



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
Secretaría de Investigación y Estudios de
Posgrado**

**“TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH) COMO
HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS
EMPRESAS DE PUEBLA, PUEBLA”**

TESIS
Para Obtener el Grado de
Maestra en Gestión Organizacional

Directora:

M.A. Josabeth Mendoza Juárez

Asesora metodológica

Dra. María de Jesús Ramírez Domínguez

Asesora temática

Dra. Adriana Muñoz Velázquez

PRESENTA:

Karla Andrea Tapia Zarate

Puebla, Pue. Noviembre 2025



BUAP

Oficio No. FCP/SIEP-DIG.020/2025

Asunto: Digitalización de Tesis

C. KARLA ANDREA TAPIA ZARATE

Presente


Por medio del presente tengo a bien comunicarle que se autoriza la digitalización en formato PDF, de la Tesis denominada **“TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH) COMO HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS DE PUEBLA, PUEBLA”** a fin de sustentar el examen profesional para obtener el grado de **MAESTRA EN GESTIÓN ORGANIZACIONAL**.

Sin otro particular por el momento, me despido cordialmente.

Atentamente

“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”

H. Puebla de Z., a 30 de octubre de 2025.


DR. JOSÉ GERARDO SERAFÍN VERA MUÑOZ
Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado



c.c.p. Archivo
JGSVM/grs

Facultad de
Contaduría
Pública

Bld. Capitán Carlos Camacho Espiritu,
No. 70 Col. Universidades,
Ciudad Universitaria,
Puebla, Pue. C.P. 72570
(222) 229 55 00 Ext. 5552

DR. JOSÉ GERARDO SERAFÍN VERA MUÑOZ
Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado
Facultad de Contaduría Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P r e s e n t e

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Directora** de la tesis denominada: **“TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH) COMO HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS DE PUEBLA, PUEBLA.”**, elaborada por la alumna de la **Maestría en Gestión Organizacional** de nombre:

KARLA ANDREA TAPIA ZARATE

Informo a usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Sin otro particular, quedo de usted.

A T E N T A M E N T E
H. Puebla de Z., a 03 de septiembre de 2025

M.A. JOSABETH MENDOZA JUÁREZ

c.c.p. Alumno

DR. JOSÉ GERARDO SERAFÍN VERA MUÑOZ
Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado
Facultad de Contaduría Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P r e s e n t e

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Asesora Metodológica** de la tesis denominada: **“TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH) COMO HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS DE PUEBLA, PUEBLA.”**, elaborada por la alumna de la **MAESTRÍA EN GESTIÓN ORGANIZACIONAL** de nombre:

KARLA ANDREA TAPIA ZARATE

Informo a usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE
H. Puebla de Z., a 03 de septiembre de 2025



DRA. MARÍA DE JESÚS RAMÍREZ DOMÍNGUEZ

DR. JOSÉ GERARDO SERAFÍN VERA MUÑOZ

Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

P r e s e n t e

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de **Asesora Temática** de la tesis denominada: **“TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH) COMO HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS DE PUEBLA, PUEBLA.”**, elaborada por la alumna de la **MAESTRÍA EN GESTIÓN ORGANIZACIONAL** de nombre:

KARLA ANDREA TAPIA ZARATE

Informo a usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE

H. Puebla de Z., a 03 de septiembre de 2025



DRA. ADRIANA MUÑOZ VELÁZQUEZ

c.c.p. Alumno

ÍNDICE

RESUMEN.....	8
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
II. 1. Planteamiento del problema.....	12
II. 2. Pregunta de investigación.....	13
II. 3. Sistematización de la pregunta de investigación.....	13
III. OBJETIVOS.....	14
III. 2. Objetivos específicos.....	14
IV. JUSTIFICACIÓN.....	15
V. HIPÓTESIS.....	16
V. 1. Variable independiente.....	16
V. 2. Variable dependiente.....	16
VI. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
VI. 1. Método de la investigación.....	16
VI. 2. Tipo de investigación.....	17
VI. 3. Enfoque de la investigación.....	17
VI. 4. Técnicas documentales.....	17
VII. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	18
CAPÍTULO I. FINANCIAMIENTO Y TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH).....	19
1.1 FINANCIAMIENTO.....	19
1.1.1 Tipos de fuentes de financiamiento.....	20
1.1.2 Financiamiento para pequeñas empresas.....	22
1.1.3 Sistema bancario en México.....	24
1.2 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO GUBERNAMENTALES PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO.....	25
1.2.1 Nacional financiera (NAFIN).....	26
1.3 TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH).....	29
1.3.1 Tipos de Fintech.....	31
CAPÍTULO II. FINTECH Y FINANCIAMIENTO TRADICIONAL: COMPARATIVA.....	35
2.1 MÉTODOS TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO.....	35
2.1.1 Desafíos en el acceso al financiamiento bancario.....	39
2.2 PLATAFORMAS DE PRESTAMOS EN LÍNEA.....	41
2.2.1 Creze.....	41
2.2.3 Konfio.....	42
2.2.4 Kueski.....	44
2.3 PROCESOS DIGITALIZADOS PARA LA SOLICITUD Y APROBACIÓN DE PRESTAMOS DENTRO DE LAS FINTECH.....	45

2.4 PRÉSTAMOS EN LÍNEA VS. BANCA TRADICIONAL: VENTAJAS Y DESVENTAJAS	45
<i>CAPÍTULO III. FACTORES PARA LA ADOPCIÓN DE LAS FINTECH EN PEQUEÑAS EMPRESAS.....</i>	48
3.1 NORMATIVAS PARA LAS INSTITUCIONES DE TEGNOLOGÍA FINANCIERA, “LEY FINTECH”	48
3.1.1 Contenido de la Ley Fintech	49
3.2 ROL DEL GOBIERNO Y REGULACIONES PARA LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS FINANCIERAS	51
3.2.1 Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)	51
3.2.2 Banco de México.....	52
3.3 ASPECTOS PARA TENER EN CUENTA A LA HORA DE SOLICITAR SERVICIOS DE UNA FINTECH	53
<i>CAPÍTULO IV. PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SUBSECTOR DE SERVICIOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN PUEBLA</i>	56
4.1 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO.....	56
4.1.1 Estratificación	57
4.1.2 Características de una pequeña empresa	58
4.2 FACTORES DETERMINANTES EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS	59
4.3 PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR DEPORTIVO.....	61
4.3.1 Estadísticas sobre el sector deportivo en Puebla	62
4.3.2 Comparativa con las microempresas	64
4.3.3 Concentración del empleo en el sector deportivo	64
4.3.4 Tipos de negocios deportivos más comunes.....	65
4.3.5 Importancia del sector deportivo local.....	66
<i>CAPÍTULO V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</i>	68
5.1 METODOLOGÍA DEL TRABAJO	68
5.2 INSTRUMENTO	69
5.3 POBLACIÓN	70
5.4 MUESTRA	70
5.5 RESULTADOS Y ANÁLISIS	71
5.6 DIAGNÓSTICO	86
5.7 ESTADO DEL PROBLEMA	88
<i>PROPUESTA.....</i>	90
<i>CONCLUSIONES.....</i>	93
<i>REFERENCIAS.....</i>	95

RESUMEN

El acceso al financiamiento es un factor clave para el crecimiento de las pequeñas empresas en México, sin embargo, los emprendedores del sector deportivo tienen dificultades para obtener créditos en instituciones tradicionales. Con este panorama, las tecnologías financieras (Fintech) han surgido como alternativas innovadoras, pero su gran limitante es el desconocimiento sobre su funcionamiento, beneficios y hasta de su existencia, reduciendo las probabilidades de adopción. El objetivo de esta investigación es interpretar la relación entre el financiamiento a través de Fintech y la capacidad de crecimiento de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla. Se empleó una metodología mixta combinando el análisis cuantitativo y cualitativo a través de entrevistas semiestructuradas. Por medio de los resultados, se observa que, aunque los empresarios reconocen la necesidad de financiamiento, la falta de educación financiera y conocimiento sobre Fintech dificulta el acceso. Con base a esto, se propone el desarrollo de un programa de capacitación financiera enfocado en el uso de Fintech, con herramientas educativas que faciliten la adopción y aplicación.

Palabras clave: Fintech, Financiamiento, Pequeñas empresas, Educación financiera, Emprendimiento deportivo.

ABSTRACT

Access to financing is a key factor for the growth of small businesses in Mexico. However, entrepreneurs in the sports sector have difficulty obtaining credit from traditional institutions. Against this backdrop, financial technologies (Fintech) have emerged as innovative alternatives, but their major limitation is a lack of knowledge about how they work, their benefits, and even their existence, reducing the likelihood of adoption. The objective of this research is to interpret the relationship between financing through Fintech and the growth capacity of small businesses in the fitness services subsector in the Puebla metropolitan area. A mixed methodology was used, combining quantitative and qualitative analysis through semi-structured interviews. The results show that, although entrepreneurs recognize the need for financing, the lack of financial education and knowledge about Fintech hinders access. Based on this, the development of a financial training program focused on the use of Fintech is proposed, with educational tools that facilitate adoption and application.

Keywords: Fintech, Financing, Small businesses, Financial education, Sports entrepreneurship.

I. INTRODUCCIÓN

En el panorama económico actual, las pequeñas empresas desempeñan un papel crucial en la generación de empleo y el crecimiento económico en México. Sin embargo, uno de los principales desafíos que enfrentan es el acceso limitado al financiamiento, lo que provoca una restricción en su capacidad de expansión dentro de su mercado. De forma particular, las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla han experimentado dificultades para obtener créditos a por medio de la banca tradicional, lo cual ha tenido como consecuencia que prefieran el financiamiento informal, arriesgando su propio capital en lugar de financiarse y compartir riesgos. Ante este escenario, las Tecnologías Financieras (Fintech) han surgido como una nueva alternativa, ofreciendo soluciones accesibles y ágiles que pueden transformar el escenario financiero para este sector. Este estudio busca analizar la relación que existe entre el financiamiento a través de Fintech y la posibilidad de crecimiento de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico, por medio de su nivel de adopción y los factores que influyen para su implementación.

Para comprender el contexto del estudio, el capítulo I presenta un análisis detallado sobre el financiamiento empresarial y las tecnologías financieras. Se exploran los diferentes tipos de financiamiento disponibles para las pequeñas empresas en México, incluyendo opciones tradicionales y las alternativas modernas. Además, se explica el concepto de Tecnología Financiera (Fintech), sus diversas aplicaciones y cómo van revolucionando el acceso al crédito en el sector empresarial.

El capítulo II se enfoca en la comparación entre los métodos tradicionales de financiamiento y las soluciones ofrecidas por las Fintech. Se analizan las ventajas y desventajas de cada opción, considerando factores como la accesibilidad, costos, tiempos de respuesta y requisitos para la obtención del crédito. También están incluidos ejemplos específicos de plataformas Fintech que han facilitado el acceso al financiamiento para pequeñas empresas en

México. Este capítulo permite evaluar las diferencias clave entre ambos modelos y como estas innovaciones pueden representar una oportunidad para los emprendedores del sector deportivo.

El capítulo III aborda los factores que influyen la adopción de Fintech por parte de las pequeñas empresas. Examina los aspectos regulatorios en México, incluyendo la Ley Fintech y el papel de las instituciones gubernamentales como la Comisión Nacional Bancarías y de Valores (CNBV) y el banco de México. También, se identifican las barreras que dificultan la adopción de estas tecnologías, las cuales van desde el desconocimiento sobre cómo funcionan, la percepción del riesgo, hasta, la falta de educación financiera entre los empresarios.

El capítulo IV se versa sobre el análisis del sector de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico. Se exponen las características generales de las pequeñas empresas, y las necesidades de financiamiento que los retos específicos que enfrentan dentro del mercado. Se presenta información sobre la situación actual de estos negocios, incluyendo su estructura financiera y las opciones de financiamiento que han utilizado. Este capítulo permite entender por qué el acceso al financiamiento es un factor importante para el crecimiento de este tipo de empresas.

Finalmente, el capítulo V describe la metodología utilizada en la investigación. Se detalla el enfoque mixto utilizado, que combina técnicas cualitativas y cuantitativas para recopilar información relevante. Se explica el proceso de recolección de datos mediante el instrumento, el cual es una entrevista a pequeños empresarios deportivos y el análisis de la información obtenida. También, se presenta el diagnóstico y el estado del problema. Este capítulo fundamenta la validez del estudio y proporciona la interpretación de resultados.

En la última parte del documento, se presenta la propuesta basada en los hallazgos obtenidos a lo largo de la investigación. Estas recomendaciones buscan facilitar la adopción de Fintech como alternativa viable de financiamiento

para los pequeños empresarios deportivos. Posteriormente, se exponen las conclusiones y finalmente se incluyen las referencias bibliográficas que respaldan el estudio junto con los anexos, los cuales son el instrumento aplicado a los entrevistados.

II. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

II. 1. Planteamiento del problema.

Las pequeñas empresas en Puebla y en México tienen un importante papel en la creación de empleos y contribuyen de gran manera al crecimiento económico, pues en el cuarto trimestre del 2023 se registraron en Puebla 399 491 personas ocupadas en pequeñas empresas, en la encuesta nacional de ocupación y empleo 2023 (ENOE). Sin embargo, estas pequeñas empresas de manera constante enfrentan dificultades para crecer y permanecer en el mercado gracias al difícil acceso a servicios financieros convencionales y al poco conocimiento sobre ellos. Ya con este contexto planteado, las tecnologías financieras (Fintech) han surgido como potenciales herramientas para empujar el crecimiento de las pequeñas empresas, aportando opciones alternas a los métodos financieros tradicionales.

Este estudio plantea los efectos de las Fintech a favor de las pequeñas empresas en Puebla y responde a preguntas sobre cómo estas tecnologías pueden actuar como impulso para el crecimiento empresarial en un entorno en el que aún no son conocidas por la mayoría de los pequeños empresarios.

Se ha detectado que una limitante significativa para las pequeñas empresas ha sido la falta de acceso a servicios financieros adecuados, afectando en su capacidad invertir, poder expandirse y hacer frente a situaciones económicas difíciles. Sin embargo, tener conocimiento acerca de las Fintech puede ofrecer soluciones para el crecimiento de las pequeñas empresas y así puedan obtener una ventaja competitiva dentro del mercado.

El problema central radica en la falta de conocimiento acerca de financiamiento al cual pueden tener acceso las pequeñas empresas y, por lo tanto, comprender en qué medida las Fintech pueden superar las barreras de la banca tradicional proporcionando una plataforma que les permite acceder a servicios financieros de manera rápida, confiable, eficiente y sostenida. Dentro de las Estadísticas a Propósito del Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas realizada en el 2021 pero que se lanzó en el comunicado de prensa número 377/23 el 26 de junio de 2023, se expone que el 46.6% de las empresas en México han solicitado algún financiamiento en una institución financiera o proveedor y solo el 43.2% lo ha obtenido. De estos porcentajes, el 30.6% fueron pequeñas empresas. Por lo que es notorio que las pequeñas empresas necesitan de financiamiento en algún punto de su vida dentro del mercado.

Además, las pequeñas empresas enfrentan importantes desafíos adicionales, como la falta de inteligencia financiera y la incertidumbre regulatoria, estos obstáculos también dificultan considerar a las Fintech como parte de su plan de negocios o de financiamiento. Por lo tanto, este estudio tiene como objetivo explorar la relación que existe entre las tecnologías financieras y la posibilidad de crecimiento y permanencia dentro del mercado deportivo de las pequeñas empresas.

II. 2. Pregunta de investigación

¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento a través de las tecnologías financieras (Fintech) y la capacidad que tienen las empresas deportivas de la zona metropolitana de la ciudad de Puebla para crecer y/o mantenerse en el mercado?

II. 3. Sistematización de la pregunta de investigación

- ¿Cuáles son las principales Fintech disponibles aplicables para el financiamiento de pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla?

- ¿Qué ventajas y desventajas ofrecen las Fintech en comparación con las fuentes de financiamiento tradicionales para las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla?
- ¿Cuáles son los factores clave que facilitan la adopción exitosa de Fintech en las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla?

III. OBJETIVOS

III. 1. Objetivo general

Interpretar la relación que existe entre el financiamiento a través de las Fintech y la capacidad que tienen las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico de la zona metropolitana de Puebla para crecer y permanecer dentro del mercado.

