodos de producción con transformaciones de la organización de las industrias.”

Desde la perspectiva de las teorías del crecimiento económico neoclásico tradicional, el objetivo de las políticas económicas radica en el establecimiento de las condiciones necesarias para que un país se inserte, a través del tiempo, en el crecimiento económico sostenido, por lo anterior cabe mencionar que a diferencia de las teorías de desarrollo económico que se analizan tanto los factores de oferta y de demanda para el desarrollo de las industrias de bienes y servicios, se enfatizan el nivel y los cambios de los factores de la oferta o de la llamada capacidad productiva de la economía. (Tello, 2006).

En el mismo tenor que analiza Tello las teorías neoclásicas de crecimiento económico no radica en la explicación de las diferencias de crecimiento entre países

podres y ricos, sino más bien en la identificación de ciertas variables / parámetros que inciden o cambian o alteran la trayectoria de la economía.

Algunos de los postulados más importantes por las teorías son los siguientes:

- 1) la propensión al ahorro de los países y el nivel de las tasas de ahorro que permite alcanzar al estado estacionario del nivel de PIB.
- 2) El crecimiento de los factores tangibles por habitante
- 3) la tasa de crecimiento poblacional
- 4) la tasa de depreciación del capital
- 5) los recursos extranjeros provistos por los organismos internacionales para superar cuellos de botellas.
- 6) la existencia de múltiples bienes (Tello, 2006).

### **2.3. Algunas concepciones del desarrollo**

Desde la postura neoclásica del desarrollo, con la experiencia en los países occidentales, comenzaron a iniciarse otras teorías que tratarán de explicar la realidad occidental y partir de cómo se fueron estructurando el desarrollo y la economía.

Para Walter Stohr (1981) propone el desarrollo desde abajo opuesto al llamado desarrollo desde arriba que predominó de 1950 a 1980 sin que disminuyeran las desigualdades entre los niveles de vida. Este enfoque implica un cambio de nivel en el que se toman las decisiones acerca del desarrollo. El desarrollo desde abajo implica además criterios alternativos de asignación de factores y de intercambio de productos; formas específicas de organización social y económica en las que prioriza la organización territorial sobre la funcional; y un cambio en el concepto mismo de desarrollo donde quede reemplazada la definición

con base en criterios económicos, comportamiento competitivo, motivación externa y mecanismos redistributivos de gran escala, por otra que considere la diversificación a partir de metas sociales más amplias, enfatizando un comportamiento de colaboración y una motivación endógena.

Sthor considera al desarrollo como un proceso integral de ampliación de oportunidades para las personas, los grupos sociales y las comunidades organizadas territorialmente en mediana y pequeña escala, y de movilización de toda la gama de sus capacidades y recursos en favor del bien común, en términos sociales, económicos y políticos.

Este concepto de desarrollo implica el reconocer que debe ser un desarrollo determinado por la propia población y basado en sus propios recursos, de manera que, cada estrategia se, por tanto, única para cada sociedad en la que evoluciona. Implica asimilar un tipo de desarrollo igualitario y auto centrado por naturaleza, enfatizando la cobertura de las necesidades básicas de todos los miembros de la sociedad, puesto que el objetivo último de la estrategia mejora la calidad de vida de su población en términos cuantitativos y cualitativos, en la idea de que el reconocimiento de que cualquier comunidad territorial dispone de un conjunto de recursos no solo económicos, sino también humanos, institucionales y culturales, que constituyen potencial de desarrollo endógeno (López, 2003)

En esta misma idea Amartya Sen (2001) propone cambios importantes en la interpretación del desarrollo cuando sostiene que el concepto de desarrollo va más allá del crecimiento y de los niveles del PIB per cápita de un país o de un territorio, ya que son tan solo un instrumento para que la población realice sus capacidades, Lo realmente importante es que las personas lleven a cabo aquellas funciones y actividades que desean y sean capaces de realizar. Por lo anterior, el desarrollo económico se consigue mediante la utilización de las capacidades que las personas han desarrollado gracias a los recursos materiales y humanos y a la cultura que posee el territorio (Vazquez,2006).

## 2.4 Teoría de la competitividad

El concepto de competitividad en México y a nivel local fue expuesto inicialmente por Porter (1990), el término de competitividad se ha difundido de tal manera en los países en desarrollo y (desarrollados) que se ha convertido en una estrategia de desarrollo para dichas economías e identifica el conjunto de factores que inciden en el desarrollo económico (Tello, 2006.)

En el marco de la competitividad en las naciones, Porter identifica lo que llama determinantes de la ventaja competitiva nacional, los cuales define como aquellos elementos que afectan positivamente el entorno competitivo de las empresas en una economía nacional.

Los determinantes son importantes de analizar porque en su interacción, afectan la creación y eficiencia de los factores de producción en una nación, definidos como los recursos que contribuyen a la producción de un bien o servicio.

Porter hace una diferencia entre factores básicos (tierra, recursos naturales, ubicación geográfica, clima, mano de obra semicalificada y tamaño de la población) y factores avanzados, (infraestructura de telecomunicaciones, personal calificado, tecnología y base de conocimiento, apoyo gubernamental, investigación universitaria y cultura.).

Otra herramienta que se deriva del trabajo de Porter (1998) y de actual auge en los países desarrollados como México es el *clúster*. La definición es “un grupo de firmas (entidades) relacionadas (de forma horizontal, verticalmente o de soporte) ubicadas en un área geográfica determinada que aprovechando una serie de aspectos (como externalidades, ahorros de costos de transacción, disponibilidad rápida y a gusto del cliente de los insumos, etc.)” proveen ventajas a las firmas, sectores distritos o regiones de un país donde las firmas están ubicadas.

Cabe aclarar que este concepto es diferente que al de la cadena productiva. Ésta se define como el conjunto de actividades que generan productos, pasando a través de las diferentes fases de transformación económica, y finalizando en la distribución y posterior venta al consumidor final. Una definición alterna de cadena productiva es la de un conjunto de actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y venderlos, considerando el valor que se agrega en cada eslabón. Un clúster puede incluir distintas cadenas productivas y las cadenas productivas no necesariamente constituyen clúster. Porter menciona que “clúster compitiendo con otras localizaciones basadas en un área geográfica son la fuente primaria de crecimiento y prosperidad del área” (Tello. Op.cit.)

## **2.5. Una perspectiva de la teoría financiera**

En la teoría financiera se estudian dos aspectos fundamentales: las decisiones de financiamiento y las decisiones de inversión, sin embargo para hablar de este tema es preciso referirse a los antecedentes que tienen las pequeñas empresas con respecto a su creación, crecimiento y consolidación, en este proceso por el cual las empresas atraviesan se analizan los siguientes vertientes desde la teoría financiera, según (Otero, 2007) la escasez de la información de calidad, la calificación crediticia, la ausencia de separación entre propiedad y control, la asimetría de información, y en particular se agrega la falta de planeación y por supuesto la falta de financiamiento, que es recurrente en las PYMES.

Los empresarios para financiar sus operaciones cuentan con una amplia variedad de fuentes de financiamiento según la investigación realizada en (Perez, Torralba, 2016) en la “Banca de desarrollo, Banca Comercial, Microcréditos, Fondos de Fomento de entidades gubernamentales, etc”.

Sin embargo, las Pequeñas y Medianas empresas, PYME, enfrentan problemas financieros que tienen que ver con su escasa capitalización y con la

dificultad de acceder directamente a los mercados de capitales, las limitaciones para acceder a estos recursos externos de financiamiento son (Cazorla), 2008.

- El racionamiento de la PYME en el mercado de crédito. Tiene su origen en los conflictos que surgen entre ambas partes, como con secuencia de:

- a. la información exclusiva reservada por los propietarios,

- b. Su responsabilidad limitada ante los acreedores, y

- c. la distribución asimétrica entre ambos agentes, acerca de los resultados derivados de los proyectos de inversión.