III. 2. Objetivos específicos

- Identificar las principales tecnologías financieras (Fintech) disponibles en México que son aplicables al financiamiento de pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla.
- Analizar las ventajas y desventajas de utilizar tecnologías financieras (Fintech) en comparación con las fuentes de financiamiento tradicionales para pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico.
- Identificar los factores que faciliten la adopción exitosa de tecnologías financieras.
- Elaborar una propuesta que facilite la adopción de tecnologías financieras (Fintech) a las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico, basada en los hallazgos obtenidos en la investigación.

IV. JUSTIFICACIÓN

Las pequeñas empresas representan una parte significativa del sector empresarial mexicano siendo en el 2021 según INEGI, aproximadamente 98,917 pequeñas empresas, es decir, un 35% de ocupación en los sectores de construcción, Industria manufacturera, comercio y servicios. Según el Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE) hasta junio del 2024, en solo la Ciudad de Puebla se tienen aproximadamente 4,387 pequeñas empresas, las cuales aportan de manera considerable en la generación de empleo y al desarrollo económico a nivel local y regional, pues en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENAOE), solo en Puebla, durante el cuarto trimestre del 2023 se registraron 399,491 personas ocupadas en pequeñas empresas. Sin embargo, la mayoría de estas pequeñas empresas presentan una limitante en su capacidad de crecimiento sostenido gracias al difícil acceso y aprovechamiento de los servicios financieros. Este estudio busca proponer soluciones mediante el uso de las Fintech para ser tomadas en cuenta a la hora de plantear sus estrategias financieras.

El problema principal se encuentra en los desafíos constantes que enfrentan las pequeñas empresas que tienen la intención de obtener un financiamiento, en especial al intentar acceder a los servicios financieros tradicionales. Factores como la falta de historial crediticio, todos los procesos tediosos de papeleo y tramites que se requieren para adquirir préstamos convencionales, los tiempos prolongados de respuesta y la falta de conocimiento o inteligencia financiera han creado barreras significativas para el uso de estos servicios financieros. Las Fintech ofrecen opciones alternas más accesibles y con tiempos de respuesta más cortos que los servicios financieros convencionales, pero se requiere una investigación más a fondo para poder conocer y comprender cómo estas tecnologías pueden ser consideradas como opciones efectivas cuando se requieran servicios financieros.

En México, en los últimos años, las Fintech han demostrado ser herramientas que han transformado los modelos comerciales y financieros.

Estas ofrecen más oportunidades para las pequeñas empresas, permitiéndoles acceder a servicios financieros de manera más rápida y con menos requisitos tediosos y tardados. Este estudio busca explorar las características innovadoras que ofrecen las Fintech y que puedan servir como herramientas para el crecimiento y la estabilidad financiera de las pequeñas empresas en México.

V. HIPÓTESIS

Si se facilita el acceso y la obtención del financiamiento a través de las Fintech a las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico de la zona metropolitana de Puebla se generarán oportunidades para poder crecer dentro del mercado.

V. 1. Variable independiente

Facilitar el acceso y la obtención del financiamiento a través de las Fintech a las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico de la zona metropolitana de Puebla.

V. 2. Variable dependiente

Oportunidades para crecer dentro del mercado deportivo.

VI. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

VI. 1. Método de la investigación

Dado que se plantea la hipótesis de que la falta de conocimiento y acceso a financiamiento es una barrera para el crecimiento y/o permanencia de las pequeñas empresas Puebla, el método hipotético-deductivo da una vía metodológica eficaz para tomar esta suposición y verificar su validez. Esto permite establecer preguntas que guían la recolección y el análisis de datos tanto

de la revisión de la literatura como de los empresarios mismos. Al final los resultados permitirán corroborar o refutar la hipótesis.

VI. 2. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se llevó a cabo fue de tipo descriptiva pues se describió de manera detallada la situación de las pequeñas empresas en la zona metropolitana de Puebla en relación con la adopción de Fintech, incluyendo estadísticas y datos reales de los pequeños empresarios.

VI. 3. Enfoque de la investigación

Se integraron elementos cuantitativos y cualitativos para proporcionar una comprensión más completa y equilibrada del impacto que tienen las Fintech en las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla.

VI. 4. Técnicas documentales

Revisión Bibliográfica:

Se llevó a cabo una revisión de la literatura académica, informes gubernamentales y documentos relevantes para establecer el contexto teórico y empírico de la investigación.

Análisis Documental:

Se analizaron documentos, informes de sitios web, y documentos regulatorios para obtener información sobre la adopción de Fintech por parte de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico.

Recopilación de Datos Estadísticos:

Se utilizaron datos estadísticos y económicos disponibles para describir y analizar la situación actual de las pequeñas empresas en México, así como para respaldar los datos cuantitativos y cualitativos obtenidos a través de las entrevistas realizadas.

Aplicación de entrevista:

Se aplicó el instrumento con el objetivo de recopilar información sobre la percepción, el conocimiento y la experiencia de las pequeñas empresas en Puebla con respecto a las tecnologías financieras (Fintech) como herramientas de financiamiento. La información obtenida se utilizará para analizar cómo las Fintech pueden mejorar el acceso al financiamiento para este sector empresarial en la región.

VII. ALCANCES Y LIMITACIONES

VII. 1. Alcances

Los alcances de esta investigación comprenden tecnologías financieras (Fintech) para las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico de la zona metropolitana de Puebla.

VII. 2. Limitaciones

La limitación es el tamaño de la empresa y su cultura financiera.

CAPÍTULO I. FINANCIAMIENTO Y TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH).

Para las pequeñas empresas, un factor importante y determinante para su propio crecimiento es el acceso al financiamiento. Este capítulo se dedica a examinar las diversas fuentes de financiamiento disponibles para pequeñas empresas en México. Se tocarán temas sobre financiamiento tradicional y las nuevas alternativas de financiamiento que han surgido con el avance de las tecnologías financieras (Fintech).

1.1 FINANCIAMIENTO

El financiamiento implica proporcionar los fondos y recursos económicos esenciales para llevar a cabo una actividad productiva. Además, se utiliza para iniciar proyectos, así como para invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación. El costo de este financiamiento se refleja en los intereses o dividendos que deben pagarse por su uso. También, el financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa (León, 2018).

"El financiamiento se refiere al conjunto de acciones y mecanismos mediante los cuales se obtienen los recursos económicos necesarios para llevar a cabo actividades empresariales, de inversión o de otro tipo. Incluye tanto fuentes internas, como la reinversión de utilidades, como fuentes externas, como préstamos bancarios, emisión de acciones o bonos, financiamiento mediante instituciones financieras especializadas, entre otros. El financiamiento es esencial para el funcionamiento y crecimiento de las empresas, así como para el desarrollo económico en general, ya que permite financiar proyectos que de otra manera no podrían llevarse a cabo" (Hillier et al., 2020).

En términos más generales, de acuerdo con la Real Academia se define al financiamiento como: "la acción de financiar", y "financiar es aportar el dinero

necesario para el funcionamiento de una empresa”. También se define como “sufragar los gastos de una actividad, de una obra, etc.” (RAE, 2019).

Un esquema de financiamiento idóneo tiene como propósito apoyar la consolidación de las MIPYMES para estimular el crecimiento económico y el ingreso, fomentar la ocupación, fortalecer el espíritu empresarial y desarrollar el sector privado (Tavera y Salinas, 2010).

Es crucial mencionar que la estructura del sistema financiero de cada país impacta significativamente el acceso al financiamiento. Desde la década de los noventa, la participación del Estado Mexicano en la economía ha disminuido, permitiendo que el sector privado gane terreno. Esto ha resultado en una reducción de los bancos públicos en favor de los bancos privados. Debido a esta disminución, los bancos privados han establecido sus propias políticas para la concesión de créditos, destacándose una clara diferenciación en la financiación de microempresas frente a pequeñas, medianas y grandes empresas. (Pavón, 2010).

1.1.1 Tipos de fuentes de financiamiento

El financiamiento puede clasificarse en diversas categorías según su origen, duración, forma de adquisición, y otros criterios. Por ejemplo, el financiamiento puede ser interno o externo, a corto o largo plazo, y puede implicar deuda o capital. La elección entre diferentes formas de financiamiento dependerá de factores como la situación financiera de la empresa, sus objetivos a largo plazo, las condiciones del mercado y las preferencias de los inversionistas.

Es importante mencionar que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Así tenemos que las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en:

1.1.1.1 Fuentes internas: Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de

las cuales están los incrementos de pasivos acumulados, utilidades reinvertidas, aportaciones de los socios, venta de activo (desinversiones) etc. Dentro de las cuales están:

- Incrementos de Pasivos Acumulados.
- Aportaciones de los Socios.
- Venta de Activos (desinversiones).
- Depreciaciones y Amortizaciones.
- Emisión de acciones.

1.1.1.2 **Fuentes externas:** son aquellas otorgadas por terceras personas. En términos financieros al uso de las fuentes externas de financiamiento se le denomina "Apalancamiento Financiero". A mayor apalancamiento, mayor deuda, por el contrario, un menor apalancamiento, implicaría menos responsabilidad crediticia. (Morales et al., 2017) estas son:

- Proveedores
- Anticipo de clientes
- Bancos
- Acreedores diversos
- Público en general
- Gobierno.

En términos financieros al uso de las fuentes externas de financiamiento se le denomina "Apalancamiento Financiero". A mayor apalancamiento, mayor deuda, por el contrario, un menor apalancamiento, implicaría menos responsabilidad crediticia.

Tanto las fuentes internas como externas de financiamiento juegan un papel importante en el desarrollo y crecimiento de las empresas. La elección entre estas fuentes dependerá de varios factores, incluidas las necesidades financieras de la empresa, su situación actual y sus objetivos a largo plazo.

Comprender las diferentes fuentes de financiamiento y sus implicaciones es esencial para la gestión financiera efectiva de cualquier empresa.

1.1.2 Financiamiento para pequeñas empresas.

El financiamiento para las Pequeñas Empresas en México es crucial para su crecimiento y desarrollo, así como para el impulso de la economía del país. Sin embargo, las pequeñas empresas enfrentan diversos desafíos para acceder a financiamiento adecuado.

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2018), la principal causa que obstaculiza el crecimiento de las PYMES en México es la falta de crédito, esto debido a que consideran que son excesivamente costosos, o bien, no cuentan con los requisitos establecidos por las instituciones bancarias para ser sujetos de créditos.

En general, las empresas en México enfrentan limitaciones en el acceso a financiamiento bancario, un problema que se magnifica considerablemente para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), que desempeñan un papel esencial en la economía. Las causas de esta barrera son diversas como las tasas de interés elevadas, incumplimiento de requisitos ante las instituciones financieras, altos requisitos de garantías, la falta de información confiable sobre las Pymes para los prestamistas, altas tasas de mortalidad empresarial, baja productividad e informalidad (Banco de México, 2015), así como trámites burocráticos onerosos.

Los empresarios que no pueden acceder a créditos de intermediarios financieros a menudo financian sus negocios principalmente con capital propio o mediante el crédito otorgado por sus proveedores. De hecho, más del 60% de las Pymes utilizan esta última fuente de financiamiento (Pavón, 2010). Otras fuentes de capital incluyen recursos de amistades, familiares y productos de crédito al consumo o microcréditos, que a menudo se ofrecen a personas físicas.

En México, según datos del INEGI hasta el año 2021, había 16,754 empresas medianas, 79,367 pequeñas empresas y 3,952,422 microempresas. De estas, un 39.8%, 27.8% y 10.6%, respectivamente, obtuvieron financiamiento a través del sistema financiero tradicional. Por otro lado, el 60.2% de las empresas medianas, el 72.20% de las empresas pequeñas y el 89.40% de las microempresas no contaron con ningún tipo de financiamiento. Además, el 40.3% de las empresas medianas, el 38.1% de las pequeñas y el 12.4% de las microempresas se financiaron mediante créditos de proveedores. También es común que las empresas recurran a recursos propios como fuente de financiamiento, con un 16.7% de empresas medianas, 24.3% de pequeñas empresas y 28.7% de microempresas que optaron por esta alternativa (Banco de México, 2015).

En los estudios realizados por parte del INEGI en el 2021, se identificó que desde que comenzaron sus operaciones, el 46.6% de las empresas ha solicitado financiamiento a bancos, instituciones financieras, proveedores u otras fuentes, y el 43.2% ha logrado obtenerlo. En el caso específico de las pequeñas empresas, el 30.6% solicitó algún tipo de crédito en 2021.

En 2021, se presentaron 181,777 solicitudes de crédito por parte de 39,385 empresas. De estas solicitudes, el 95% fueron aprobadas, mientras que el 5% fueron rechazadas. En total, 5,304 empresas enfrentaron el rechazo de al menos una solicitud de crédito o financiamiento (INEGI, 2023).

En este contexto, en el que el sistema financiero tradicional o formal limita a las pequeñas empresas a participar dentro de él, se pone en evidencia la necesidad de explorar alternativas de financiamiento que sean más accesibles y flexibles. Por ello, las tecnologías financieras emergentes, conocidas como Fintech, presentan una alternativa potencial que podría ayudar a cubrir estos vacíos, facilitando el acceso a recursos de financiamiento a este sector, que son las pequeñas empresas.

1.1.3 Sistema bancario en México

El sistema bancario desempeña un papel crucial en el financiamiento de las pequeñas empresas en México. Sin embargo, existen desafíos y oportunidades asociados con el acceso a financiamiento bancario para este sector empresarial.

En México de acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), el sistema bancario incluye: al Banco de México (Banxico), las instituciones de banca múltiple (IBM), las instituciones de banca de desarrollo, los fideicomisos públicos creados por el Gobierno federal para impulsar la economía mediante actividades financieras, y los organismos autorregulatorios bancarios, como la Asociación Mexicana de Bancos (AMB) (Avendaño, 2018).

El mercado está altamente concentrado en unas pocas entidades, principalmente extranjeras, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) informó que, para marzo de 2017, el sector de la banca múltiple incluía 48 instituciones, y que la banca de desarrollo, al finalizar 2016, estaba compuesta por 6 sociedades nacionales de crédito (Avendaño, 2018).

A pesar de la existencia de las 48 instituciones de banca múltiple operando en México, solo 8 bancos dominan aproximadamente el 80% del mercado, los cuales están conocidos como:

- BBVA Bancomer
- Santander
- Banamex
- Banorte
- HSBC
- Scotiabank
- Inbursa
- Banco Inmobiliario Mexicano

De todos estos bancos mencionados anteriormente y de los 40 más que no predominan en México, desde la perspectiva de los canales de acceso a los servicios financieros, se puede observar en el 7º Informe Nacional de Inclusión Financiera de 2015 los datos significativos sobre la infraestructura financiera en México. A junio de 2015, el país contaba con una infraestructura que comprendía 16,395 sucursales bancarias. Además, al menos la mitad de los municipios del país tenían una sucursal bancaria, cubriendo el 92% de la población adulta en esos municipios (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2014). Sin embargo, la existencia de todas estas sucursales no garantiza que toda la población adulta de esos municipios tenga acceso efectivo a los servicios financieros.

Sumado a esto, en relación con la inclusión financiera, de acuerdo con la encuesta Global Findex 2014 del Banco Mundial, que compara el acceso y uso de servicios financieros en 143 países, México se encuentra por debajo de la línea de tendencia esperada para su nivel de ingreso per cápita. Esto indica que el nivel de inclusión financiera del país, medido por el acceso a cuentas bancarias, es menor al esperado (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2016). La brecha es más notable entre los grupos tradicionalmente excluidos, como las mujeres, la población de menores ingresos y los habitantes de zonas rurales. La mayor diferencia entre el acceso esperado y el real se observa en los adultos de áreas rurales. No obstante, el informe también señala un avance de doce puntos porcentuales en la inclusión financiera de México respecto a la encuesta de 2011.

1.2 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO GUBERNAMENTALES PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO

El apoyo del gobierno en temas financieros juega un papel importante en el fortalecimiento de las Pymes en México. Estas iniciativas han sido impulsadas por instituciones como Nacional Financiera (Nafin) y otros programas específicos que su principal objetivo es el facilitar el acceso a recursos financieros, capacitación y herramientas para promover el desarrollo de las Pymes. Este

apartado explora los programas más relevantes y disponibles en México en 2024.

1.2.1 Nacional financiera (NAFIN)

Nafin es una institución financiera de desarrollo o banca de desarrollo en México que tiene el objetivo de apoyar el crecimiento económico del país promoviendo el ahorro y la inversión a través de proyectos, el establecimiento de programas de financiamiento, la coordinación de inversiones de capitales y otros servicios para micro, pequeñas y medianas empresas, emprendedores y proyectos prioritarios (CNBV, s.f.).