El racionamiento de las PYME en el mercado de capitales de acciones. La teoría de orden de preferencia sugiere la existencia de cierta preferencia del empresario en la elección de fuentes de financiamiento. Las empresas en general prefieren utilizar recursos propios, créditos personales, prestamos de familiares con intereses ventajosos, y sólo cuando estos resultan insuficientes, entonces se ven obligadas al uso de fuentes de financiamiento externo; recurriendo en este caso a la emisión de acciones como último recurso. Sin embargo, esto también resulta complicado entender pues existe una carencia de estrategias o recursos que les permita a las PYMES capitalizarse.

Algunos de los factores que explica (Cazorla, 2008) para las fuentes de financiamiento de las Pymes son: “esta problemática tiene su origen en un amplio conjunto de factores de oferta y demanda relacionados respectivamente, con aquellas variables internas relativas a las características de la empresa y del proyecto a financiar; y aquellas variables externas del entorno relacionadas con las características del marco legal y del sistema financiero, así como del sector en el que la empresa se desarrolla”.pp.8

Según Saavedra y Hernández, (2007) explica algunos de los factores más importantes como son:

“Factores ambientales relativos al sector. Las empresas que pertenecen a un mismo sector tienden a mostrar estructuras de capital similares, en consecuencia,

la estructura de capital óptima y el acceso a fuentes de financiamiento de las empresas variará de un sector a otro.

Factores ambientales relativos al desarrollo y funcionamiento del sistema financiero. No todas las empresas ni todos los proyectos participan en el mercado financiero en igualdad de condiciones. Estas fallas del mercado surgen como consecuencia de factores de demanda, esto es, los rasgos particulares del proyecto o de la empresa que los desarrolla; y factores de oferta en los que intervienen factores relacionados al desarrollo, funcionamiento y características del sistema financiero.

Factores internos relativos a las características de la empresa y del proyecto a financiar. Al analizar la problemática financiera de la PYME uno de los primeros problemas que se encuentran está en su definición, diversos organismos internacionales y países la definen tomando en cuenta diversos parámetros para tal fin, sin llegar a una definición homogénea (Saavedra y Hernández, 2007).

La dimensión en el ámbito de las finanzas permite medir la capacidad de autofinanciación y el poder del mercado. Así una mayor dimensión es signo de mayor capacidad de autofinanciación y nivel de garantías, favoreciendo la permanencia de la empresa en el mercado. Una dimensión más pequeña genera alta volatilidad, que ocasiona que se les cobre una tasa de interés más elevada (Vázquez, 2004). Por todos estos factores explicativos de la problemática de las PYME, la misma, según Toribio y Sotomayor (2007), se ve obligada a tener como principal fuente de financiamiento externo el crédito bancario de corto plazo, el cual resulta costoso y no siempre es el más adecuado para financiar proyectos de inversión productiva cuya rentabilidad no se puede ver de inmediato, sino en el largo plazo.

Sin embargo, Orlandi (2007), menciona que las empresas se enfrentan a riesgos financieros y que difícilmente logran salir exitosos, algunos de los riesgos se mencionan a continuación:

- Falta de estructuras organizativas

- El empresario “orquesta”
- Equivocado planteamiento de relaciones Banco/Empresa y desconocimiento de las ventajas financieras oficiales.

Lo anterior permite tener una idea más profunda de los problemas a los que se enfrentan las PYMES en materia de financiamiento, en él que profundizaremos más adelante en la investigación.

## **2.6. Sistema Financiero Mexicano**

El sistema financiero en México ha tenido procesos importantes de crecimiento especialmente en economías en desarrollo la desintegración de la banca de fomento y desarrollo al reducir el tamaño de la inversión estatal.

Como mencionan Ortiz, Cabello y De Jesús (2009), citado en Tregear (2013) “...en las últimas décadas, a la par de la disminución de la dimensión del Estado, se ha promovido el desmantelamiento de la banca de desarrollo creada en México” p. 15. Se puede hacer énfasis en los mercados emergentes y la desigualdad social, haciendo un énfasis especial en los mecanismos de ahorro y crédito en los sectores de bajos ingresos, especialmente a las Mypes donde se limita la condición de emprendedor, cuestión que provoca brechas de desigualdad, pobreza y un desarrollo económico limitado.

Al respecto, Levy (2007, p.19), citado en Tregear (2013) indica que los cambios realizados en el proceso de desregulación, globalización y extranjerización<sup>15</sup> financiera, ha generado resultados negativos en términos de financiamiento a la producción y la estabilidad financiera.

## 2.7. Teoría del crecimiento económico

En la Teoría del crecimiento económico es uno de los temas principales de la Ciencia de la Economía Tene, (2020) hace una importante recopilación de la teoría del crecimiento económico que se menciona a continuación:

“por crecimiento económico en el sentido teórico, el crecimiento económico implica una expansión de la Frontera de Posibilidades de Producción FPP, y el uso eficiente de todos los recursos, la forma óptima de medición del crecimiento es a través del incremento del Producto Interno Bruto Potencial, PIBP, a la máxima producción que se puede alcanzar con el uso eficiente, de la tecnología y con plena ocupación de los factores (Espinoza & Muñoz, 2017, citado en Tene, 2020). “El Producto Interno Bruto Esta definición fue creada por Simón Kuznets, el cual el Producto Interno Bruto PIB, es una medida contable con una metodología estandarizada aceptada a escala mundial” Tene, (2020).

Uno de los principales teóricos de la economía es A. Smith, (1776) explica la teoría del crecimiento en donde menciona: “que la riqueza de las naciones depende esencialmente de dos factores: por un lado, de la distribución que se realice del factor trabajo entre las actividades productivas e improductivas, y, por otro lado, del grado de eficacia de la actividad productiva (progreso técnico). Pero a su vez estos dos factores se ven influenciados por otros que tienen gran importancia en el proceso: la división del trabajo (especialización), la tendencia al intercambio, el tamaño de los mercados (uso del dinero y el comercio internacional), y, finalmente, la acumulación de capital, que en última instancia se considera el elemento esencial que favorece el crecimiento de un país”.

## **2.8. Una visión teórica del emprendedurismo**

Este apartado se incluye y se discute con la intención de comprender cual es el rol que juega el emprendedurismo en la creación de las PYMES, es un de los factores a considerar y analizar.

Según Romero (2006), el emprendimiento ha dado lugar a la creación de Pymes alrededor del mundo y es una estrategia positiva para el desarrollo y estabilidad socioeconómico, permite crear empleos, reducir la pobreza, se caracteriza por su dinamismo innovador y su capacidad de adaptarse a los cambios, es por esto que en la actualidad, aproximadamente el 99% de las empresas a nivel global son Pymes, emplean al 50% de la mano de obra y aportan el 50% del PIB mundial (Valdés & Sánchez, 2012).

Para Link (1989) lo define como el especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias de localización y el uso de bienes, recurso e instituciones, de otra manera, un “ágil aprovechador y capador de información y recursos” con la facultad para detectar oportunidades de negocios y aprovecharlas.

Para Ibáñez (2001), señala que el termino emprender describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y practicas aceptadas por la mayoría. Dichos individuos se caracterizaron por su capacidad para crear e innovar; es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

En términos etimológicos es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos (Alcaraz, 2011).

Para Alcaraz (2011) emprendedor es una persona capaz de levantarse de sus caídas, con una nueva perspectiva de las cosas y un aprendizaje que le permitirá mejorar su desempeño en el logro de sus metas y objetivos.

### **2.8.1. Características del emprendedor según Alcaraz**

El emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas se destacan las siguientes:

- Compromiso total, determinación y perseverancia
- Capacidad para alcanzar metas
- Orientación a las metas y oportunidades
- Iniciativa y responsabilidad
- Persistencia en la solución de problemas
- Realismo
- Autoconfianza
- Altos niveles de energía
- Busca la realimentación
- Control interno alto
- Toma de riesgos calculados
- Baja necesidad de status y poder
- Integridad y confiabilidad
- Tolerancia al cambio

El emprendedor posee características que le facilitan no solo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son:

- Creatividad e innovación
- Confianza en el mismo
- Perseverancia
- Capacidad para manejar problemas

- Aceptación del riesgo

Las características que se mencionan antes son determinantes en la creación de las PYMES pues se debe considerar un buen líder que lleve su empresa al éxito, con perseverancia y constancia.

### **2.8.2 Construcción de la empresa**

Las empresas requieren de una buena estrategia, de un modelo que permita su permanencia en el mercado; es decir que la PYMES deben incluir su plan de negocio con metas definidas, con una visión y con una misión y considerar las alternativas en caso del fracaso.

Según Alcaraz (2011) un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conforman.

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo, por mencionar algunos:

- Análisis FODA
- Análisis de la industria y del mercado
- Análisis técnico-operativo
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano
- Análisis financiero

Rodríguez (2009) citado a Rappa (2005) señala que el modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio describe la mecánica para la creación de valor económico, es decir, una representación clara y concreta de como una empresa espera ofrecer una propuesta de valor a sus clientes, lo cual implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación u operación.

Los modelos de negocios comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:

- Seleccionar a sus clientes
- Segmentar sus ofertas
- Conseguir y conservar a los clientes
- Salir al mercado (estrategia, canales, logística, distribución)
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

Alcaraz (2011) propone que un nuevo modelo de negocio debe enfocarse en diseñar su producto/ servicio para una necesidad conocida, a través de un proceso innovador o incluso basado en una mejor manera para hacer, diseñar, vender o distribuir un producto o servicio ya existente. Un modelo exitoso debe representar una mejor opción entre las ya conocidas en el mercado; además debe tratar de ofrecer mayor valor al grupo de clientes en los que se enfoque; así como tratar de reemplazar la manera antigua de hacer las cosas y volverse un estándar que mejore.

Por lo anterior, un modelo de negocio según Alcaraz (2011) es un resumen escrito de la propuesta del negocio emprendedor, sus detalles financieros y operacionales, sus oportunidades y estrategias de marketing y las habilidades de sus administradores. El modelo le sirve al emprendedor como un mapa en el camino para construir un negocio exitoso. Describe la dirección que la compañía realiza,

cuales son sus metas, hacia donde quiere ir y como llegara hasta ahí. Es una prueba escrita de que el emprendedor ha llevado a cabo la investigación necesaria y a estudiado adecuadamente la oportunidad de negocio.

En este sentido Alcaraz propone un modelo de negocio en 3 funciones esenciales:

- Guía las operaciones de una compañía al proveer el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas
- Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas en la realidad.

En términos generales un plan de negocios detallado brinda una oportunidad para moldear una poderosas estrategia de desarrollo de negocios.

Un plan de negocios es un instrumento que se utiliza para documentar los proyectos y propósitos de los propietarios respecto a cada uno de los puntos del negocio. El instrumento puede ser utilizado para comunicar los planes, tácticas y estrategias a sus administradores, socios e inversionistas. También se emplea cuando se solicitan créditos empresariales.

Un plan de negocios contiene objetivos estratégicos como tácticos, y puede ser formal e informal. Del mismo modo puede estar en un papel cualquiera o en su cabeza o puede ser una lista de pendientes.

Un plan de negocio se utiliza para comunicar la manera en que la estrategia aumentara su probabilidad de éxito en un nuevo negocio o mejorar el rendimiento de uno ya existente. Además, puede emplearse para facilitar la expresión entre socios de negocio que necesitan acordar y plasmar sus planes.

## **2.9. Fuentes de Financiamiento**

### **2.9.1 Financiamiento**

El financiamiento en una definición en grosso modo y simple “es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes”. Diccionario Real Academia Española (RAE) y en el caso de las empresas, regularmente son préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas/dueños.

En México las fuentes de financiamiento se enfrentan a muchas dificultades pues no todos tienen acceso a un financiamiento que les permita mantenerse y crecer, como lo menciona Saavedra (2013) “en la mayoría de los casos, no logran obtener el crédito que necesitan debido a que no cuentan con un historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes, además de que en muchas ocasiones los propios empresarios no utilizan las diferentes alternativas de financiamiento debido a diversas razones como: su desconocimiento, por falta de interés o por falta de promoción por parte de las autoridades”. Saavedra (2013, p:80).

Eso resulta desalentador para las empresas por que tienen que realizar un autofinanciamiento que resulta insuficiente y están destinadas al fracaso.

En este sentido se cita lo siguiente: según Lawrence (2012) citado en Drimer (2008) “Invertir y financiarse son acciones comunes de la empresa y determinantes para el éxito de la misma; por lo que es recomendable formular un procedimiento donde se establezcan:

- 1) La meta de maximizar las utilidades y con ello maximizar el rendimiento de los accionistas (sea un propietario o una sociedad).
- 2) La optimización de la relación entre rendimiento esperado y el riesgo.

3) Políticas administrativas que equilibren la liquidez y el endeudamiento.

Para una correcta toma de decisión financiera, también deben existir planeación y control, es decir que por lo tanto, la empresa debe proyectar continuamente sus inversiones futuras y su forma de cómo financiarlas, así como verificar continuamente la manera en que las decisiones tomadas estén impactando sus resultados financieros. Lawrence & Chad, 2012 citado en Drimer (2008.p. 10).

Se coincide en lo anterior pues las decisiones de los empresarios dependen mucho del financiamiento o de sus inversiones propias o de socios, pero los instrumentos existentes en México carecen de una certeza financiera.

## **2.10. Necesidades de financiamiento**

Este apartado responde a una de las grandes interrogantes de los empresarios ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento? no solo dependen o responden a una de las variantes, pues uno de los desafíos es saber hacia dónde se ira el financiamiento, a ventas, capital directo, mercadotecnia, innovación etc, es por ello que se retoma en este sentido la aportación de Drimer (2008.p 12).

“...cuando el financiamiento es utilizado para una inversión donde las ventas de una microempresa son estables, se necesitará una inversión mínima, en otros casos se han realizado presupuestos que proyectan ingresos mayores por ventas más altas, es razonable la obtención de financiamiento.

Es así, como se pueden establecer algunas de las variables que afectan el tamaño de activos de la microempresa y como consecuencia los requerimientos de financiamiento: 1) Nivel de ventas esperado. 2) Aumento o disminución en gastos. 3) Cambios en tecnología”.

## **2.11. Obstáculos en el Financiamiento**

El financiamiento es una de las estrategias más viables a las que recurren las empresas; empresas de nueva creación o empresas maduras en vías de su estabilidad y crecimiento, sin embargo, se mencionan a continuación tres obstáculos revisados desde una perspectiva teórica.

El primero la tasa de interés en créditos bancarios.

Segundo, el exceso en trámites y burocracia bancaria.

Tercero, las garantías que tienen que ofrecer en un financiamiento.

Por lo anterior las empresas maduras y medianas, son más aptas a la aprobación, sin embargo, es importante mencionar que deben contar con un aval con solvencia económica y estados financieros dictaminados. El tamaño y la edad de la PYME influyen en el acceso al financiamiento bancario, según Cawling y Mitchell (2003) citado en Gómez, García y Marín (2009) menciona que "...existen otros factores que influyen en el éxito o fracaso de las solicitudes de préstamos de las pequeñas firmas, como pueden ser, el propósito del préstamo y la estructura legal de la empresa. De acuerdo con sus resultados, las empresas que solicitaban préstamos para el circulante tenían altas tasas de fracaso, por el contrario, si su préstamo se invertía en activos fijos, la probabilidad de recibir una respuesta negativa era escasa"

Las condiciones bancarias para los financiamientos no resultan ser la mejor estrategia, es por eso por lo que muchas de las empresas se inclinan por recursos propios o de préstamos familiares con una tasa alta de interés, pero en muchos de los casos resulta ser la mejor alternativa.

En el caso de los financiamientos bancarios, las empresas se encuentran con condiciones que no son mucho de su agrado pues, existe un monitoreo del crédito en los estados financieros y garantías; están en constante supervisión.