Esta institución ha establecido metas y objetivos claros, que declara en su página oficial, los cuales define como “una estrategia adoptada para el periodo 2020-2024 enfocada en cuatro grandes objetivos”, que son los siguientes, (NAFIN, s.f.):

- ✓ **Objetivo 1:** contribuir al desarrollo económico e impulsar el desarrollo regional por medio del financiamiento a empresas con actividades alineadas a los sectores prioritarios y/o a las vocaciones productivas de cada estado.
- ✓ **Objetivo 2:** Impulsar el fortalecimiento de las cadenas de proveeduría local a través del apoyo financiero a empresas, principalmente MiPymes, para que puedan insertarse en las cadenas de valor nacional y global.
- ✓ **Objetivo 3.** Impulsar una mayor penetración del crédito en el sector privado, con especial énfasis de las MiPymes.
- ✓ **Objetivo 4:** Brindar capacitación y asistencia técnica a las MiPymes e instituciones financieras no bancarias con la finalidad de incrementar la penetración del crédito en el sector privado.

Nafin en sí, tiene como principal función el facilitar el acceso al financiamiento a diferentes sectores de la economía mexicana, esto lo logra a través de ser un intermediario financiero, captando recursos de varias fuentes y conectándolo a proyectos productivos, es decir, actúa como una institución de

segundo piso. Esto significa no que presta dinero directamente a las empresas, sino que opera a través de intermediarios financieros como bancos comerciales, por ejemplo. En su página oficial menciona “los productos que te ofrece la banca comercial con el apoyo de Nafin” hace referencia a que garantiza, facilita y/o subsidia los créditos otorgados por los bancos o instituciones financieras y de esta manera, las empresas pueden acceder a mejores condiciones de financiamiento, tasas de interés más bajas y mayor plazo o menos requisitos.

A través de su página oficial, se puede observar los distintos servicios y beneficios que ofrece, los cuales no solo son el otorgamiento de créditos, sino que también la promoción de proyectos estratégicos, pues identifica los sectores prioritarios y canaliza los recursos hacia proyectos que generen un impacto significativo en la economía del país y también, fomenta la cultura financiera, pues se dedica a promover la educación financiera y la inclusión financiera en México, esto a través de programas y servicios de acompañamiento y asesoría financiera sin costo, ya sea en formato presencial, a distancia y webinars de acuerdo a las necesidades del usuarios, esto para tomar decisiones adecuadas, desarrollar habilidades empresariales, adquirir nuevas herramientas para crecimiento personal, familiar y de negocios, etc. (Nafin, s.f.)

En la tabla 1.1, se presentan los distintos productos que ofrece la banca comercial con el apoyo de Nafin.

Tabla 1.1 *Productos que ofrece NAFIN a las PYMES en México.*

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
Garantía sobre Finanzas	<p>“Apoyo a las pymes para aumentar su participación en los contratos de obra y proveeduría de bienes, servicios y/o obra pública con la Administración Pública Federal, con las empresas productivas del estado y sus subsidiarias, con la finalidad de que incrementen su capacidad de afianzamiento.”</p> <p>Características:</p> <p>Dirigida a: MiPymes, personas físicas con actividad empresarial, con ventas anuales de 250 millones de pesos,</p>

	<p>que tenga celebrado un contrato de proveeduría de bienes, servicios y/o obra pública con la Administración Pública Federal, con las empresas productivas del estado.</p> <p>Monto: Hasta 30 millones.</p> <p>Moneda: Pesos y dólares.</p> <p>Plazo de crédito: de acuerdo con el contrato.</p>
Mueve tu Pyme	<p>“Vehículos utilitarios para impulsar el negocio, expandir su cobertura y mejorar la logística”.</p> <p>Características:</p> <p>Dirigida a: personas morales de MiPymes que requieran vehículos nuevos utilitarios, para impulsar su negocio, así como expandir su cobertura y tener una logística más eficiente.</p> <p>Monto: hasta 1 millón de pesos.</p> <p>Crédito: simple.</p> <p>Plazo de Crédito: hasta 60 meses.</p> <p>Periodo de gracia: hasta 6 meses.</p> <p>Tasa de interés: Hasta 16% anual fija.</p> <p>Enganche: mínimo 20%</p> <p>Se necesita presentar una serie de documentos a la agencia automotriz participante.</p>
Garantía Preferente	<p>“Facilitar el acceso al financiamiento a MiPymes con énfasis en las regiones de menor cobertura bancaria”</p> <p>Características:</p> <p>Monto: Máximo 10 millones de pesos</p> <p>Tasa de interés: topada en función al monto del crédito</p> <p>Plazo del crédito: hasta 72 meses</p> <p>Gracia: hasta 9 meses conforme a las políticas de cada banco.</p> <p>¿Para quién es?: Para empresas que solicitan su primer crédito y personas con actividad empresarial con al menos dos años de operación.</p>

Impulso Nafin + Estados	<p>“financiamiento para la reactivación de las economías regionales y conservación de empleos, facilitando el acceso al crédito para más MiPymes, así como personas físicas con actividad empresarial con cedula de validación en coordinación de las entidades federativas.</p> <p>Características:</p> <p>Monto: hasta 5 millones de pesos.</p> <p>Plazo: hasta 60 meses.</p> <p>Tasa de interés: máximo 14.75% anual fija.</p> <p>Gracia: hasta 6 meses para pago de capital e interés incluidos en el plazo.</p> <p>Requisitos: ser empresa formalmente constituida con 2 años de operación de preferencia, con cedula de validación y buen historial crediticio.</p>
Financiamiento Empresarial	<p>“Con el respaldo de Nafin, la banca comercial ofrece diversos productos de financiamiento para las MiPymes.”</p> <p>Características:</p> <p>Monto: hasta 20 millones de pesos.</p> <p>Plazo: máximo 5 años.</p> <p>Tasa de interés: anual conforme al destino.</p> <p>Requisitos: ser empresa formal o persona física con actividad empresarial con 2 años de antigüedad, antecedentes favorables en el buró de crédito, comprobación de generación de flujos y la documentación que solicite el banco.</p>

Fuente: elaboración propia basada en Nacional Financiera 2024.

1.3 TECNOLOGÍAS FINANCIERAS (FINTECH)

El sector financiero ha sido influenciado por la tecnología en los últimos años abriendo camino a una larga lista de opciones innovadoras para las PYMES en México que las ayuda a crecer y desarrollarse de una mejor manera. “Fintech” es un término que procede de dos palabras en inglés “*Finance and technology*”. Este nuevo concepto hace referencia a las

actividades que emplean desarrollos tecnológicos aplicados en servicios financieros. Cabe mencionar que México fue el primer país en establecer una normativa para entidades que prestan servicios financieros por medios tecnológicos, la cual es la Ley Fintech de la que se hablara más adelante.

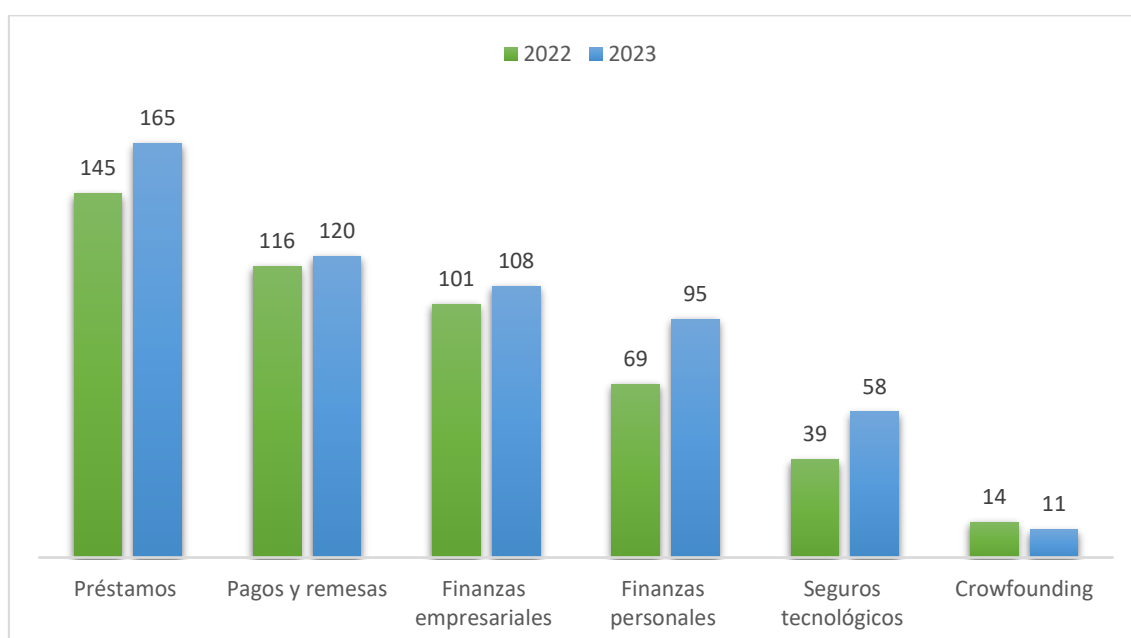
La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, s.f.) define a las Fintech como: “Todas aquellas actividades que impliquen el empleo de la innovación y los desarrollos tecnológicos para el diseño, oferta y prestación de productos y servicios financieros” (p.2). por otro lado, la Comisión Nacional para la protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, s.f.) las define como: “Un nuevo tipo de Institución Financiera cuyo principal objetivo es ofrecer productos y servicios a través del uso de tecnología, con el fin de agilizar y simplificar sus procesos” (párr.2) y por último y para dar un panorama más amplio sobre qué son las Fintech, la institución bancaria BBVA (s.f.) las define como “nueva tecnología que busca mejorar y automatizar la entrega y el uso de servicios financieros”.

Estas nuevas tecnologías financieras buscan que el acceso a los servicios financieros sea más eficiente, ágiles y cómodos mediante plataformas digitales como páginas web, aplicaciones móviles y redes sociales. En México, las Fintech comenzaron su historia cuando PayPal entro en el mercado en el 2005, y hasta en el 2011 nacieron Kubo Financiero y Conekta, las dos primeras Fintech creadas por mexicanos, de las cuales se profundizará más adelante.

Dentro del informe Fintech Radar México 2023 que realiza Finnovista, la cual se define como “una empresa de innovación y capital de riesgo comprometida con el desarrollo del ecosistema Fintech y la colaboración de la industria financiera” (Finnovista, 2024). Hace saber que para el 2022 las Fintech evolucionan en el país hasta contar con alrededor de 650 Fintech terminando el 2023 con 773, es decir, 18.9% más que el año anterior. Estas 773 Fintech son empresas de origen nacional, operan en México, tienen la capacidad de ofrecer un recorrido digital del cliente o mejor conocido como “customer journey digital”. (Finnovista, 2023).

Siguiendo con la publicación que genera Finnovista, en el 2023 se identificaron 123 nuevas Fintech en México a comparación del 2022, indicando que México tiene empresas Fintech en 11 segmentos, pero solamente los primeros 5 segmentos abarcan el 80% del total de las empresas, los cuales son: prestamos, pagos y remesas, gestión de finanzas empresariales, gestión de finanzas personales y la tecnología de seguros. Cabe destacar que el Crowdfunding ha tenido una disminución considerable a pesar de ser una alternativa atractiva de financiamiento. Ver Figura 1.1.

Figura 1.1 Comparación del número de empresas Fintech en México por segmentos entre el 2022 y el 2023.



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Finnovista 2023.

1.3.1 Tipos de Fintech

Las empresas Fintech pueden ser catalogadas en diferentes grupos, atendiendo al tipo de productos o servicios ofrecidos o al modelo de negocio, según la Comisión Nacional del Mercado de Valores existen las siguientes clasificaciones:

- **Asesoramiento y gestión patrimonial:** estas se caracterizan por ofertar servicios financieros que emplean procedimientos automáticos basados

en algoritmos avanzados o inteligencia artificial. Este tipo de herramientas van desde la evaluación del perfil del cliente hasta la ejecución de las decisiones que se toman en temas de inversión y son de manera automatizada. Un ejemplo de esto es los “*robo advisors*”, los cuales son sistemas diseñados por instituciones financieras para dar asesoramiento en inversiones y gestionar carteras a través de algoritmos, muy poca intervención humana, pero supervisada por un grupo de expertos, su función es como la de un asesor financiero y están reguladas por la CNBV (GMB, 2022). En este tipo de Fintech entran las Finanzas empresariales.

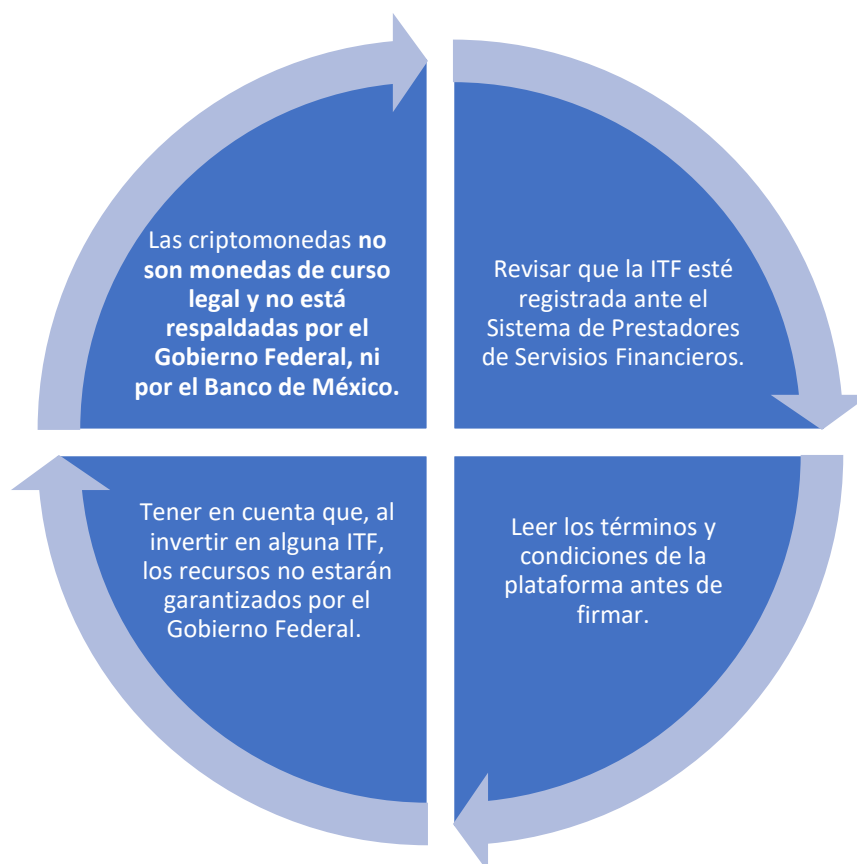
- **Finanzas Personales:** Se enfocan en apoyar a los usuarios a gestionar de manera eficiente su economía personal. Estas herramientas permiten hacer una comparación entre los diferentes productos financieros, otorgan acceso a información detallada sobre el estado y los movimientos de las cuentas bancarias y dan soluciones financieras de acuerdo con las necesidades específicas de cada usuario.
- **Financiación alternativa**
 - **Prestamos rápidos online:** son de pequeños importes a personas y a empresas, otorgados de forma ágil a través de plataformas.
 - **Crowdfunding:** este modelo conecta a promotores que requieren financiamiento para sus proyectos a través de una plataforma digital, con una comunidad de inversores particulares.
- **Servicios de pago:** por medio de dispositivos móviles o electrónicos.
- **Big data:** son todas aquellas entidades que generan valor añadido mediante análisis de una gran cantidad de datos usando técnicas de inteligencia artificial.
- **Identificación online de clientes:** esto es por medio de empresas que se dedican a proporcionar sistemas de verificación de personas por medio de métodos avanzados y remotos por medio de tecnologías modernas como la biometría, es decir, reconocimiento facial o huellas dactilares y son cruciales para servicios financieros digitales pues garantizan una experiencia segura y sencilla.
- **Criptoactivos:** este tipo de Fintech es muy conocido por las criptomonedas, las cuales son activos registrados en formato digital, que

se apoyan en la criptografía y en las tecnologías de registros distribuidos, como blockchain.