En esta caso también existe otra figura que suele presentarse en estos casos y son los intermediarios bancarios que menciona Gómez, García y Marín (2009) que los estos agentes dedicados a la supervisión constante y concreta de la información financiera de las PYMES, información que por lo regular no es tan detallada y bien estructura pues no se ven obligadas a utilizar sistemas de Contabilidad de Gestión avanzados y esto pone en desventaja a la empresa pues dispone solo de la información y características en las que realizo el contrato de crédito bancario.

## **2.12. La importancia de las microempresas**

En el contexto latinoamericano las microempresas son las que sostienen la economía de los países en vías de desarrollo, aun en la economía global según Tunal (2003), la tendencia es que la económica mundial se ha caracterizado principalmente por : ...“1) un proceso de globalización de la producción, 2) una acelerada transformación tecnológica, 3) la competencia entre las economías nacionales para ganar nuevos mercados,4) comportamiento inestable de la demanda, 5) inflación, 6) cierre de empresas,7) desempleo abierto, 8) la firma de los tratados comerciales y en general 9) incremento de la tasa de interés y 10) la presencia de economías urbanas diversificadas”. Tunal, p.79 (2003).

La creación de las microempresas han marcado el rumbo del mercado global, pues han tenido que imponerse ante los cambios económicos globales y su permanencia o sobrevivencia ante la crisis económica determina el rumbo de las economías, es por ello que muchos países están apostando por una economía local que pueda competir en un mercado global, las microempresas generan nuevos empleos muy a pesar de sus condicionantes, son empresas que también están innovando en sus procesos de producción y de colocación de productos en el mercado, muy a pesar de sus limitantes en la competencia y el escaso o nulo

financiamiento con el que cuentan ya sea de instituciones bancarias o financiamientos de gobierno.

Sin embargo, según Tunal, (2003) “las microempresas no son el eslabón débil del capitalismo global, ni los lugares de máxima explotación, sino que su existencia representa la presencia de nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día van cobrando mayor fuerza.”

Por lo anterior se puede decir que las microempresas tienen la capacidad de resistir un entorno adverso, frente a los cambios del mercado internacional.

Uno de los aspectos importantes de las microempresas en el mercado de trabajo y su permanencia tiene que ver con los requerimientos de capital, pues se necesita un menor nivel de capitalización para crear nuevos negocios.

### **2.13. Clasificación de las microempresas**

La clasificación de las empresas regularmente tiene que ver con la clasificación del número de trabajadores o el ingreso anual, sin embargo, se reconoce que las nuevas clasificaciones de las empresas comienzan a tener otros componentes relacionado con cualitativo.

La nominación de las empresas grandes se determina a la magnitud al número de trabajadores, en algunos países las medianas empresas son lo mismo que las pequeñas empresas, según Tunal (2003) “...las empresas medianas son inexistentes, en función de que la clasificación agrupa a las pequeñas y medianas empresas en un conjunto denominada PYMES que reconoce atributos idénticos en ambos casos, en el caso de las microempresas el obstáculo radica en que la mayoría de estas están integradas al llamado sector informal, al menos en el llamado Tercer Mundo, lo cual provoca que la cuantificación sea solo una aproximación”. p.81-82

La clasificación de las empresas según algunos autores citado en Tunal (2000, pp. 82) por William define a las microempresas como una organización en donde predomina un individuo y un grupo de ayudantes, se trata del modelo de hombre orquesta, y en termino generales, de la forma más simple de estructura organizacional la cual permite cambiar su estrategia rápidamente si el cambio está dentro de la capacidad y los intereses de la persona.

#### **2.14. Micro empresas**

El concepto de Pymes tiene una gran diversidad y tiene que ver con su estructura o composición de las empresas, en este sentido se mencionan algunos criterios, de acuerdo al número de empleos, a los ingresos anuales que pueden generar, entre otros que se mencionan, según la propuesta conceptual de Cardozo (2012); “Los criterios más utilizados son el Número de Empleados y Volumen de ventas, los mismos se encuentran presentes a nivel de autores, países y organismos. Es importante destacar, que aun cuando se observa una aproximación en su aplicación, los rangos considerados en estos criterios varían. La coincidencia general, se enfoca en el criterio número de empleados. Sin embargo, existe diversidad en su composición, puede ser genérica, por sector y con topes mínimos o máximos. Cardozo (2012.p. 2).

#### **2.15. Pequeñas empresas**

Se citarán algunas definiciones de lo es la clasificación de las micro empresas:

Rivero, Ávila y Quintana (2000) aseveran que “el término de microempresa debe hacer referencia a una pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios que para su creación no requiere de grandes inversiones de

capital, con mucha adaptación al cambio y que pueden orientarse hacia el mercado con mayor rapidez y facilidad que otras empresas” (p. 41) citado en Tunal, (2003).

En palabras de Carpintero (1998) “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario” (p. 58).

Los autores antes mencionados hacen una clasificación con respecto a la cantidad de producción, a las grandes o pequeñas inversiones, sin embargo es en relación a ¿Qué se compara? dependerá del número de empleados, a las ganancias que tengan anualmente, o dependerá de la aportación al crecimiento de desarrollo de un país, o será en el sentido de su contribución al PIB, son algunas de las interrogantes a las que se enfrentan las microempresas, sin embargo para el caso de la investigación nos enfocaremos en su número de empleados que sería solo uno de los aspectos.

## **2.16. Mediana empresas**

Las empresas medianas son precisamente eso, medianas en tamaño. No son exactamente pequeñas, pero son más pequeñas que las organizaciones más grandes. Por lo general, se clasifican por ingresos de entre 10 y 1.000 millones de dólares y tienen entre 50 y 250 empleados, según la clasificación (INEGI,2022).

## Capítulo III Financiamiento de las PYMES

### 3.1. Políticas de las PYMES en México

Las políticas de las PYMES en México han transitado por diversos cambios, las condiciones para el financiamiento analiza el comportamiento de los flujos de mercado, la situación en el sector privado y el sistema financiero con toda su inestabilidad, según Lecuona (2007) "...la estructura del Sistema Financiero Mexicano, la limitada participación de las pequeñas y medianas empresas en el crédito: después del estallido de la crisis bancaria en 1994-1995 vino un complejo y costoso rescate por parte del Estado que se fue desarrollado con gran incertidumbre para los agentes económicos hasta fines de la década. Como resultado, los bancos quedaron frágiles, descapitalizados y en un callejón sin salida: la inversión nacional no encontraba condiciones ni incentivos para recapitalizar al sistema bancario y la inversión extranjera estaba impedida por ley para hacerlo" p. 69.

Fue hasta 1998-1999 que el Congreso del Estado Mexicano aprobó un paquete de reformas financieras entre las que destacaban la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y la apertura a la inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos, lo que hizo factible que instituciones extranjeras tomaran el control de los tres bancos más grandes del país. Esta reestructuración y la desaceleración de la economía son, probablemente, los determinantes principales en la disminución significativa del crédito bancario a las Pymes.

Uno de los aspectos a considerar en el sistema financiero mexicano es la limitada participación de las pequeñas y medianas empresas en el crédito, en el caso mexicano cabe mencionar que se organizan en la figura de Grupo Financiero según Lecuona (2007), "es importante señalar que en el caso de México la participación del financiamiento externo a las empresas es significativa, ascendiendo a 42% de los fondos institucionales que recibieron en la última

década,” p. 76. Por lo anterior cabe la explicación de porque las PYMES se financian principalmente con recursos internos.

### **3.2. La supervivencia de las PYMES en México**

En México las condiciones poco favorables para la supervivencia o consolidación resulta todo un análisis, en promedio según Lecuona (2007) y según informes de El Banco de México (2022) “...de las 200mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López-Acevedo, 2007). Esta alta tasa de mortalidad es común a las Pymes en todo el mundo, aún en los países desarrollados. En Estados Unidos 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y 53% antes de los cuatro años (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005). Así, el riesgo inherente al segmento PYME es naturalmente alto, mucho mayor que el correspondiente a las grandes empresas, lo que explica buena parte de las tasas más altas que tienen que pagar para el crédito y la reticencia de los bancos para otorgárselos”. p. 79.