- **Insurtech y Proptech:** Insurtech hace referencia al uso de inteligencia artificial, análisis de big data entre otras para mejorar y automatizar la industria de seguros tradicional, teniendo como objetivo mejorar la experiencia del cliente y agilizar las operaciones (CFI, s.f.). En el caso de Proptech es prácticamente lo mismo, pero en el sector inmobiliario, desde el desarrollo y construcción de inmuebles hasta la comercialización y venta de estos (Econexia, 2023).

No hay que olvidar que independientemente de las diferentes Fintech y sus propósitos, se deben tomar en cuenta algunas recomendaciones antes de utilizar sus servicios e Instituciones de Tecnología Financiera (ITF) como las que ha dado la CONDUSEF, las cuales se exponen en la figura 1.2.

Figura 1.2 Algunas recomendaciones de CONDUSEF.



Fuente: Elaboración propia basada en información de CONDUSEF.

El capítulo I dio las bases para comprender la importancia del financiamiento en el desarrollo de las pequeñas empresas y también, las oportunidades que representan las tecnologías financieras dentro de este contexto. Por medio de la revisión del financiamiento, los programas gubernamentales y las Fintech, se dio a conocer como estas opciones buscan atender las necesidades del sector empresarial en México. En el próximo capítulo, se ampliará la información por medio de una comparación entre los métodos tradicionales de financiamiento y las soluciones Fintech. Esto pretende identificar las limitaciones y desafíos asociados al financiamiento bancario tradicional y destacar las innovaciones que las Fintech han traído al mercado.

CAPÍTULO II. FINTECH Y FINANCIAMIENTO TRADICIONAL: COMPARATIVA

Dentro de este capítulo se analizarán las opciones tradicionales de financiamiento como los préstamos y créditos bancarios con las nuevas tecnologías financieras para tener un panorama más claro sobre las características, ventajas y desventajas de ambas opciones de financiamiento. Se abordarán los desafíos que enfrentan las pequeñas empresas en el acceso al financiamiento tradicional, las oportunidades que ofrecen las Fintech en términos de accesibilidad, rapidez y flexibilidad, pero también las desventajas que están presentando para poder hacer una comparación correcta entre ambas opciones. Esto permitirá comprender como cada modelo puede impactar en la vida financiera de las pequeñas empresas en México.

2.1 MÉTODOS TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO

En este apartado se hablará sobre los préstamos y créditos de las bancas tradicionales aplicables a Pymes, para tener una mejor noción de cómo funcionan.

El financiamiento es la aportación de recursos y/o fondos económicos necesarios para desarrollar actividades productivas, invertir, o emprender y su costo esta dado por los intereses que se pagan por ser utilizados (León, 2018). Existen fuentes de financiamiento externas que consisten en todos los recursos económicos que una empresa puede obtener con el fin de invertirlo en su propio negocio. Según Santander Universidades (2021) la mayoría de las Pymes han requerido financiamiento externo en un porcentaje del 67% para el circulante, el 28% para el equipo productivo, el 11.2% para inmuebles y el 2.7% para innovación. Existen muchas fuentes para la obtención de capital externo para las PYMES|, pero a continuación en la siguiente tabla 2.1 se presentan y se resumen algunos ejemplos.

Tabla 2.1 Fuentes de financiamiento externo que más utilizan las Pyme en México.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO	CONCEPTO
Línea de crédito	Son similares a las tarjetas de crédito, pues se dispone de un límite máximo de capital que la empresa puede tomar en cualquier momento y solo de la cantidad que realmente necesite. Este es la opción preferida de las pymes.
Préstamo bancario	Para este, la institución bancaria presta el monto acordado entre las dos partes. Esto lo tiene que pagar la empresa de forma mensual junto con la cuota de interés fija.
Aportación de capital por parte de socios o inversores externos	Esta opción permite ampliar el capital de la empresa sin tener que endeudarse. Esto es mediante la compra de acciones de la empresa y los inversores esperan recibir una futura rentabilidad de los beneficios generados.
Leasing y renting	Son modelos de alquiler en los que se paga un monto por hacer uso de un bien material. Para leasing el bien alquilado tiene opción de compra mientras que el renting no, solo se paga una cuota por el tiempo rentado y se devuelve.

Fuente: Elaboración propia basada en Santander Universidades 2021.

En México existen diferentes instituciones crediticias las cuales otorgan a las Pymes un catálogo de créditos disponibles para ellas, con el fin de financiar sus proyectos, para cubrir sus necesidades de capital de trabajo, para sus gastos operativos e imprevistos entre otros (León, 2018). En la tabla 2.2 se exponen las diferentes instituciones bancarias en México, que ofrecen créditos a Pymes y los requisitos que solicitan para el acceso al crédito que ofertan.

Tabla 2.2 Instituciones Financieras de banca tradicional y los diferentes créditos que ofertan a las Pymes en México.

INSTITUCIÓN FINANCIERA	TÍTULO DEL CRÉDITO	TASA DE INTERÉS	MONTO	REQUISITOS
BBVA	Crédito Pyme	Elección entre tasa fija o variable	No lo especifica.	<p>Tener al menos 25 años y máximo 74 años.</p> <p>La empresa debe tener 4 años de antigüedad, si ya eres cliente BBVA solo 2 años.</p> <p>Ventas anuales de al menos 5 millones de pesos.</p> <p>Contar con buen historial crediticio.</p> <p>INE</p> <p>Constancia de situación fiscal ante el SAT.</p> <p>Estados de cuenta de los últimos 12 meses.</p> <p>Después de la solicitud, se debe acudir al centro BBVA Pyme con una serie de documentos.</p>
BANORTE	Crédito Pyme	Tasa variable especial	Hasta 30 millones de pesos	<p>Firma de Solicitud - Contrato.</p> <p>INE vigente.</p> <p>Constancia de Situación Fiscal y Alta ante la Secretaría de</p>

				<p>Hacienda y Crédito Público.</p> <p>Comprobante de Domicilio fiscal y comercial, no mayor a 3 meses.</p> <p>Estados de cuenta bancarios de los últimos 12 meses y máximo tres bancos diferentes.</p> <p>Boleta predial del último ejercicio del inmueble.</p>
BANAMEX	Crédito pyme Citibanamex	Tasa anual fija desde 14.5%	No lo especifica.	<p>Clientes nuevos:</p> <p>Ser una Persona Moral o Física con actividad empresarial.</p> <p>Contar con una cuenta de cheques activa con Citibanamex.</p> <p>Antigüedad en la Cuenta de Cheques con otros Bancos.</p> <p>Experiencia crediticia en Buro de Crédito.</p> <p>Clientes existentes:</p> <p>Identificación Oficial</p> <p>Comprobante domiciliario.</p> <p>CURP</p>

				4 años de operación del negocio.
SANTANDER	Crédito Simple	Hasta 30 meses para activo fijo Hasta 36 meses para capital de trabajo	No especifica	Identificación oficial, solicitud de crédito, Acta Constitutiva de la Sociedad y Estatutos Sociales Vigentes. Comprobante de ingresos RFC dada de alta ante el SAT. CURP.

Fuente: elaboración propia basada en los diferentes sitios oficiales de las instituciones financieras, BBVA (s.f.), BANORTE (s.f.), BANAMEX (s.f.), SANTANDER (s.f.).

Por lo regular, las empresas acuden al banco comercial en busca de financiamiento a corto plazo, y la elección de este, debe ser estudiado previamente, pues la empresa debe estar segura de que el banco le servirá de auxiliar en la satisfacción de las necesidades de efectivo en el momento que se le presente.

2.1.1 Desafíos en el acceso al financiamiento bancario

Según la encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2021, el porcentaje de las empresas que han solicitado financiamiento subieron un 7% entre el 2015 y el 2021, pasando del 40% al 47% dentro de estos años. También comenta que dos de cada tres empresas que requerían financiamiento, eligieron a la banca comercial para su primera solicitud.

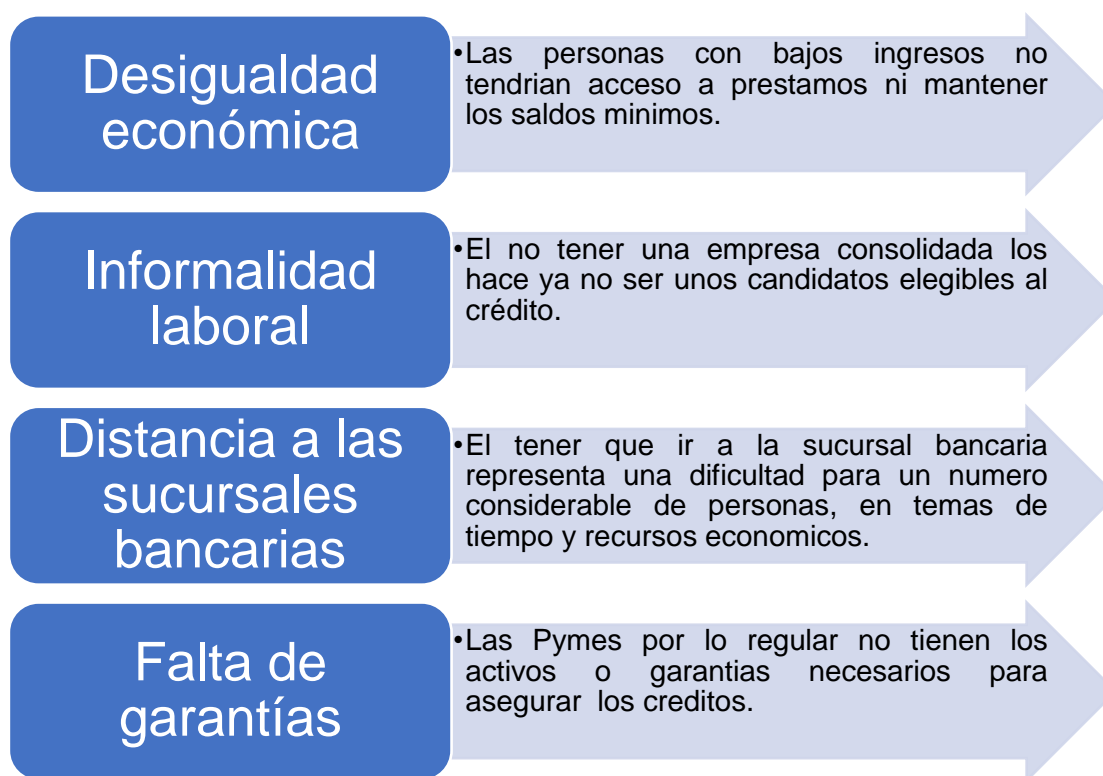
Esta encuesta también reporta los motivos por los cuales las empresas nunca han solicitado un financiamiento los cuales son en un 34% por ser autosuficientes o contar con otros medios, al 29% no les interesa y el 18%

considera que el crédito es de alto costo. También se reportan las limitantes que las empresas considerables para tener acceso al financiamiento, lo cuales son:

- ✓ Tasas de interés altas (62%).
- ✓ Muchos requisitos solicitados (30%)
- ✓ La cantidad y dificultad de los tramites (33%)

De acuerdo con lo expuesto en la encuesta y el resumen de requisitos que solicita la banca tradicional para la adquisición de un crédito, se puede observar que el acceso al financiamiento bancario puede enfrentar diversos desafíos que se exponen en la figura 2.1.

Figura 2.1 Desafíos que enfrentan las Pymes en el acceso a los créditos bancarios comerciales.



Fuente: elaboración propia basada en Xepelin 2024.

2.2 PLATAFORMAS DE PRESTAMOS EN LÍNEA

En los últimos años, y más con la pandemia, en México se ha vuelto una prioridad la necesidad de ofrecer liquidez a pequeñas y medianas empresas. Según Finnovista (2023), el monto máximo de cartera de las Fintech es de 1,000 millones de pesos mexicanos y el mínimo es de 200 mil pesos y en Finnovista (2024) se hace notar que hay aproximadamente 165 empresas de préstamo, sin embargo, en el presente trabajo de investigación, solo especificaremos 5, las cuales son de las más populares y además cumplen con las regulaciones pertinentes.

Dentro de las instituciones de tecnologías financieras, existen aquellas que se dedican a los préstamos digitales o en línea, las cuales suelen ser empresas ajenas al sector bancario tradicional y se manejan por medio de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el análisis de big data, que les ayuda a evaluar el proceso crediticio de manera más rápida y precisa que los métodos tradicionales. Este tipo de prestamistas benefician a las pequeñas empresas o personas con un historial de crédito mínimo que podrían no ser elegibles por bancos tradicionales, ofrecen servicios las 24 horas del día, los 7 días de la semana y van desde préstamos de poco dinero hasta un préstamo grande y a largo plazo.

A continuación, se enlistan 5 Fintech que ofrecen servicios de préstamos en México:

2.2.1 Creze

Es una empresa 100% mexicana que tiene la misión de apoyar el crecimiento de las pymes, ofreciendo servicios financieros, con opciones personalizadas y simulaciones en línea para ajustar los planes de pago según lo que el cliente necesite, facilitando el acceso al crédito y herramientas de pago, cobro y gestión.

Dentro de su página oficial, ofrecen dos tipos de préstamos, el “crédito empresarial para tu negocio” el cual presentan sin garantía de 50 mil a 3 millones de pesos, con una aprobación en las próximas 72 horas y un plazo de hasta 24 meses. Y el “crédito adecuado a tus necesidades” con una garantía inmobiliaria hasta de 20 millones con un plazo de hasta 60 meses.

El proceso para adquirir el préstamo lo describen como “fácil y sencillo” en tres pasos:

1. Regístrate y recibe una pre-oferta en 3 minutos con datos mínimos y antes de entregar algún documento.
2. Sube tus documentos cargándolos a la plataforma.
3. Obtén tu pago firmando de forma digital, todo esto en menos de 72 horas.

Y los requisitos que solicita como persona moral son:

- ✓ Credencial INE por ambos lados o pasaporte abierto a color.
- ✓ Constancia de situación fiscal vigente.
- ✓ Comprobante de domicilio operativo con fecha de corte no mayor a tres meses.
- ✓ Últimos tres meses de estados bancarios completos.

Es importante mencionar que Creze está respaldada por la CONDUSEF y la CNBV, brindando transparencia y compromiso en cada operación (Creze, 2024).

2.2.3 Konfio

Está especializada en créditos para Pymes, pero también ofrece opciones para personas físicas. Esta plataforma destaca por su uso de inteligencia artificial para evaluar el riesgo crediticio. Su misión es impulsar el crecimiento de las Pymes del país por medio de la facilitación del acceso a crédito y herramientas de pago, cobro y gestión.

Dentro de su página oficial describen su oferta de valor, en donde destacan:

- Rapidez: destacan que las empresas deben reaccionar rápidamente a las oportunidades de negocio que se les presentan, por lo que sus procesos son rápidos para poder acceder a crédito para capital de trabajo y con ello, cubrir los de forma inmediata lo que el negocio requiera.
- Confianza: Konfio afirma que su proceso es totalmente transparente, ya que sus clientes conocen las condiciones de crédito antes de firmar un contrato, explicando los conceptos básicos del crédito, con el objetivo de que los clientes se sientan seguros de compartir sus datos. Aunque esta empresa no requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, si se encuentra sujeta a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Impacto: se enfoca en transformar los servicios financieros, con acciones enfocadas a convertirse en un aliado de las Pymes.

Konfio ofrece préstamos para empresas, con un crédito empresarial hasta de 5 millones de pesos en menos de 48 horas, con intereses 100% deducibles, recibiendo factura de todos los meses. El proceso para la adquisición del préstamo lo describen como sencillo y digital, con la opción de subir la documentación desde la app o web, firmando el contrato con Mifel.

Los requisitos que solicita como persona moral son:

- ✓ 3 meses de operación.
- ✓ Acta constitutiva.
- ✓ Contraseña SAT vigente y RFC.
- ✓ Inscripción al registro Público de Propiedad y Comercio.
- ✓ INE vigente y tener 25 a 72 años.
- ✓ Comprobante domiciliario.

Como persona Física con Actividad Empresarial:

- ✓ 3 meses de operación.
- ✓ Contraseña SAT vigente y RFC.
- ✓ INE vigente y tener 25 a 75 años.
- ✓ Comprobante domiciliario.

Aparte de los préstamos también ofrecen acompañamiento al crecimiento de la empresa (Konfio, 2023).