Por lo anterior, se mencionan que condiciones tienen las PYMES según la Convención Bancaria de México 2024:

- a) “No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras”.
- b) “No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera”.
- c) “Tienen mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas”.
- d) “Existen escasas fuentes de financiamiento para Pymes”.
- e) “Renuencia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto”.
- f) “Abrumadoras exigencias de trámites”.

g) “Los trámites insumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo”.

h) “Se niegan posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en el buró de crédito”.

i) “Aunque se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a la Pymes”

Las condiciones antes mencionadas muestran la realidad para las PYMES en México, no sobreviven o se mantienen por las oportunidades que ofrezca el gobierno sino, más bien por las capitalizaciones propias o de familiares con intereses que no siempre son los más justos, pero es una forma de capitalizar la empresa, muy a pesar de que el Gobierno en México, sabe que la economía del país se mantiene y se fortalece por las PYMES, son empresas de nueva creación que generan empleos, innovación, visión empresarial y que si se les capacitara de manera gratuita para tener programas o planeaciones mejor elaboradas, tendrían más éxito pero sobre todo permanencia en el mercado con vías de crecer y de ser empresas con mejor estructura y fortalecidas hasta para competir en un mercado internacional, sin embargo muy a título personal en relación a los hallazgos en dicha investigación, la economía local por las empresas de nueva creación tendrían mejor resultado con la consideración de un presupuesto Nacional que gastar en programas sociales con muchas deficiencias y temas de corrupción en los mismo programas.

### **3.3. Situación actual de las empresas en Puebla 2024**

En México según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (INEGI,2024) las micro empresas están constituidas por 1 a 10 empleados y representan el 99.8 % del total de los establecimientos a nacional; las pequeñas por 11 a 50 empleados, representan el 7,8 %; las medianas por 51 a 249 empleados, representan el 0,7%, y las grandes con más de 250 empleados representan el 2% del total de establecimientos a nivel nacional. Las MIPYMES generan el 75,1% del total de los empleos. (INEGI, 2024).

Un aspecto importante para el estado de Puebla es la industria automotriz, textil y procesamiento de alimentos, con un total de 12,774 pequeñas y 2,062 medianas.

De acuerdo a la ONU, las PYMES representan el 90 % de las empresas a nivel mundial y el 50 % del PIB mundial.

El 85 % de las MIPYMES en Puebla no tiene acceso a un financiamiento, aun con esas condiciones en Puebla existen 333,957 de MiPymes; el 99% conformados por familias y pocas llegan a la segunda generación.

Según información oficial por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) 2019, En los Censos Económicos, se presenta la siguiente información para el estado de Puebla:

Los resultados de los Censos Económicos 2019 muestran que en Puebla se captó un total de 298 183 unidades económicas; la tasa de crecimiento media anual aumento 3.5 % en el periodo de 2014 a 2019. La correspondiente a personal ocupado se incrementó 5.0% en el mismo lapso con un registro de 1 117 993 personas.

Unidades económicas:

- 2004: 5.4%
- 2009: 3.1%
- 2014: 3.5%
- 2019: 10.1%

La entidad ocupó el undécimo lugar a nivel nacional en valor agregado censal bruto con 290 524 millones de pesos durante el periodo de referencia. Los municipios que concentraron las mayores participaciones en esta variable son: Puebla, Cuautlancingo y San José Chiapa.

Principales municipios	Porcentaje de valor agregado censal bruto
PUEBLA	34.7
CHUAUTLANCINGO	16.8
SAN JOSÉ CHIAPA	10.4

Elaboración propia: fuente INEGI 2024

### **3.4. Tamaño de las unidades económicas**

La pertinencia de establecer el tamaño de las unidades económicas en México en relación de las PYMES se espera que situó el rol que desempeñan, cabe mencionar que como dice (Luna, 2006) durante los años 70 s antes de la crisis y con la llegada de la globalización, las PYMES obtuvieron un valor que las separaba de las grandes empresas, ya que su importancia resaltó por su alta capacidad de generación de empleos, su latente potencial de adaptarse a nuevos entornos y su aportación a la estabilidad socioeconómica global. Desde entonces, las Pymes representan una valiosa estrategia para dinamizar las economías y garantizar el desarrollo sostenible de los países (Luna, 2006).

Por lo anterior, las micro son el estrato de establecimientos donde estas participaron con 96.6 %, en tanto que el personal ocupado represento 52.2 por ciento. El total de los ingresos se concentró en las grandes que registraron 49.6 %.

Estos datos no solo son estadísticas vánales, pues hablar de casi el 50 % de los ingresos en una economía nacional, es poner la mirada en que estrategias están haciendo las PYMES, y replantear sus proyecciones en materia de consolidación y de ganancias, pero sobre todo de su permanencia en el mercado regional y nacional.

### **3.5. Variables seleccionadas según tamaño**

#### **3.5.1. Unidades económicas:**

Micro: 96.6

Pequeñas: 2.7

Medianas: 0.5

Grandes: 0.1

#### **3.5.2. Ingresos**

Micro: 14.9

Pequeñas: 13.3

Medianas: 22.2

Grandes: 49.6

#### **3.5.3. Outsourcing**

Este modelo de subcontratación contaba con 127 737 personas inmersas en el mercado laboral y registro una tasa de crecimiento promedio anuales del 3.1 % en el periodo 2014 a 2019.

### **3.6. Formalidad e informalidad**

Se observaron diferencias entre los establecimientos catalogados con estas categorías definidos desde una perspectiva censal, el 72.5 % de las unidades económicas eran informales y dieron empleo a 32.3 % del personal ocupado. En contraparte, los formales, que representaron 27.5 % concentraron a 67.7 % de todo el personal ocupado en la entidad.

#### **3.6.1. Establecimientos formales e informales y su personal ocupado**

Unidades económicas 72.5 % informales

Unidades económicas 27.5 Formales

Personal ocupado 67.7 % informales

Personal ocupado 32.3 % formales

### 3.7. Fuentes y uso de financiamiento de las empresas en Puebla al 2024

Pequeña y Mediana empresa
Fuentes de financiamiento
Proveedores
Bancos comerciales
Bancos extranjeros
Otras empresas como accionistas
Bancas de desarrollo / financieras
Oficina matriz
Otros pasivos
Créditos bancarios
DESTINO
Capital de trabajo
Reestructuración de pasivos
Inversión
Otros propósitos
MOTIVO:
Altas tasas de interés
Problemas de demanda por sus productos
Problemas de reestructuración financiera
Rechazo de solicitudes
Problemas de cartera vencida
Otros

Elaboración propia con datos de INEGI, DENUE (2019)

### 3.8. Condiciones de las PYMES

En el siguiente cuadro se incluyen a las microempresas, según diversos criterios en relación a su desempeño y características.

		<b>Manufactura</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
<b>Criterios de estratificación de empresas</b>	Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
<b>Clasificación por número de empleados</b>	Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50
	Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100
	Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, DENUE (2019)

### **3.9. Fuentes de Financiamiento en Puebla**

#### **3.9.1 Apoyos Públicos**

- Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA) - Mediana Empresa
- Crédito a la palabra
- Programa de Financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM)
- Fondo Nacional Emprendedor
- Reactivación Económica - Cadenas Productivas

#### **3.9.2 Financiamiento; Fondimex**

Fondimex FONDEO DIGITAL MEXICANO es una empresa de factoring financiero con una plataforma digital de financiación para PYMES y grandes empresas, y tiene la misión de ayudar al crecimiento de la base de la economía mexicana. Tiene sus oficinas en Guadalajara, Jalisco, pero realiza operaciones de factoraje en México, ayudando a Empresas en toda la República, e incluso en Estados Unidos y Canadá. Desde el año 2019, la empresa recibió capital de inversión del fondo de Agave LAB Ventures.