2.2.4 Kueski

Está reconocida como un líder en préstamos personales rápidos. Ofrece sus servicios sin necesidad de historial crediticio extenso. Se enfocan en préstamos a corto plazo, los cuales son ideales para emergencias y/o gastos inesperados y van desde los 200.00 pesos mexicanos hasta los 24,500 pesos mexicanos.

Están registrados en SIPRES ante la CONDUSEF y están sujetos a la supervisión de la CNBV. Aseguran que el proceso de préstamo es seguro, sencillo y 100% en línea, pues encriptan todos los datos personales y financieros con alto nivel de seguridad para evitar fraudes.

Kueski ofrece los préstamos personales de manera muy atractiva porque los tiene disponibles las 24 horas, los 7 días de la semana, sin importar el lugar donde te encuentres, lo puedes pedir desde tu celular o computadora, teniendo una respuesta en minutos, los requisitos que solicita son:

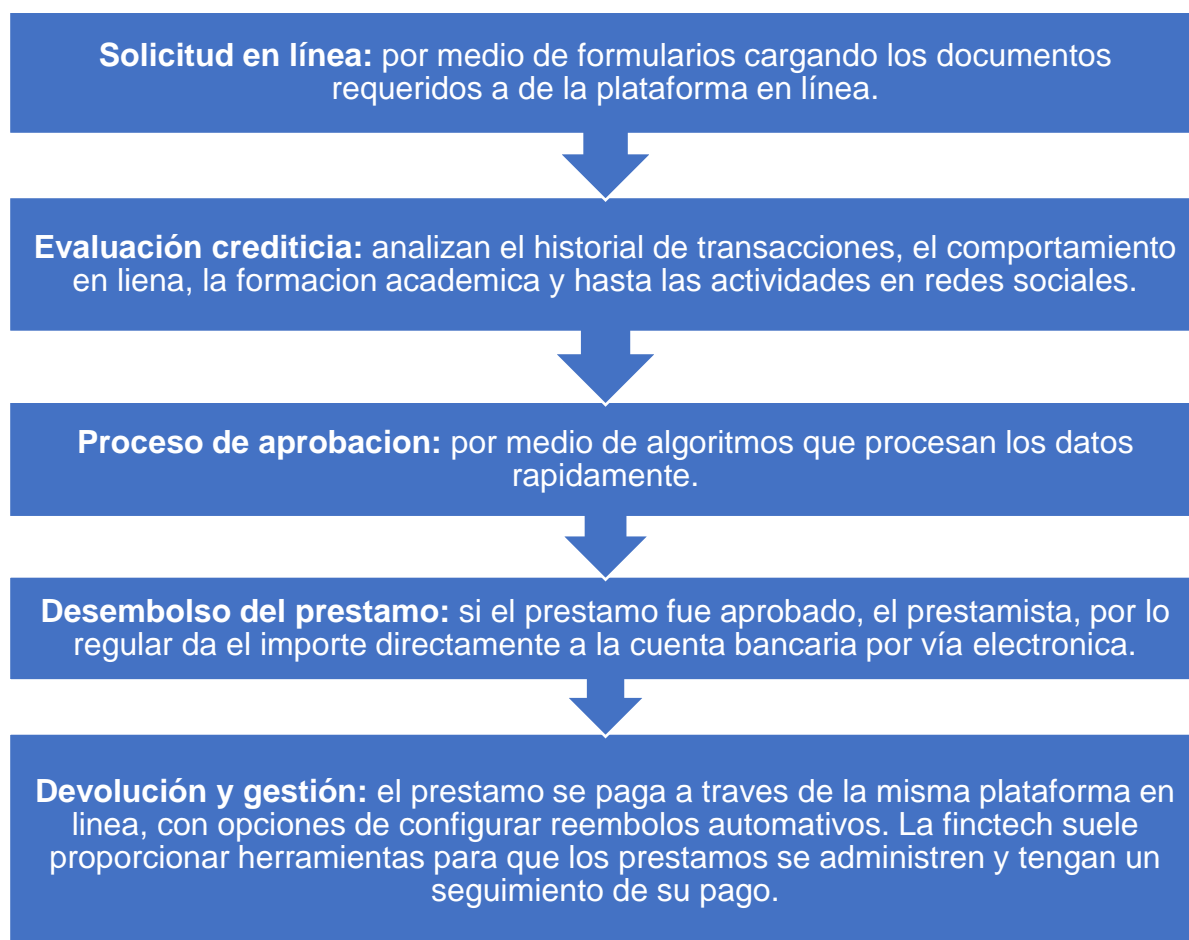
- ✓ Ser mayor de edad.
- ✓ Ser de nacionalidad mexicana.
- ✓ Una cuenta bancaria propia.
- ✓ Credencial para votar vigente o pasaporte mexicano vigente.

Los préstamos se pueden pagar a través de la practica de BBVA, por transferencia electrónica o en tiendas Oxxo (Kueski, 2023).

2.3 PROCESOS DIGITALIZADOS PARA LA SOLICITUD Y APROBACIÓN DE PRESTAMOS DENTRO DE LAS FINTECH

Stripe, es una plataforma digital de pagos que permite a las empresas aceptar pagos en línea nivel internacional, esta ofrece, a grandes rasgos, una guía de cómo es el proceso para la solicitud y aprobación de préstamos Fintech la cual se expone a continuación en la figura 2.2.

Figura 2.2 *Proceso para la solicitud y aprobación de préstamos Fintech.*



Fuente: Elaboración propia basada en stripe 2024.

2.4 PRÉSTAMOS EN LÍNEA VS. BANCA TRADICIONAL: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Las Fintech, como cualquier modelo de negocio, presentan ventajas y desventajas, y a pesar de que en los últimos apartados se han hablado de las

Fintech de una manera muy positiva, lamentablemente también existen puntos importantes que tomar en cuenta de estas innovaciones.

Estos préstamos digitales están transformando la banca porque el proceso tanto de solicitud como de adquisición es más rápido, eficaz y accesible mejorando la experiencia del cliente y teniendo una mayor inclusión financiera en el país. El dilema de Fintech contra la Banca Tradicional se ha convertido en un tema recurrente dentro del mundo financiero, por lo que se presentaran una serie de ventajas y desventajas de cada uno de los métodos a modo de comparación tomando en cuenta todos los aspectos que ya se expusieron en este capítulo, tanto de la banca tradicional como de las Fintech, por medio de la siguiente tabla comparativa 2.3.

Tabla 2.3 *Tabla comparativa entre Préstamos en línea Vs. Banca Tradicional.*

ASPECTO	PRÉSTAMOS EN LÍNEA	BANCA TRADICIONAL
Accesibilidad	100% digitales, procesos rápidos y remotos.	Presencial y digital, con tramites más largos.
Requisitos	Menos estrictos, pues la principal innovación es que no necesitan, en su mayoría, historial crediticio.	Altamente regulados, requiriendo un historial robusto, con lo cual, ya se empiezan a excluir un porcentaje de la población.
Tiempos de respuesta	Esta va desde aprobación en minutos o días	Tarda de días a semanas.
Costos	Tarifas competitivas pero altas tasas en algunos casos.	Tarifas y tasas de interés más estandarizadas.
Transparencia	Información clara y directa en plataformas online.	Puede haber confusión y opacidad en términos y condiciones.
Seguridad	Riesgo asociado a la falta de regulación unirme.	Esta presenta una regulación sólida y

		mecanismos de respaldo.
Alcance	Enfocadas en sectores desentendidos como Pymes y personas sin historial crediticio.	Enfocadas en grandes clientes y usuarios frecuentes.

Fuente: Elaboración propia basada en información de este capítulo.

Las Fintech han revolucionado el acceso al financiamiento gracias a su innovación y flexibilidad, la banca tradicional continúa siendo, sin duda alguna, un pilar en el sistema financiero del país mexicano debido a su estabilidad y respaldo institucional. Aun así, es importante resaltar que ambas opciones presentan ventajas y desafíos que las hacen idóneas para diferentes perfiles de usuarios y necesidades.

En el capítulo II se profundizó en la comparación de los métodos de financiamiento tradicionales y las soluciones que ofrecen las Fintech, identificando las ventajas y desventajas de cada alternativa. Esto con el fin de ver como estas plataformas digitales están transformando el acceso al financiamiento ofreciendo procesos más accesibles, rápidos y personalizados a comparación de las limitaciones del sistema bancario tradicional.

El capítulo III se tocarán los factores que facilitan o dificultan la adopción de las tecnologías financieras en las pequeñas empresas. Se abordan aspectos normativos como “La Ley Fintech y el papel del gobierno. Además, se exponen elementos prácticos que se deben evaluar antes de adoptar Fintech.

CAPÍTULO III. FACTORES PARA LA ADOPCIÓN DE LAS FINTECH EN PEQUEÑAS EMPRESAS

En este capítulo se expondrán los principales factores que influyen en la adopción de las tecnologías Financieras (Fintech) para las pequeñas empresas. Se presentarán las normativas y regulaciones vigentes, en especial la Ley Fintech, pues buscan fomentar la confianza y transparencia en su uso. También se tocará los procesos digitalizados que se involucran en la solicitud y aprobación de préstamos a través de las plataformas Fintech y finalmente, se presentaran los aspectos clave que las pequeñas empresas deben considerar al momento de optar por los servicios Fintech. Todo esto permitirá identificar los elementos que favorecen o limitan la adopción de las Fintech.

3.1 NORMATIVAS PARA LAS INSTITUCIONES DE TEGNOLOGÍA FINANCIERA, “LEY FINTECH”

Las Fintech han experimentado un crecimiento sostenido en diversos países posicionándose como un sector clave en la modernización de los servicios financieros. México está posicionado como uno de los países de América latina con mayor presencia de Fintech, por lo cual, tuvo la necesidad de establecer un marco jurídico que garantizara el adecuado funcionamiento de estas instituciones. Entonces, en octubre del 2017 durante el gobierno de Enrique Peña Nieto se presentó la propuesta de la ley destinada a regular el sector Fintech (Mundo Ejecutivo Express, 2021).

El objetivo principal fue enlazar las innovaciones tecnológicas con los objetivos de la Política Nacional de la Inclusión financiera, la cual busca que toda la población y las empresas puedan acceder y beneficiarse del sistema financiero. Para marzo de 2018, el congreso de la Unión aprobó la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, o mejor conocida como “Ley Fintech”, la cual fue publicada en el Diario de la Federación el 9 de marzo del 2018 (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2018).

Es importante mencionar que la Ley Fintech es afín a la Política Nacional de Inclusión Financiera porque tiende a los 4 ejes que dicha política atiende a través de la innovación tecnológica, el desarrollo de la infraestructura, la atención a sectores atendidos de la población y la protección del consumidor (CNBV, 2018).

3.1.1 Contenido de la Ley Fintech

La Ley Fintech es creada como un marco regulatorio diseñado para estructurar el funcionamiento de las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF), pero también para proteger a los usuarios de estas plataformas. El objetivo principal de la ley es garantizar la transparencia y seguridad en las operaciones financieras digitales y al mismo tiempo busca combatir las actividades ilícitas como el lavado de dinero y el financiamiento de negocios ilegales. Por otro lado, obliga a las empresas del sector informar a sus clientes sobre los posibles riesgos asociados a las operaciones que se realizan a través de ellas. Esta Ley también fomenta la innovación tecnológica para que las instituciones financieras tradicionales participen en el entorno Fintech (Mundo Ejecutivo Express, 2021).

Dentro de las disposiciones clave, la Ley Fintech da a conocer que reconoce dos tipos de ITF: las instituciones de financiamiento colectivo o mejor conocido como *Crowdfunding*, que permiten que las personas se conecten para otorgar o recibir financiamiento colectivo a través de plataformas digitales, y las instituciones de Fondos de Pago electrónico (IFPE) las cuales se enfocan en la emisión de administración y transmisión de fondos de pago electrónico mediante herramientas tecnológicas como aplicaciones móviles. Estos fondos representan un valor monetario que se almacena en registros electrónicos y se utilizan para pagos y transferencias (CNBV, 2018). Estas instituciones son supervisadas, reguladas y autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) con la aprobación de la secretaria de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la CNBV.

Otro elemento central de la Ley es la regulación de las interfaces API (Application Programming Interfaces), las cuales hacen más fácil la conectividad

entre las entidades financieras y con desarrolladores terceros para compartir datos e información con el previo consentimiento del usuario (CNBV, 2018). En la Tabla 3.1 se resumen las figuras o instituciones reguladas, autorizadas y supervisadas por la Ley Fintech.

Tabla 3.1 Figuras que regula la Ley Fintech

INSTIUSIONES	CONTEMPLACIONES
<p>Institución de Fondos de Pago Electrónico (IFPE)</p>	<p>La emisión y administración de saldos de dinero registrados de manera electrónica para realizar pagos y/o transferencias.</p> <p>Se pueden realizar operaciones en moneda nacional y virtuales.</p> <p>Pueden actuar como transmisores de dinero.</p> <p>Podrán comercializar, administrar o emitir medios de disposición.</p>
<p>Instituciones de financiamiento colectivo (IFC) o Crowdfunding</p>	<p>Están autorizadas para realizar operaciones de financiamiento y deben de usar al menor 1 Buró de Crédito.</p> <p>Un proyecto no puede ser financiado por más de una IFC.</p> <p>No está permitido ofrecer rendimientos garantizados.</p>
<p>Activos virtuales</p>	<p>La Ley Fintech también regula las operaciones realizadas por las llamadas de manera común “criptomonedas”, permitiendo que se utilicen en el sistema financiero solo aquellos que estén reconocidos por el Banco de México.</p>

	El Banco de México definirá con qué activos virtuales se podrá operar, así como las condiciones y restricciones de operaciones.
--	---

Fuente: Elaboración propia basada en información de Secretaría de Hacienda y Crédito Público 2018.

Con esta normativa, no solo se busca mejorar la oferta de productos y servicios financieros, sí que también, democratizar el acceso a la información y fomentar un ambiente financiero más seguro y competitivo en México. Con ello, la Ley Fintech representa un avance significativo para consolidar la confianza en estas nuevas herramientas y convertir al país en un mercado relevante en el ámbito financiero tecnológico.

3.2 ROL DEL GOBIERNO Y REGULACIONES PARA LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS FINANCIERAS

Dentro de la ley Fintech existen dos instituciones gubernamentales la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, que en conjunto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público forman parte del Comité interinstitucional el cual es responsable de:

1. Evaluar y aprobar solicitudes de autorización para las ITF.
2. Diseñar lineamientos específicos para modelos novedosos en el ecosistema Fintech.
3. Monitorear el impacto de las ITF en el sistema financiero nacional.

3.2.1 Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)

La CNBV es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que tiene facultades en temas de autorización, regulación y supervisión en los diversos sectores y entidades que forman parte del sistema financiero de México. Su visión es ser una autoridad eficiente, moderna y

respetada que sume a la estabilidad y desarrollo del sistema financiero mexicano para el bienestar de la población (CNBV s.f.).

Dentro de la Ley Fintech, la CNBV es la autoridad principal que se encarga de regular y supervisar las instituciones de Tecnología Financiera y es quien autoriza que estas puedan operar legalmente en el país con la previa evaluación del cumplimiento de los requisitos que solicita (CNBV, 2018).

3.2.2 Banco de México

El Banco de México también conocido como Banxico, es el banco central de México el cual provee la moneda nacional y tiene el objetivo primordial, el cual está establecido en la institución, de preservar su valor. También, promueve el sano desarrollo de los sistemas financieros y de pagos (Banxico, s.f. b).

Banxico considera que en México es necesario que existan reglas claras con el objetivo de prevenir el mal uso de activos virtuales dentro de actividades como el lavado de dinero y también reglas que busquen la protección de los consumidores. Por lo tanto, derivado de las atribuciones que la Ley Fintech le otorga para regular las Fintech y así como de su rol como regulador del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI), Banxico ha emitido la regulación que busca la consecución de los objetivos anteriormente planteados (Banxico, s.f. a).

Se estableció un mecanismo en el que las ITF y las instituciones de Crédito deben justificar como es que manejaran los riesgos si desean emplear activos virtuales, también conocidos como Criptomonedas. Sin embargo, estas instituciones no pueden ofrecer servicios relacionados con activos virtuales al público. Las casas de cambio de activos virtuales, si pueden operar, siempre que no manejen fondos en moneda nacional o divisas (Banxico, s.f. a).

3.3 ASPECTOS PARA TENER EN CUENTA A LA HORA DE SOLICITAR SERVICIOS DE UNA FINTECH

La adopción de tecnologías en el sector financiero ha mejorado considerablemente la presentación de los servicios y la experiencia del cliente, sin embargo, es importante considerar algunos puntos antes de contratar los servicios de una empresa Fintech pues sus actividades, al igual que las instituciones financieras tradicionales, implican ciertos riesgos. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, expone algunos aspectos importantes a considerar antes de hacer uso de estas Fintech.

- ✓ Las empresas o servicios Fintech tienen sus propios riesgos al igual que las tradicionales, pues algunas todavía no están suficientemente maduras.
- ✓ Asegurarse que la Fintech cuente con medidas de protección de datos suficientes pues estas deben tener acceso a datos personales para otorgar sus servicios.
- ✓ El uso de los servicios ofrecidos por las Fintech debe ir acompañado de información clara para el correcto conocimiento del servicio o producto que se desea contratar, así como de las ventajas y riesgos que este conlleva. Ya que los servicios otorgados por las Fintech son sencillos y fáciles de usar, mas no sustituyen la educación financiera.
- ✓ Antes de contratar los servicios de una Fintech, es importante comprobar que cumple con todos los requisitos legales y de preferencia, que estén autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria de Valores.

Por otro lado, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), también habla sobre las Fintech informando que son un nuevo tipo de Institución Financiera cuyo principal objetivo es ofrecer productos y servicios a través de la tecnología con la finalidad de simplificar y hacer más ágiles los procesos financieros. El papel de la CONDUSEF es asesorar, proteger y defender los derechos de los usuarios ante

las IFT, y en su página oficial expone algunas recomendaciones antes de utilizar los servicios Fintech (CONDUSEF, s.f.)

- ✓ Revisar que la Institución de Tecnología Financiera que está eligiendo, esté registrada en el sistema de prestadores de Servicios financieros (SIPRES).
- ✓ Leer y comprender los términos y condiciones de la plataforma que la institución utiliza antes de firmar cualquier documento digital. Estos términos y condiciones deben estar disponibles en la misma plataforma para su consulta, así como los contratos.
- ✓ Informarse sobre cómo se protegerá la información personal.
- ✓ Tomar en cuenta las comisiones y gastos que pueda implicar el uso del producto o servicio que se va a contratar.
- ✓ Tener en cuenta que los recursos que se inviertan en alguna ITF no estarán garantizados por el Gobierno Federal.
- ✓ Las IFT deberán señalar que ninguna entidad pública, como el Gobierno Federal, asumen la responsabilidad o garantizan los recursos de los clientes que sean utilizados en las operaciones o servicios que se realicen en ellas.
- ✓ Los usuarios deben tener en cuenta que el activo virtual o mejor conocido como criptomoneda, no es una moneda de curso legal y no está respaldada por el Gobierno Federal ni por el Banco de México.
- ✓ Los usuarios deben saber sobre la imposibilidad de revertir las operaciones que ya se ejecutaron con los activos virtuales, la inestabilidad del valor del activo y los riesgos y fraudes tecnológicos y cibernéticos a los que están expuestos.

En este capítulo se resaltó la importancia de los factores que influyen en la adopción de Fintech por parte de las pequeñas empresas en México. En primer lugar, la Ley Fintech constituye el marco normativo crucial pues promueve la transparencia, la seguridad y la confianza para el usuario y, por otro lado, mitiga los riesgos como el lavado de dinero y el financiamiento al terrorismo. También se destacó el papel del gobierno en el establecimiento de las regulaciones específicas.

Por último, se analizaron los aspectos clave que se deben considerar antes de contratar cualquier servicio Fintech, enfatizando en la evaluación de los riesgos para aprovechar de manera efectiva estas herramientas.

En el siguiente capítulo, se centrará en el análisis general de las MiPymes, para después abordar la estructura de las pequeñas empresas y finalizar de forma particular a las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico ubicadas en la zona metropolitana de Puebla, con el objetivo de conocer sus características, distribución y contexto actual.

CAPÍTULO IV. PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SUBSECTOR DE SERVICIOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN PUEBLA

Dentro de este capítulo, primero, se dará una breve definición sobre las pequeñas empresas, para tener bien claro cómo es que se conforman y las características que las clasifican como pequeñas empresas, posteriormente se abordará de manera estadística las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en Puebla.

4.1 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO

En México, una parte fundamental de su economía está conformada por las pequeñas empresas, pues dan empleo a un gran porcentaje de la población y a pesar de su tamaño, generan un desarrollo local, regional y nacional, fomentando el comercio que abarca distintos mercados lo cual ayuda a contribuir al bienestar social (DataMexico, s.f.).

En la actualidad y en respuesta a las altas demandas del entorno empresarial, a los avances tecnológicos y económicos en nuestro país, se ha desarrollado una clasificación de las empresas dependiendo de su tamaño, y usando diversos criterios para su clasificación. Las pequeñas empresas pertenecen al grupo de empresas mejor conocidas como MiPymes, lo cual significa: Micro, pequeñas y medianas empresas. Estas van desde microempresas familiares hasta grandes corporaciones multinacionales y comprender los diferentes tipos de empresas que operan en México es importante para poder entender todo lo que aborda esta investigación.

Estos son algunos criterios que se utilizan para su clasificación:

Criterio del personal ocupado: Una empresa se considera pequeña si tiene menos de 250 empleados; mediana si cuenta con entre 250 y 1000 trabajadores; y grande si supera los 1000 empleados.

Criterio de producción: Las empresas se clasifican según el grado de automatización y sistematización presente en su proceso de producción.

Criterio de ventas: El tamaño de la empresa se determina en función del mercado que atiende y del volumen de sus ventas.

Criterio de Nacional Financiera: Según esta institución, una empresa grande es la más significativa dentro de su sector, una empresa pequeña es la de menor relevancia en su ramo, y una empresa mediana se sitúa entre las grandes y las pequeñas (Bautista, s.f.)

4.1.1 Estratificación

Existen diversos enfoques utilizados para evaluar el tamaño de una empresa, como el conteo de empleados, la cuantía de las ventas y/o activos, o una combinación de varios factores. De esta manera, la medida de una pequeña y mediana empresa (Pyme) en México podría diferir de la de otro país.

En México, se emplean tres criterios para estratificar y clasificar las MiPymes: el intervalo de empleados, el rango de ingresos anuales (medidos en millones de pesos) y un límite máximo combinado. Según lo dispuesto en el Diario Oficial de la Federación, este límite máximo combinado se calcula como el 10% de los empleados más el 90% de los ingresos anuales. La tabla de clasificación se adapta según el sector de actividad (comercio, industria, servicios) (véase tabla 1.1). La estratificación permite definir si una empresa es micro, pequeña o mediana.

Tabla 4.1 *Estratificación de las MIPYMES en México.*

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado. =(Trabajadores)x10% + (ventas anuales) x 90%
--------	--------	---------------------------------	--	--

Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde 4.01 hasta 100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde 4.01 hasta 100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde 100.1 hasta 250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde 100.1 hasta 250	250

Fuente: información extraída de Diario Oficial de La Federación, [DOF] 2009.

Las pequeñas empresas representan la base fundamental de la economía y la generación de empleo no solo en Puebla, si no que del país mexicano entero. Es importante mencionar que, según en la Estadística a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas, realizada por el INEGI en el 2020, las pequeñas empresas tienen entre 11 y 50 trabajadores, generando por año ventas desde 4 a 100 millones de pesos. Esto explica qué tan fundamentales son las pequeñas empresas para la economía local y regional, pues contribuyen al empleo y producción de diversas industrias de comercio y servicios. De acuerdo con el ENAPROCE (2018), las pequeñas empresas enfrentan dificultades relacionadas con la formalización, el acceso a mercados más amplios y el financiamiento accesible.

En la actualidad, las pequeñas empresas en México constituyen el 4% de la economía nacional, de acuerdo con la misma estadística mencionada anteriormente, que publicó el INEGI. Esta también revela que las pequeñas empresas son responsables del 14.7% del personal ocupado en México.

4.1.2 Características de una pequeña empresa

Se puede diferenciar una pequeña empresa de una grande al observar sus características específicas. A continuación, se muestran algunas características de las pequeñas empresas para poder conocerlas mejor, identificarlas y diferenciarlas:

- **Equipos de trabajo más pequeños:** En las pequeñas empresas, es común que los empleados se conozcan entre sí y comprendan claramente los roles de cada uno, lo que facilita una mejor colaboración.
- **Enfoque en el mercado local:** Las pequeñas empresas por lo regular comienzan satisfaciendo necesidades de su comunidad local y, a medida que van creciendo, pueden expandirse a otros mercados.
- **Régimen fiscal distinto:** Una pequeña empresa puede operar bajo el régimen fiscal de persona moral, pero también tiene la opción de pagar impuestos como persona física.
- **Los propietarios se involucran más:** Los propietarios suelen estar más directamente involucrados en las operaciones que se presentan día con día dentro de la empresa, lo que propicia y mantiene una relación más cercana con sus empleados, fomentando un ambiente de trabajo más cómodo y confiable (BBVA, s.f.).

4.2 FACTORES DETERMINANTES EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

En México, diversos factores tienen influencia de manera significativa en el crecimiento y desarrollo de las Pymes, como el desempeño económico, la limitada disponibilidad de financiamiento y los problemas de productividad que llegan a presentar. Se estima que 52 de cada 100 Pymes cierran sus puertas en los dos primeros años de operación.

Las Pymes son, en particular, vulnerables a las crisis económicas y los constantes cambios en el entorno de los negocios, por lo que la falta de recursos financieros y la poca capacidad a adaptarse a estos cambios, pueden poner en riesgo su vida (Great Place To Work, 2024).

LinkedIn, presenta un artículo realizado por Kapital, un banco que impulsa la gestión financiera con la herramienta de Inteligencia Artificial, en el cual expone los principales retos que determinan el crecimiento y desarrollo de las Pymes.

1. Recursos limitados

Las Pymes, por lo regular, suelen tener recursos y presupuestos muy limitados, sumando la problemática que presentan respecto a la dificultad para acceder a financiamiento, esto les da como resultado, dificultades para invertir en nuevos equipos, contratar personal experimentado, expandir sus operaciones, entre otros (Kapital, 2023).

2. Acceso a capital

Especialmente en las primeras etapas del desarrollo de una Pyme, se presenta un reto importante, el cual es el acceso a capital, pues debido a los potenciales riesgos que las Pymes tienen al iniciar, los bancos dudan de otorgar préstamos, lo que dificulta tener más oportunidades de sobrevivir (Kapital, 2023).

3. Retención de talento

Las empresas jóvenes compiten con empresas consolidadas hasta con empresas internacionales las cuales, al igual que las Pymes, buscan tener al talento más sobresaliente en su equipo de trabajo, lo que dificulta tanto el atraer como el retener al mejor talento (Kapital, 2023).

4. Marketing

Para las Pymes resulta difícil el competir con empresas más grandes debido al poco presupuesto con el que cuentan destinado a esta área y, por lo tanto, el reconocimiento de su marca se da de una manera más lenta (Kapital, 2023).

Por otro lado, American Express (2022), expone en su página oficial los factores importantes que pueden impulsar el crecimiento de las Pymes, los

cuales explican que, deben de poner su atención en la innovación de sus productos o servicios, aunado a un nivel tecnológico superior con un plan estratégico sobre cómo cuidar sus recursos financieros. Los factores que propone American Express son los siguientes:

- ✓ **Planeación de los flujos de efectivo:** deben de realizar proyecciones de los ingresos y dándole mayor importancia a los ingresos por las ventas y los gastos más relevantes que se tengan que realizar (Americanexpress, 2022).
- ✓ **Control financiero:** es necesario para poder planear las actividades que permitan corregir los errores que se han cometido, para que pueda haber una consolidación y crecimiento de las empresas por medio de un plan a corto, mediano y largo plazo (Americanexpress, 2022).
- ✓ **Aprovechamiento de los recursos tecnológicos:** este aprovechamiento debe de ser primordialmente en el área de tesorería, pues se necesitan procesos prácticos y de control que unan la base de datos, con los que se pueda tomar decisiones acertadas en el área financiera y de mercado (Americanexpress, 2022).
- ✓ **Tener información sobre el entorno económico que rodea el negocio:** esto con el objetivo de disminuir el riesgo de mercado a corto plazo y mejorar los recursos financieros (Americanexpress, 2022).

4.3 PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR DEPORTIVO

Las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico representan un papel clave en el desarrollo económico y social de la región, ya que promueven el bienestar físico y mental, generan empleo y contribuyen al crecimiento del sector servicios. Sin embargo, a pesar de su importancia, constantemente enfrentan desafíos significativos en términos de financiamiento como recursos limitados y poco acceso a capital (Kapital 2023). En el caso particular de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico, especialmente aquellas que están dedicadas al fitness,

como gimnasios y estudios especializados, existen diversos desafíos que afectan su permanencia y competitividad en el mercado. Como se menciona en un artículo especializado sobre el sector fitness en México escrito por Rodríguez (2024) los operadores de gimnasios tradicionales enfrentan la presión de renovarse constantemente sin perder rentabilidad ni comprometer su identidad. Esto implica una inversión constante de equipamiento, rediseño de espacios e innovación en servicios, lo cual puede ser particularmente complejo para pequeñas empresas que cuentan con recursos financieros limitados.

Pero no solamente el deporte cumple con funciones de desarrollo físico y emocional de las personas, sino que también tiene un papel importante en la economía local. En una nota periodística, Eduardo Tovilla (2024) habla de cómo el deporte genera empleo directo e indirecto, impulsa el turismo, fortalece el tejido empresarial y contribuye el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), este autor señala también que este sector involucra una amplia red de actores económicos incluyendo proveedores de equipamiento, servicios especializados, entrenamiento, publicidad, alimentación e infraestructura.

Para comprender mejor su situación, es importante analizar su presencia en la economía local a través de datos y estadísticas que permitan dimensionar su impacto.

4.3.1 Estadísticas sobre el sector deportivo en Puebla

El sector deportivo en Puebla abarca una variedad de negocios, desde gimnasios y academias hasta clubes y tiendas especializadas y su crecimiento y permanencia dependen en gran medida de la demanda de servicios de actividad física que la población presente, pero también de las condiciones económicas y el acceso al financiamiento.

Para comprender su magnitud, se realizó un análisis utilizando datos obtenidos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), delimitando factores clave:

- ✓ Tamaño de las empresas. Enfocándose en pequeñas empresas con 11 a 30 empleados. Para poder realizar algunas comparativas, se tomaron en cuenta las microempresas de 0 a 10 empleados, y las medianas empresas con 31 a 100 empleados.
- ✓ Ubicación geográfica. Esto dentro de lo que en esta investigación se definió como Zona metropolitana, la cual se conformó por tres municipios de Heroica Puebla de Zaragoza, San Pedro Cholula, San Andrés Cholula y Santa Isabel Cholula. Para poder hacer una comparativa, se tomó como capital de Puebla a las restantes localidades del municipio de Puebla.
- ✓ Actividad económica. Se tomaron los datos para enfocarse en las empresas del subsector acondicionamiento físico que están dentro de la actividad económica 71394 “clubes deportivos y centros de acondicionamiento físico” incluyendo tanto negocios públicos como privados. Para la comparativa, también se seleccionaron todas las actividades económicas registradas en DENUÉ.

En Puebla capital se identificaron un total de 7,067 pequeñas y medianas empresas (PYMES), mientras que en la zona metropolitana (bajo la delimitación descrita anteriormente) se contabilizaron 6,939, de estas las pequeñas empresas representan una mayoría, con 5,097 en la capital y 4990 en la zona metropolitana, todas con un rango de 11 a 30 empleados.

En el caso específico de las empresas del sector deportivo, se observó que tanto en la capital como en la zona metropolitana están registradas la misma cantidad de PYMES deportivas, es decir, no hay variación dentro de las restantes localidades del municipio de Puebla, por lo que se contabilizaron un total de 47 PYMES deportivas, todas clasificadas dentro del código 71394 en las actividades económicas del DENUÉ anteriormente descrita, de las cuales 35 se identificaron como pequeñas empresas, es decir, que cuentan con entre 11 y 30 empleados. Dentro de estas, se observaron 12 empresas que tienen entre 31 y a 100 empleados, siendo estas ya clasificadas como medianas empresas.