La información que se presenta a continuación es acerca de una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por micro empresarios poblanos, según datos obtenidos en Secretaria de Economía (2023).

**Contenido:**

Fuentes de Financiamiento de una Empresa

Tipos de fuentes de financiamiento

Gestión de Pagos y Financiamiento

**3.10. Fuentes de Financiamiento de una Empresa**

Las fuentes de financiamiento son las vías que utilizan las empresas para conseguir los recursos financieros necesarios y realizar su operación.

Las fuentes de financiación para las empresas son el capital, la deuda, las obligaciones, los beneficios no distribuidos, los préstamos a plazo, los préstamos de capital circulante, las cartas de crédito, el factoraje, la financiación de riesgo, etc. Estas fuentes de financiación se utilizan en diferentes situaciones. Se clasifican en función del periodo de tiempo, la propiedad y el control, y su fuente de origen. Lo ideal es evaluar cada fuente de capital antes de optar por ella.

**3.10.1 Tipos de fuentes de financiamiento**

Sabiendo que hay muchos tipos de fuentes de financiamiento, elegir la fuente y la combinación de financiación adecuadas es un reto clave para todo director financiero. El proceso de selección de la fuente de financiación adecuada implica un análisis en profundidad de todas y cada una de las vías de financiación. Los tipos

de fuentes pueden ser en función de un periodo de tiempo, de la propiedad (propio o prestado), o de su origen (interno o externo).

### 3.10.2 En función de un periodo de tiempo

Las fuentes de financiación de una empresa se clasifican en función del periodo de tiempo para el que se necesita el dinero: **largo, medio y corto plazo**.

- **Largo Plazo:** se refiere a las necesidades de capital durante un período de más de 5 años a 10, 15, 20 años o quizás más, dependiendo de otros factores. Los gastos de capital en activos fijos como instalaciones y maquinaria, terrenos y edificios, etc. de la empresa se financian utilizando fuentes de financiación a largo plazo. Capital social, obligaciones o bonos, préstamos a largo plazo de instituciones financieras, gobiernos o bancos comerciales son ejemplos de fuentes de financiamiento a largo plazo.
- **Medio Plazo:** significa la financiación por un periodo de 3 a 5 años y se utiliza generalmente por dos razones. En primer lugar, cuando no se dispone de capital a largo plazo por el momento y, en segundo lugar, cuando se realizan gastos de ingresos diferidos, como la publicidad, que deben amortizarse en un periodo de 3 a 5 años. Arrendamiento financiero, capital preferente o préstamos a medio plazo de bancos o instituciones financieras con fuentes de capital a medio plazo.
- **Corto Plazo:** se entiende la financiación por un periodo inferior a un año. La necesidad de financiación a corto plazo surge para financiar los activos circulantes de una empresa, como las existencias de materias primas y productos acabados, los deudores, la tesorería mínima y el saldo bancario, etc. Los créditos comerciales, anticipos de clientes, factoraje y préstamos a corto plazo son algunas de las opciones de financiación a corto plazo.

### 3.10.3. En función de la propiedad o control

Las fuentes de financiación se clasifican en función de la propiedad y el control de la empresa. Estos dos parámetros son una consideración importante a la hora de seleccionar una fuente de fondos para la empresa. Siempre que aportamos capital, hay dos tipos de costos: uno es el interés sobre el crédito y otro es compartir la propiedad y el control sobre el capital o la empresa.

- **Capital propio:** El capital propio también se refiere a *equity*. Se obtiene de los socios inversionistas de la empresa o del público en general mediante la emisión de nuevas acciones. Hay que tener en consideración que es una financiación a largo plazo, lo que significa que permanece permanentemente en la empresa. También no existe la carga de pagar intereses o cuotas como el capital prestado. Por tanto, el riesgo de quiebra también se reduce. Los startups prefieren los fondos propios por esta razón.
- **Capital prestado:** El capital prestado o endeudado es la financiación obtenida de fuentes externas. En esta opción no hay dilución de los capitales propios de la empresa, pero es común el pago de una tasa de interés fija sobre el capital prestado.

### 3.10.4. En función del origen del capital

Los tipos de fuentes de financiamiento también pueden ser en función del origen del capital. Las fuentes de financiamiento de una empresa pueden ser internas y externas.

- **Internas:** La fuente interna de capital es la que se genera internamente en la empresa. Puede ser por retención de beneficios, reducción de capital circulante, venta de activos, etc.
- **Externas:** Una fuente de financiación externa es el capital generado desde fuera de la empresa. Aparte de las fuentes de financiación internas, todas las fuentes son externas.

### **3.11. Productos que ofrece FONDIMEX:**

Crecimiento Empresarial con Factoraje: Potencia tu Negocio

Optimización de Cuentas por Cobrar: Potenciar Liquidez Empresarial

Financiamiento sin deuda y sin Buró de Crédito para Empresas

Descuento de Facturas: ¿Qué es y dónde obtener Financiamiento?

Freight Forwarder o Agente de Carga: Qué son y sus responsabilidades

Indicadores de Rentabilidad: Qué son y 5 Principales Ratios Financieros

¿Qué son CFDI? Facturas electrónicas y la nueva versión 4.0 – SAT

¿Qué es un Agente Aduanal? Costo, Funciones y cómo Contratar uno

Capex y Opex: ¿Qué es? Alternativas de financiamiento para tus gastos

Consultar el buró de crédito para persona moral – Reporte gratuito

## **3.12. Nacional financiera (NAFIN)**

### **3.12.1. Financiamientos gubernamentales**

Nacional Financiera (Nafin), institución de banca de desarrollo mexicana, trabaja junto con la banca comercial ofreciendo productos de financiamiento para las micro y pequeñas empresas de los sectores industria, comercio y servicios.

Es un tipo de financiamiento especializado con plazos y condiciones favorables para el desarrollo de negocios en crecimiento. Portal Gobierno de México, (NAFIN,2024).

### **3.12.2. Tipos de Financiamientos:**

- Mujer es industria
- Garantía preferente
- Impulso NAFIN estados
- Financiamiento empresarial
- Fábrica de crédito Nafin
- Eco crédito sustentable
- Eco crédito empresarial
- Sustitución de vehículos del Transporte Público en el estado de Aguascalientes
- Contratos de Proveedores del Gobierno Federal.

### 3.13. Créditos del gobierno del estado

Se pueden obtener créditos de hasta 5 millones de pesos para capital de trabajo o activos fijos. Los préstamos tienen una tasa de interés de 13.9%, se pagan en un máximo de 60 meses y tienen un periodo de gracia de hasta 6 meses. Para solicitarlos, se debe presentar la constancia de situación fiscal, reporte del buró de crédito, identificación oficial y acta constitutiva. [www.gobiernodemexico.org.mx](http://www.gobiernodemexico.org.mx)  
Gobierno de México. (2024)

- Lounn

Es una aplicación que ofrece múltiples ofertas de financiamiento para empresas en Juan Galindo, Puebla.

- Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA)

Ofrece subvenciones a empresas medianas que tengan actividad en los sectores agrícola, ganadero, acuícola y pesquero.

- Programa de Financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM)
- Brinda financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural.
- Otras formas de financiamiento para empresas son:
- Póliza de crédito, Renting, Leasing, Factoring, Microcrédito, Crédito comercial, Crowdfunding.

### 3.14. Los retos de las PYMES y el financiamiento

Las PYMES sin duda, enfrentan retos cada día, pues tienen que estar activos en un mundo globalizado y competitivo, pero sobre todo su mayor reto es la permanencia en el mercado, pues corren el riesgo de desaparecer dentro de los primeros 3 años de su creación.

Y las escasas oportunidades para su financiamiento o la lista robusta y complicada para calificar a un financiamiento del gobierno o de instituciones privadas, sin embargo, como ya se mencionó antes las PYMES son las que sostienen al país con el 99 % de su participación económica ofreciendo empleo al grueso de la población en México y también para el caso poblano.