Todos estos datos son especialmente relevantes, porque permiten dimensionar el lugar en el que ocupa el sector deportivo dentro del conjunto

empresarial regional. Las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico representan aproximadamente el 0.70% del total de las pequeñas empresas en la zona metropolitana de Puebla, lo cual podría parecer un número reducido, pero, evidencia un nicho especializado que contribuye tanto al desarrollo económico como al fomento de la salud y el bienestar físico de la población, sin dejar a un lado que generan de 11 a 30 empleos por negocio.

4.3.2 Comparativa con las microempresas

Además de las pequeñas y medianas empresas, se identificó una importante cantidad de microempresas dentro de la región. En Puebla capital existen 119,261 microempresas, las cuales se definieron por el número de empleados que va de 1 a 10. Mientras que en la zona metropolitana se encuentran registradas 113,860. Dentro de estas microempresas se tienen 699 deportivas en la capital y 683 en la delimitación de la zona metropolitana.

El número de microempresas deportivas indica que este sector cuenta con una amplia base de pequeños negocios que nos da a analizar varios puntos, como, por ejemplo, a pesar de tener una plantilla laboral reducida, la gran cantidad de negocios lo recompensa, generando, aun así, una gran cantidad de empleos. También, este fenómeno observado sugiere que el modelo de negocio más común en el ámbito deportivo es de nichos específicos como entrenamientos de manera más personalizados, gimnasios, estudios de yoga o funcional, entre otros, que general una alta densidad de servicios y atención personalizada.

4.3.3 Concentración del empleo en el sector deportivo

Un punto relevante para considerar al momento de analizar la estructura de estas empresas es su capacidad para generar empleos. Dentro del sector deportivo, a pesar de que el número de empresas con más de 30 empleados es reducido, es decir, medianas empresas, la mayoría está concentrada en las pequeñas empresas que van de 11 a 30 empleados. esto indica que este tipo de

negocios representan un pilar importante para el empleo en el sector, sobre todo al considerar su flexibilidad, la cercanía con el cliente y la capacidad de adaptación a nuevas tendencias.

Asimismo, este análisis ayuda a observar que, si bien el número de microempresas deportivas es considerablemente alto, las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico son quienes concentran el mayor número de empleos en el sector. Esto abre las puertas a nuevas líneas de investigación sobre las condiciones laborales, crecimiento personal y escalabilidad de estos negocios.

Es importante señalar que, en la misma nota periodística mencionada anteriormente, Tovilla señala que el deporte aporta aproximadamente el 1.5% del PIB en México. En el primer trimestre de 2024, el PIB generado por empresas del subsector acondicionamiento físico y de las dedicadas a la comercialización de equipos profesionales para deportistas fue de 140,146 millones de pesos y en 2023 el sector generó empleo para más de 40 mil personas. Este dato muestra que, además de su función social y sanitaria, el deporte también tiene un alto potencial para promover el desarrollo económico, especialmente cuando se acompaña de políticas públicas enfocadas en su crecimiento (Tovilla, 2024).

4.3.4 Tipos de negocios deportivos más comunes

En Puebla es común encontrar diversos tipos de negocios relacionados con el deporte, entre los que destacan, según los datos obtenidos de DENUÉ:

Aproximadamente, dentro de los que están registrados en el Directorio Nacional de Unidades Económicas, se pudieron identificar 59 gimnasios, lo que los posiciona como los establecimientos más predominantes dentro del sector deportivo, seguido de crossfit, con 6 registros, y se contabilizaron 30 negocios que están dedicados a las nuevas tendencias del Fitness, como pilates, clases armadas de funcional, baile, entre otras, que han ganado popularidad en los últimos años.

Sin dejar a un lado que, también se encuentran registrados negocios deportivos dedicados al pádel, box, spinning, entre otras, reflejando una creciente diversificación del mercado. Todas estas opciones indican que la región es un entorno propicio para el desarrollo de empresas deportivas, tanto por la demanda de servicios de acondicionamiento físico, como por el crecimiento del interés de la población en los estilos de vida saludables.

4.3.5 Importancia del sector deportivo local

El sector deportivo, a pesar de ser pequeño a comparación de otros sectores económicos, representa una oportunidad significativa para el desarrollo económico y social local. Esto gracias a que las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico especialmente se configuran como espacios que no solo generan empleos, si no que promueven estilos de vida saludables de manera integral, ya que son una poderosa herramienta para la salud física y mental, construyen comunidades y tienen un fuerte potencial para profesionalizarse y crecer.

La zona metropolitana de Puebla muestra condiciones favorables para el desarrollo de este tipo de empresas, ya que cuenta con una amplia población joven, urbana y con interés en la salud y el acondicionamiento físico.

Este capítulo permitió realizar una caracterización general de las MiPymes en México, para después centrarnos en las pequeñas empresas mexicanas y por último, de una manera más particular, en las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla. Para esto, se realizó un análisis estadístico con ayuda de la base de datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE). Gracias a este análisis descriptivo, fue fácil identificar la concentración geográfica de los negocios, su clasificación por tipo de servicio, así como algunas de sus principales características en cuanto a tamaño y distribución dentro de la zona delimitada.

A partir de los datos expuestos, el siguiente capítulo aborda la metodología de investigación utilizada, se presenta el enfoque, tipo y diseño de estudio, así como los criterios de selección de la muestra y los instrumentos de recolección de datos. Todo esto con el objetivo de establecer una base metodológica que permita responder a las preguntas de investigación y con ello, llegar al análisis de la relación entre las tecnologías financieras y el acceso al financiamiento de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico.

CAPÍTULO V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo describe el enfoque metodológico utilizado para analizar la relación entre el financiamiento a través de las tecnologías financieras (Fintech) y el crecimiento de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla. Como el estudio busca entender tanto la percepción como la experiencia de los empresarios con respecto al financiamiento y su conocimiento sobre Fintech, se adoptó una metodología de investigación mixta. Esto permite combinar datos cualitativos y cuantitativos para proporcionar un análisis integral del problema.

A lo largo de este capítulo, se van detallando los procedimientos utilizados para la recolección y análisis de datos. Primero se describen la metodología del trabajo, posteriormente se presenta el instrumento de investigación el cual consistió en una entrevista aplicada a los dueños de pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico, posteriormente se define la población y la muestra y finalmente se exponen los métodos de análisis de los datos recopilados, los cuales permiten extraer las conclusiones.

5.1 METODOLOGÍA DEL TRABAJO

El comienzo de este trabajo de investigación fue encaminado a explorar el impacto de las tecnologías financieras (Fintech) en el financiamiento de pequeñas empresas en Puebla.

La elección del tema no fue casualidad. El proceso empezó con una búsqueda de literatura que permitiera profundizar en el tema sobre las tecnologías financieras. También se revisó artículos académicos hasta reportes de instituciones financieras y datos estadísticos, principalmente del INEGI. Cada texto revisado ayudó a construir el capitulo de este trabajo.

Este proceso, no solo implicó leer, sino también seleccionar cuidadosamente las ideas y datos que realmente aportaban al desarrollo de los objetivos planteados. Se reconoce que, en varios momentos, el camino no fue

lineal: se ajustó el enfoque del tema hasta llegar a limitar el sector a pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico de la zona metropolitana de Puebla, lo que llevó a reorganizar la información conforme se avanzaba, adaptando las ideas para que encajaran con los temas específicos que se quería abordar. Finalmente, toda esta información fue organizada y plasmada en el trabajo de forma estructurada y coherente.

5.2 INSTRUMENTO

Como instrumento se elaboró una entrevista conformada por 30 preguntas que se aplicó a los dueños de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla, con la finalidad de obtener información sobre su historia con su negocio deportivo y si han algún tipo de financiamiento tanto para iniciar su negocio como para mantenerse dentro del mercado o crecer si así lo han deseado, también se busca sobre su conocimiento acerca de tecnologías financieras y si las han implementado dentro de su plan financiero.

Esta entrevista está estructurada en cuatro secciones, la primera en la que se abordan temas de financiamiento de acuerdo con su propia experiencia, para tener un panorama amplio sobre la situación financiera de su pequeña empresa. La segunda sección de preguntas esta titulada como “conocimiento sobre Fintech” en la cual se busca saber si han escuchado sobre estas herramientas o tenido algún acercamiento a ellas, esta sección define si la tercera es válida para este empresario,

En la tercera sección se busca saber la experiencia con las Fintech y si definitivamente no las conocen, se les da una pequeña explicación sobre qué son y algunos ejemplos de ellas para que en la cuarta sección titulada “percepción de Fintech” nos den su propia opinión acerca de estas herramientas, si creen que pudieran ser de utilidad o tener algún impacto en sus negocios, y si en algún momento las podrían considerar. Por último, se llega a las conclusiones en donde se pide que den su opinión acerca del tema de financiamiento y un consejo a los pequeños empresarios deportivos.

5.3 POBLACIÓN

Es importante saber que existen 4990 pequeñas empresas en general en la zona metropolitana de Puebla, de las cuales se fue filtrando la información de acuerdo con las necesidades de este trabajo de investigación, es decir, dentro de las Actividades Económicas que el DENUe presenta, solo se seleccionaron “Clubes Deportivos del Sector Privado” y “Centros de Acondicionamiento Físico del Sector Privado” para poder delimitar bien la población.

Por lo tanto, la población se integra por 35 pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico dentro de la zona metropolitana de Puebla, que abarca el municipio de Puebla, San Andrés Cholula, San Pedro Cholula y Santa Isabel Cholula. Esta información fue extraída del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), el 25 de octubre el 2024.

5.4 MUESTRA

Para este trabajo de investigación se determinó la muestra utilizando la fórmula estadística para poblaciones finitas. La población estuvo conformada por 35 pequeñas empresas del sector deportivo ubicadas en la zona metropolitana de Puebla, identificadas mediante el Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE), bajo la actividad económica 71394 “Clubes deportivos y centros de acondicionamiento físico”. Considerando un Nivel de Confianza del 90%, una Probabilidad de Ocurrencia de 0.5, y el Error Estimado es del 10%, el cálculo dio como resultado una muestra de 23 empresas deportivas en la zona metropolitana de Puebla.

Si bien la muestra arroja 23 empresas deportivas, en el caso de las entrevistas como instrumento, se decidió aplicar un muestreo por conveniencia, por parte de la investigadora, considerando las condiciones prácticas de acceso y disponibilidad de las unidades informativas. Se realizaron 4 entrevistas a representantes de pequeñas empresas del subsector deportivo en la zona

metropolitana de Puebla, quienes accedieron voluntariamente a participar en el estudio. También es necesario mencionar que el instrumento fue con carácter exploratorio y cualitativo, con el propósito principal de profundizar en la percepción, conocimiento y experiencias relacionadas con el uso de tecnologías financieras. La información obtenida no busca generalizar resultados, si no enriquecer el análisis con perspectivas del sector.

5.5 RESULTADOS Y ANÁLISIS

Del instrumento realizado y aplicado a las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla, se obtuvieron las respuestas que se presentan en las siguientes tablas. En la tabla 5.2 se exponen todas las preguntas abiertas con sus respuestas ya sintetizadas para observar la información de manera más digerible. En la Tabla 5.3 se exponen las preguntas de opción múltiple con el total obtenido de cada una de las respuestas.

Tabla 5.2 Preguntas abiertas

PREGUNTA	RESPUESTA			
	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3	Entrevistado 4
Número de empleados	10	30	47	12
¿Cuánto tiempo lleva operando su empresa?	2 años y medio.	26 años.	20 años con interrupción en pandemia.	5 años.
¿Qué dificultades ha presentado durante este tiempo para mantener en pie el negocio?	El pago de la renta. Ingreso necesario para solventar gastos fijos.	Falta de estabilidad de los usuarios. Los métodos de pago de los usuarios.	Durante la pandemia tuvimos una crisis por falta de usuarios.	Mantener la estabilidad financiera, ha sido complicado invertir en nuevos

		El pago de la renta.	Competencia barata y de menor calidad.	equipos y expandirnos.
¿Durante este tiempo, ha requerido de algún financiamiento, préstamo, o crédito?	Si, un préstamo familiar.	Si, un préstamo bancario.	Si.	Si, en varias ocasiones y en una intentamos solicitar un préstamo.
¿Con qué instituciones ha tramitado el crédito?	Fue un préstamo familiar.	Con BBVA.	Fue un apoyo de la misma fundación.	
¿Cuáles han sido los motivos que lo llevaron a intentar adquirirlo?	Solventar gastos de la renta principalmente.	Abrir una nueva sucursal.	Mantenimiento de la alberca en pandemia.	Queríamos renovar los equipos y adicionar un área al aire libre.
¿Obtuvo los resultados esperados?	No.	No.	Si.	No, no obtuvimos le crédito porque no cumplíamos con los requisitos.
¿Sigue pagando este crédito, financiamiento o préstamo?	No.	No.	No	No.
¿Qué lo convenció de adquirirlo?	El permanecer en pie el negocio.	La idea de expansión y crecimiento.	El no perder más dinero por	La necesidad de crecer.

			los daños de la alberca.	
¿Este proceso ha sido complicado?	No.	Un tanto tedioso.	No.	Si, largo, un tanto confuso y complicado.
¿Cuál ha sido su experiencia con el financiamiento tradicional bancario?	N/A	No se tuvieron problemas.	N/A	Es poco accesible para empresas pequeñas.
¿Ha tenido algún tipo de asesoramiento, conocimiento o acercamiento al financiamiento tradicional para pequeñas empresas?	No.	No.	No.	No de manera formal, lo que sabemos lo hemos leído en redes sociales.
¿Considera que es mejor adquirir un crédito con un conocido, o hacer uso de sus ahorros para poder financiar su empresa?	Si, totalmente.	Si.	No.	Por ahora hemos usado nuestros ahorros.
¿Durante el proceso de adquirir este	No.	No.	No.	Escuché el termino, pero

financiamiento, préstamo o crédito, escuchó o tuvo conocimiento acerca de las tecnologías financieras?				no le di importancia.
Conocimiento sobre Fintech				
¿Está familiarizado con el término "tecnologías financieras" o "Fintech"?	No.	No.	No.	Tengo una idea muy básica pero no sé a profundidad.
¿Qué desafíos o barreras cree que enfrentan las pequeñas empresas para acceder a financiamiento a través de las Fintech?	N/A	Falta de conocimiento	N/A	Falta de información clara y poca confianza.
Experiencia con Fintech				
¿Ha escuchado o utilizado alguna vez una plataforma de crowdfunding para recaudar	No	No	No	Si, pero pensé que solo era para asociaciones.

capital para su empresa?				
¿Ha escuchado o utilizado alguna vez un servicio de préstamos en línea para obtener financiamiento para su empresa?	No	Si	Si	Si los he escuchado.
¿Ha escuchado o utilizado alguna vez una herramienta de gestión financiera basada en Fintech para administrar sus finanzas empresariales?	No.	No.	No.	No.
Si ha utilizado alguna de estas soluciones Fintech, ¿podría compartir su experiencia en términos de facilidad de uso, costos, acceso al capital y satisfacción general?	N/A	N/A	N/A	N/A

<p>¿En qué medida cree que las Fintech pueden mejorar el acceso al financiamiento para las pequeñas empresas en Puebla?</p>	<p>El acceso puede mejorar por la facilidad del trámite, pero no lo veo conveniente.</p>	<p>Bastante.</p>	<p>No creo que puedan mejorar el acceso a una pequeña empresa deportiva por la naturaleza de la empresa.</p>	<p>Creo que pudieran ser una solución efectiva, más si sus procesos son más simples.</p>
<p>¿Qué recomendaciones o sugerencias tiene para que las Fintech sean más accesibles y atractivas para las pequeñas empresas en Puebla?</p>	<p>Que haya más información del tema</p>	<p>Más información y publicidad.</p>	<p>Que no tengan tasas de intereses tan altas.</p>	<p>Que ofrezcan capacitaciones para entender cómo funcionan.</p>
<p>¿Estaría dispuesto a utilizar soluciones Fintech en el futuro para obtener financiamiento o administrar sus finanzas empresariales?</p>	<p>No creo que lo haga algún día.</p>	<p>Si estuviese dispuesto.</p>	<p>Definitivamente no.</p>	<p>Si, claro, si me beneficia.</p>
<p>Conclusiones</p>				

¿En su opinión, qué tan importante es que las pequeñas empresas en Puebla tengan acceso a financiamiento a través de las Fintech?	No creo que sea tan importante porque me imagino que son muy caras y las pequeñas empresas no podrían solventar el crédito.	Bastante, porque considero que son una alternativa atractiva por la facilidad de adquisición.	Posiblemente pudiera beneficiarlas.	Muy importante, porque negocios como el mío necesitamos ser más incluidos en la posibilidad de adquirir financiamiento.
¿Qué mensaje les daría a otras pequeñas empresas en Puebla sobre el uso de las Fintech como herramientas de financiamiento?	Que se informaran antes y pensarán en todas las alternativas antes de usarlas.	Que se informaran y las conocieran más a fondo.	Que se informaran primero.	Que investiguen sobre estas opciones.