El grado de competitividad es un factor detonante que se encontró en el trayecto de la presente investigación es por ello que se profundiza más en el tema como una vertiente por explorar.

Las PyME, son un verdadero motor de creación de empleos (OIT, 2015) citado en Muñoz, (2016) Según Romero (2006), “

“...son las que crean un porcentaje mayor de empleos en comparación con las grandes empresas y juegan un papel importante en el desarrollo de un país. Se reconoce que, en México las PyME, presentaron niveles de crecimiento de 5.5% en 2010 y 4.5% en 2011 (OCDE, 2011). En la percepción de Jiang y Li (2010) op. Cit. las PyME son significativas porque además de generar empleos, también aportan ingresos fiscales. Sin embargo, aún presentan problemas internos en su gestión que las exponen a crisis financieras, y muchas de ellas cierran debido a que algunos de sus problemas son de control interno. Por lo anterior, se precisa poner especial atención en este tipo de empresas y considerar que en general su supervivencia es un factor crítico para el desarrollo económico de una nación por lo que es necesario conocer las causas de su fracaso oportunamente, para tomar acciones efectivas que mitiguen la gran mortandad de las empresas en edad temprana (Morales-Gualdron y Pineda, 2015)” citado en Muñoz (2026).

Por lo anterior conviene precisar que para la supervivencia de las PYMES el factor de competitividad, planeación estratégica, capacitación continua y las condiciones ideales de financiamiento permitirán la supervivencia de las PYMES.

#### **Capítulo IV Consideraciones Finales**

Las PYMES son parte medular en la economía a nivel regional y en consecuencia a nivel nacional con sus aportaciones en la producción y distribución de bienes y servicios, pues contribuyen a generar empleo, productividad y elevan los ingresos, como se mencionó en la investigación según la (OCDE,2022) “representan el 90 % de las empresas, entre el 60 % y el 70% del empleo y el 50 % del PIB a nivel mundial según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (OCDE), las PYMES representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios”.

Desde el Análisis Regional se enfatiza el desarrollo de las PYMES, pues se genera empleo local, emprendedurismo, turismo de bienes y servicios y sector industrial.

El estado de Puebla como parte del crecimiento económico durante la última década de 2014 al 2024 según datos oficiales de (INEGI, CENSOS ECONOMICOS,2019) “el estado de Puebla es la entidad federativa número 21 que, de acuerdo con la Secretaría de Economía en 2023, apporto el 3,24 % del PIB, Puebla ocupa el quinto lugar con mayor número de negocios en el país, seguidos del estado de México, CDMX, Jalisco, Nuevo León y Veracruz”.

En México las fuentes de financiamiento se enfrentan a muchas dificultades pues no todos tienen acceso a un financiamiento que les permita mantenerse y crecer, como lo menciona Saavedra (2013) en la mayoría de los casos, no logran obtener el crédito que necesitan debido a que no cuentan con un historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes, además de que en muchas ocasiones los propios empresarios no utilizan las diferentes alternativas de financiamiento debido a diversas razones como: su desconocimiento, por falta de interés o por falta de promoción por parte de las autoridades, sin embargo en el desarrollo de la investigación, se describe las condiciones a las que se enfrentan las PYMES para el otorgamiento de un financiamiento, bajo qué características o aspectos se deben cumplir.

Es preciso que se desarrolle mecanismos de apoyo financiero, pues el financiamiento no solo capitaliza las empresas, sino que se utiliza el recurso para diversas áreas de la empresa, como planeación estratégica, sistemas contables eficientes, capacitación continua, innovación y tecnología, por mencionar algunos de los más importantes.

En este sentido la investigación permitió conocer y describir estas características en el financiamiento de las PYMES, con la idea de ser eficiente estos procesos para los tomadores de decisiones en los programas de financiamiento por parte del gobierno y por instituciones privadas como la banca, aspecto que resulta en desventaja frente a los grandes corporativos; pero que sin duda seguirán siendo el 99 % de la economía a nivel Nacional como a nivel local para los estados de la República Mexicana.

Las PyME, como ya se señaló, en su mayoría son familiares y comúnmente no cuentan con un adecuado control interno. Se caracterizan por carecer de una organización adecuada, falta de manuales de procedimientos y de políticas que sean conocidas por todos los integrantes de la empresa. El control interno, debe ser diseñado de tal forma que proporcione una razonable seguridad en lo referente a la efectividad y eficiencia de las operaciones, la confiabilidad de la información financiera, y apegarse a las leyes y regulaciones aplicables (Aguirre y Armenta,

2012). Vásquez, Wendlandt y López (2016), señalan que un gran porcentaje de las empresas no tienen una planeación por escrito, es decir trabajan con informalidad administrativa, lo que no contribuye a tomar las decisiones correctas. Los mismos autores, indican que el 40% no tiene una misión y visión por escrito el 60% no cuenta con procedimiento escritos 50% no cuenta con reglamentos. Adicionalmente, Gironella (2013) aprecia en su trabajo sobre Pyme, que es necesario mejorar muchos temas contables de tal manera que no sean complejos y se logre su comprensión y haya credibilidad en la contabilidad. Otro aspecto importante, es que particularmente las PyME de América Latina y el Caribe no han presentado mejoras significativas ni en su productividad ni competitividad. Además, es limitada su participación en las exportaciones, situación que muestra una clara orientación al mercado interno (Calderón y Ferraro, 2013).

Es oportuno convenir en las ventajas que ofrecen las PYMES en la economía local y nacional; generan la capacidad de generación de empleos absorben una parte importante de la Población Económicamente Activa, tienen una importante asimilación y adaptación de tecnología en sus procesos de producción y comercialización, en cuanto a su producción local y de consumo básico.

También contribuyen al desarrollo regional por su establecimiento en diversas regiones, la flexibilidad que presentan en el tamaño de mercado, en cuanto a al aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario. Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan y la planeación y organización no requiere de mucho capital así como mantener una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas, producen y venden artículos a precios competitivos ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.

Otra de las ventajas que se evidenciaron en la investigación es que cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado. Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios, tienen dinamismo

tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.

Por lo anterior, la investigación cumplió con el objetivo propuesto al que se hizo referencia cumplió con indagar, investigar, describir y dar a conocer como el financiamiento de las PYMES ha contribuido al crecimiento económico en Puebla durante la última década del 2014 al 2024, mediante el análisis que se ofrece en las estrategias de financiamiento que se consideran por parte de las empresas y los retos futuros de las empresas en Puebla que continúen en el crecimiento y desarrollo del estado.

## **Bibliografía**

Álvarez Arturo, Gallegos Ariadna, Zavala Lucio. (2023) La importancia y la innovación de la pequeña y mediana empresa (PYMES) en México. Año 2 Núm. 73. Realidad Económica jul-dic, 2023. México.

Baltodano-García, G. & Leyva Cordero, O. (2020). La productividad laboral: Una mirada a las necesidades de las Pymes en México. Revista Ciencia Jurídica y Política, 15-30. Recuperado de: <https://portalderevistas.upoli.edu.ni/index.php/5-revcienciasjuridicasypoliticas/article/view/633>

Cadena-Iñiguez Pedro (2017) Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas Vol.8 Núm. 7 27 de septiembre – 11 de noviembre. México.

Chagerben, Hidalgo, Yagual (2017) La importancia del financiero en el sector microempresario. Vol. 3. Núm. 2 marzo 2017. Guayaquil. Ecuador.

Delgado, Gadea, Quiñonez (2018) Rompiendo Barreras en la Investigación. Universidad Técnica de Machala. Ecuador.

Jiménez, Artemio, Galván, Karina y Navarrete, Ramón (2020) Financiamiento de las MIPYMES en México y su impacto en su esperanza de vida. COMINI 2020. Universidad de Guanajuato. México.

Lecuona (2007) El financiamiento de las PYMES en México. La experiencia Reciente. Economía UNAM. VOL.6 NUM.17. México.

López, Sánchez, Tinoco, (2009) Identificación de oportunidades estratégicas para el desarrollo del Estado de Tlaxcala. Tecnológico de Monterrey. México.

Mart G. (2011) Crecimiento económico. Artículo de Investigación Científica, 39-56. México.

Pavón, Lilianne (2010) Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009). Sección de Estudios del Desarrollo, Santiago de Chile.

Perez, Torralba, Cruz (2016) Las fuentes de Financiamiento en las microempresas de Puebla. Vol. 10 Núm. 1 p. 19-28. TEC. Empresarial. México.

Saavedra, María Luisa, Tapia Aldo R. (2013) La problemática del financiamiento de la PYME en México: el caso de las sociedades financieras populares. Revista Visión Contable No. 11 enero - diciembre 2013. UNAM. México.

Torres Sánchez<sup>1</sup>, D. Lagos Cortes<sup>2</sup>, O. A. Manrique Salas<sup>3</sup>, V. J. Dallos Hernández<sup>4</sup> (2012). ANÁLISIS DE LA UTILIDAD Y PERTINENCIA DE LA TEORÍA FINANCIERA EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE COLOMBIA C.E., Universidad de Santander UDES Recibido noviembre 25, 2011- Aceptado febrero 14, 2012.

Tregear, Manuel Eduardo (2013) El Problema del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en México 2001-2012. Universidad Autónoma Metropolitana. México.

Tunal Santiago (2003) Gerardo El Problema de Clasificación de las Microempresas Actualidad Contable Faces, vol. 6, núm. 7, julio-diciembre, 2003, pp. 78-91 Universidad de los Andes Mérida, Venezuela.



Número de oficio SACFE-285/2024

**C. GUEVARA GONZÁLEZ CARLOS**  
**EGRESADO DE LA LICENCIATURA EN ECONOMÍA**  
**DE LA BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA**  
**PRESENTE**

Sirva el presente para enviarle un cordial saludo y al mismo tiempo, me permito informarle; mediante oficio digital que, ha sido ACEPTADA su TESINA, titulada:

**“El financiamiento en las PYMES como factor de crecimiento económico en Puebla, 2014-2024.”**

De la misma forma, le comunico que la persona responsable de la dirección de su TESINA será el **Dr. Santos Sergio Palacios Ramírez.**

Así mismo, le informo que usted cuenta con un periodo no mayor a seis meses, como máximo, a partir de recibido el presente, para realizar su examen profesional.

Sin otro particular, le agradezco su atención y me reitero a sus apreciables órdenes.

**Atentamente**  
**“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”**

Heroica Puebla de Zaragoza, a 13 de septiembre de 2024

  
Mtra. Rosatinda Merino Calderón  
**SECRETARIA ACADÉMICA**



C.c.p. Archivo  
IGGP/RMC/gvplh

(222) 2 29 55 00, ext. 7807  
academica.economia@correo.buap.mx

Facultad  
de Economía

Av. San Claudio y 22 Sur, Col. San  
Manuel, Ciudad Universitaria,  
Puebla, Pue. C.P. 72570  
01 (222) 229 55 00 Ext. 5605, 7843 y 7806

Página 1 de 1

Número de oficio SACFE-002/2025

**Dr. Juan Alberto Vázquez Muñoz**  
**Director de la Facultad de Economía de la**  
**Benemérita Universidad Autónoma de Puebla**  
**P. M. A. C.**

*Por medio del presente oficio digital, manifiesto a usted que he cubierto la Dirección de la TESINA de la Licenciatura en Economía elaborada por el*

**C. GUEVARA GONZÁLEZ CARLOS**

**TITULADA:**

**“El Financiamiento en las PYMES como factor de crecimiento económico en Puebla, 2014-2024”**

*Esperando tome nota de lo anterior para los fines conducentes, me permito reiterar mis distinguidas consideraciones.*

**Atentamente**  
**“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”**  
Heroica Puebla de Zaragoza, a 06 de enero de 2025

**Dr. Santos Sergio Palacios Ramirez**  
**DIRECTOR DE TESINA**



**BUAP**

Número de oficio SACFE-011/2025

**C. GUEVARA GONZÁLEZ CARLOS**  
**EGRESADO DE LA LICENCIATURA EN ECONOMÍA**  
**DE LA BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA**  
**P. M. A. C.**

*Sirva el presente para enviarle un cordial saludo y al mismo tiempo, me permito informarle, mediante oficio digital que, con fundamento en el Artículo 8° del Reglamento General de Titulación de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, comunico a usted que, la designación para formar la Comisión Revisora de su TESINA, de la Licenciatura en Economía, titulada:*

**"El Financiamiento en las PYMES como factor de crecimiento económico en Puebla, 2014-2024"**

*Ha recaído en los profesores:*

**DR. ALEJANDRO ADÁN CHÁVEZ PALMA**  
**LIC. JOSÉ ARTURO RAMÍREZ ROQUE**

*Quienes, a partir de recibido el presente; cuentan con un plazo no mayor a diez días hábiles para revisar su proyecto y dictaminar lo procedente.*

*Sin otro particular, le agradezco y expreso mi reconocimiento a su labor.*

**Atentamente**

**"PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR"**

Heroica Puebla de Zaragoza, a 12 de enero de 2025

  
Dr. José Fernando Camacho Acevo  
**SECRETARIO ACADÉMICO**



C.c.p. Archivo  
JFCA/Incr\*

(222) 2 29 55 00, ext. 7807  
academica.economia@correo.buap.mx Facultad de  
Economía

Calle de la Academia s/n, entre Avenida  
Universidad y Avenida San Claudio,  
Ciudad Universitaria, Puebla C.P. 72592  
Tel. 222 229 55 00 Ext. 5605

Página 1 de 1

Número de oficio SACFE-089/2025

**Dr. Juan Alberto Vázquez Muñoz**  
**Director de la Facultad de Economía de la**  
**Benemérita Universidad Autónoma de Puebla**  
**P. M. A. C.**

*Al tiempo de enviarle un cordial saludo, le informamos que después de haber revisado minuciosamente la TESINA, que presenta el **C. GUEVARA GONZÁLEZ CARLOS**, para obtener el grado de Licenciado en **Economía**; otorgamos nuestro aval a la estructura, redacción, contenido y aportaciones del documento titulado:*

***“El financiamiento en las PYMES como factor de crecimiento económico en Puebla, 2014-2024”***

*Lo anterior, considerando que reúne los requisitos necesarios para someterse a impresión.*

*Sin otro particular, agradecemos de antemano sus atenciones, reiterando a usted nuestras distinguidas consideraciones.*

Atentamente

**“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”**

Heroica Puebla de Zaragoza a 18 de febrero de 2025



**Dr. Alejandro Adán Chávez Palma**  
REVISOR



**Lic. José Arturo Ramírez Roque**  
REVISOR



**BUAP.**

Número de oficio SACFE-111/2025

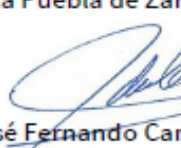
**C. GUEVARA GONZÁLEZ CARLOS**  
**Matrícula 201013346**  
**Licenciatura en Economía**  
**Presente**

*Aprovechando el espacio para enviarle un cordial saludo, me dirijo a usted para informarle que el director de su TESINA ha dado su aprobación para concluir la redacción y que la Comisión Revisora se ha pronunciado en el mismo sentido, avalando la estructura, contenido y aportaciones del documento; por lo tanto, SE AUTORIZA, por parte de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, la impresión de su TESINA titulada:*

***“El financiamiento en las PYMES como factor de crecimiento económico en Puebla, 2014-2024”***

*Sin otro particular, le expreso mi felicitación por la concreción de este paso trascendental en su vida profesional.*

**Atentamente**  
**“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”**  
Heroica Puebla de Zaragoza a 04 de abril de 2025

  
Dr. José Fernando Camacho Acevo  
**SECRETARIO ACADÉMICO**



C.e.p. Archivo  
JAWM/JFCA/lncr  
(222) 2 29 55 00, ext. 7807  
academica.economia@correo.buap.mx

Página 1 de 1