Fuente: elaboración propia (2024).

A continuación, se presentan las preguntas de opción múltiple.

Tabla 5.3 Preguntas de opción múltiple

PREGUNTA	RESPUESTA			
	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3	Entrevistado 4
¿Cuál es el monto que ha solicitado?	Menos de 1 millón de pesos	Menos de 1 millón de pesos	Menos de 1 millón de pesos	Menos de 1 millón de pesos

<p>¿Cómo se enteró de este servicio?</p> <p>A) Por publicidad</p> <p>B) Por redes sociales</p> <p>C) Por medio de amigo o familiar</p> <p>D) Porque soy cliente de la institución bancaria</p>	<p>C) Por medio de amigo o familiar</p>	<p>D) Porque soy cliente de la institución bancaria</p>	<p>D) Porque soy cliente de la institución bancaria</p>	<p>A) por publicidad.</p>
<p>¿De dónde obtuvo el capital financiero para iniciar su negocio?</p> <p>A) Por medio de familiares.</p> <p>B) Por medio de amigos.</p> <p>C) Por medio de mis ahorros.</p> <p>D) Por medio de una institución bancaria.</p>	<p>C) Por medio de mis ahorros.</p>	<p>C) Por medio de mis ahorros.</p>	<p>No quiso dar información</p>	<p>A) Por medio de familiares y</p> <p>C) Por medio de mis ahorros.</p>
<p>En qué medida, en escala del 1 al 10, ¿diría que conoce las diferentes soluciones</p>	<p>1</p>	<p>1</p>	<p>1</p>	<p>3</p>

Fintech disponibles para las pequeñas empresas?				
--	--	--	--	--

Fuente: elaboración propia (2024).

Después de la aplicación del instrumento se han analizado las respuestas obtenidas y de la muestra conveniencia se obtuvo que estas empresas son pequeñas tomando en cuenta el criterio de número de empleados, y todas tienen menos de 50 empleados, por otro lado, el tiempo que llevan operando estas empresas es muy extremo entre una y otra ya que van desde los 2 años en el caso del entrevistado 1 hasta los 26 años que es el entrevistado 2.

Para poder iniciar su negocio, la mayoría lo han hecho posible gracias a sus ahorros y con la ayuda de sus familias, tanto el entrevistado 1 como el 2 fue por medio de sus propios ahorros, y el entrevistado 4 lo hizo posible por medio de sus propios ahorros y con ayuda de sus familiares, es importante resaltar que nadie ha recurrido a un financiamiento, y el entrevistado 3 no quiso dar detalles de esta información. Los resultados se muestran en la gráfica 5.1

Gráfica 5.1 Capital financiero para iniciar el negocio.



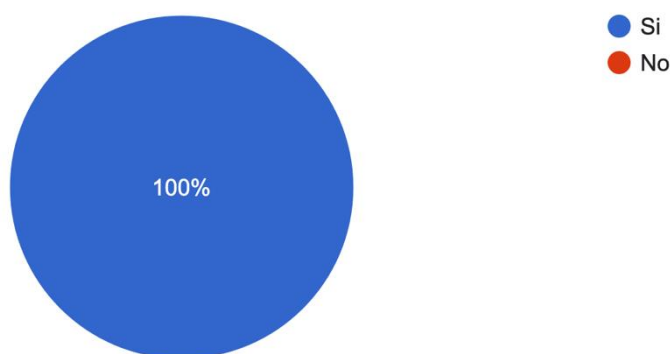
Fuente: elaboración propia (2024).

La mayoría de estas pequeñas empresas han solicitado un préstamo como se muestra en la gráfica 5.2, pudiendo observar que los principales motivos han sido para solventar sus gastos fijos y para poder crecer o expandirse.

Gráfica 5.2 Empresas que han requerido un préstamo.

1. ¿Durante este tiempo, ha requerido de algún financiamiento, préstamo, o crédito?

4 respuestas



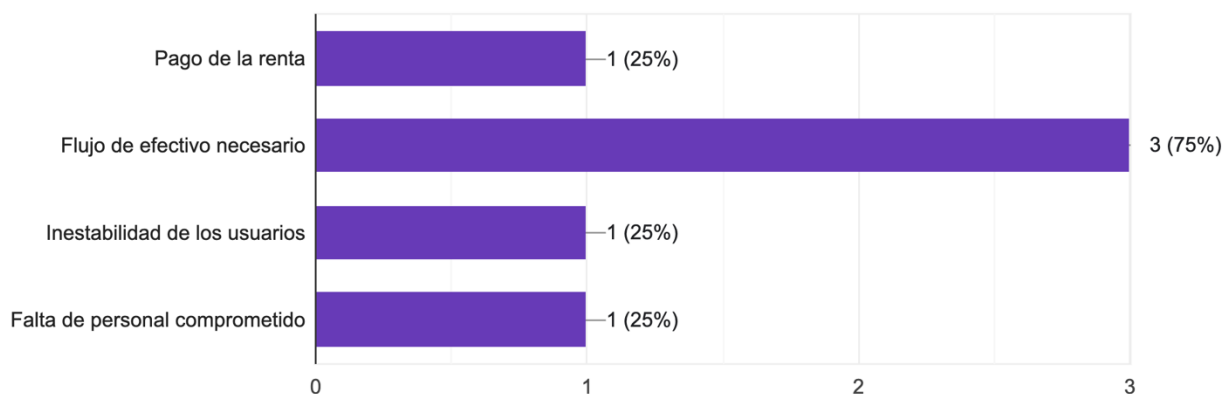
Fuente: Elaboración propia (2024).

Las dificultades que han presentado durante sus años de servicio han sido muy similares, estos empresarios hablan acerca de ya no poder pagar su renta, de la incapacidad de adquirir nuevos equipos o expandirse en temas de nuevas sucursales o ampliar las suyas y ofrecer mejores servicios, mejor observado en la gráfica 5.3.

Gráfica 5.3 Dificultades para mantener en pie su negocio.

¿Qué dificultades ha presentado durante este tiempo para mantener en pie el negocio?

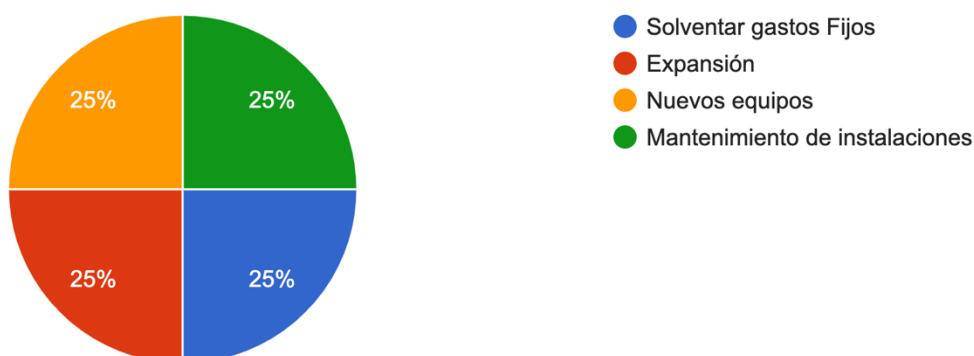
4 respuestas



Fuente: Elaboración propia (2024)

Por lo que los motivos que los llevaron a adquirir el préstamo van de la mano de estas dificultades, es decir, lo han hecho para solventar sus gastos fijos, expandirse y adquirir nuevos equipos, como se muestra en la gráfica 5.4.

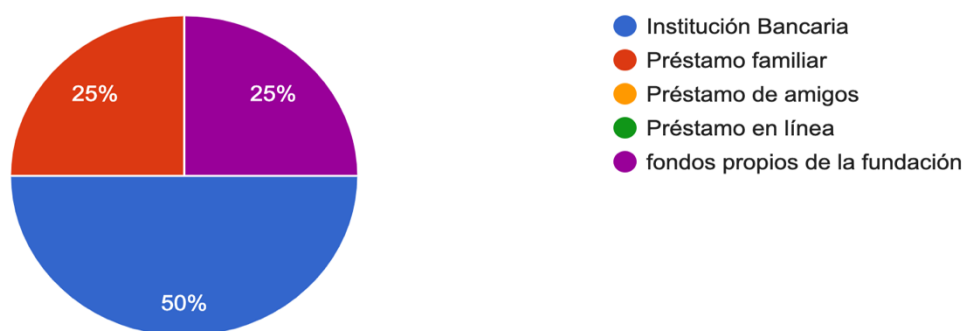
Gráfica 5.4 Motivos para adquirir un préstamo.
¿Cuáles han sido los motivos que lo llevaron a adquirirlo?
4 respuestas



Fuente: elaboración propia (2024).

La vía de solicitud es la que más varía, ya que el entrevistado 1 ha sido mediante sus familiares, del entrevistado 3 ha sido mediante la misma asociación y los últimos 2, han solicitado un préstamo por medio de la banca tradicional, y solo uno de ellos lo obtuvo siendo ya un cliente del banco, el entrevistado 4 no pudo obtenerlo por falta de requisitos solicitados, dejando en claro que el proceso fue complicado y tedioso, véase en la gráfica 5.5.

Gráfica 5.5 Vías de solicitud del crédito.
¿Con qué instituciones ha tramitado el crédito?
4 respuestas



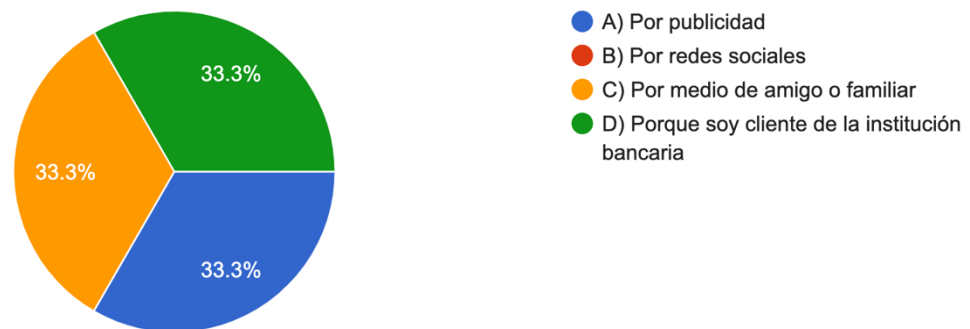
Fuente: Elaboración propia (2024).

Las empresas que se han acercado a un préstamo bancario comentan que ha sido por la publicidad y porque es cliente de dicha institución, por lo que fue más fácil adquirir el préstamo. Los que han adquirido apoyo de familia o amigos no han tenido necesidad de presentarse ante un banco, y, por último, el caso del tercer entrevistado no ha solicitado un préstamo como tal, este apoyo lo ha tenido de la fundación a la que pertenece (gráfica 5.6).

Gráfica 5.6 medios por los cuales se enteraron del servicio.

¿Cómo se enteró de este servicio?

3 respuestas



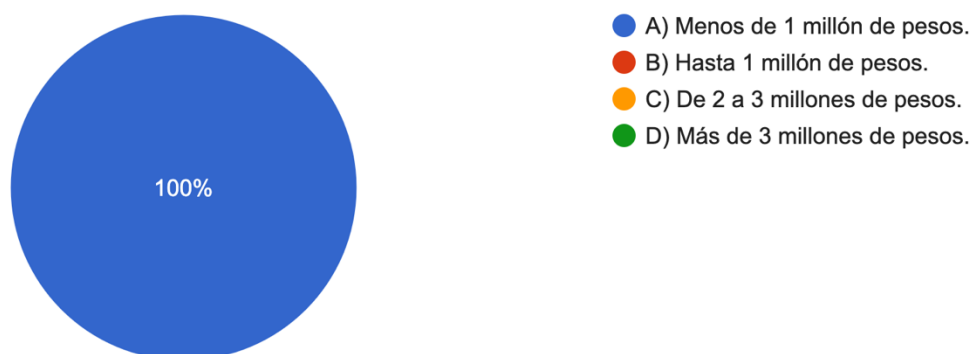
Fuente: Elaboración propia (2024)

Es muy importante tomar en cuenta que ninguna de estas empresas adquirió un préstamo mayor a 1 millón de pesos como se puede ver en la gráfica 5.7. En el caso del entrevistado 1 comenta que sus familiares la apoyaron con un préstamo de 70 mil pesos, el entrevistado 2 solicitó a BBVA un préstamo de 150 mil pesos, el entrevistado 3 solicitó 200 mil pesos para darle mantenimiento a la alberca y el 4to buscaba aproximadamente 160 mil pesos.

Gráfica 5.7 monto solicitado.

¿Cuál es el monto que ha solicitado?

4 respuestas



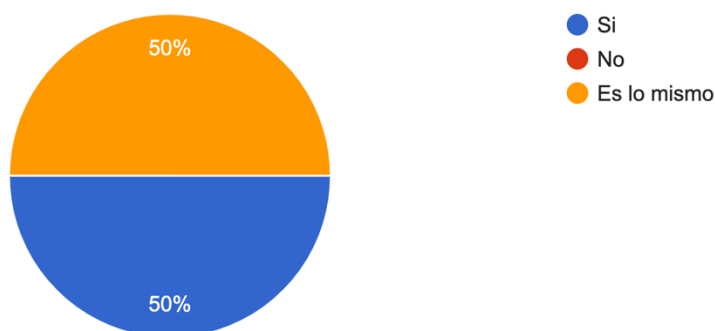
Fuente: Elaboración propia (2024).

En la gráfica 5.8 se muestra como a la mitad de los entrevistados les da lo mismo la fuente de adquisición del préstamo o crédito, la otra mitad prefiere la confianza de sus conocidos o sus propios ahorros.

Gráfica 5.8 Preferencias para adquirir el crédito.

¿Considera que es mejor adquirir un crédito con un conocido, o hacer uso de sus ahorros para poder financiar su empresa?

4 respuestas



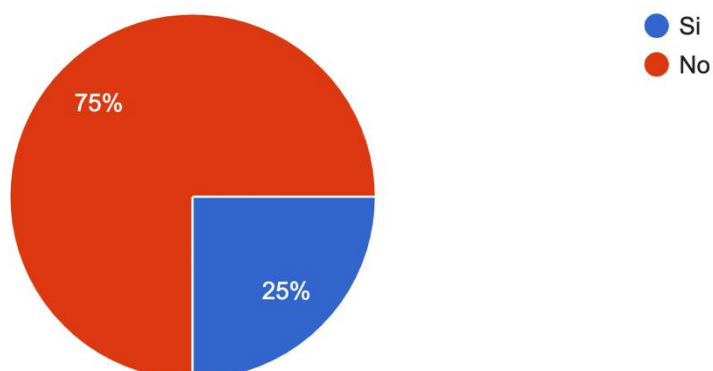
Fuente: Elaboración propia (2024).

Entrando a temas de Fintech, solo 1 de los 4 entrevistados ha escuchado el término de Fintech (gráfica 5.9)

Gráfica 5.9 Conocimiento del término Fintech.

¿Está familiarizado con el término "tecnologías financieras" o "Fintech"?

4 respuestas



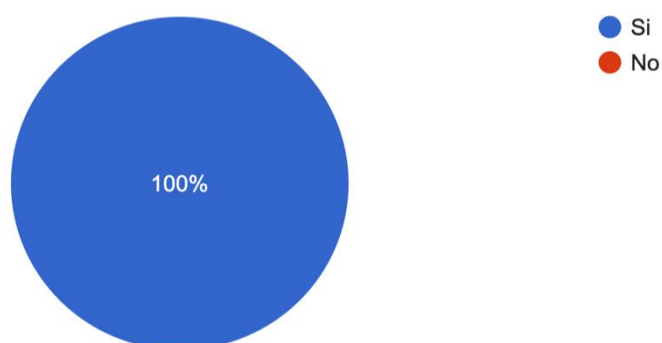
Fuente: Elaboración propia (2024).

Es curioso darse cuenta de que a pesar de que la mayoría de los entrevistados “no conoce” o “no está familiarizado” con el termino de Tecnología Financiera, si han escuchado sobre los servicios de préstamos en línea, lo cual es una Fintech, pero no las ubican por medio de este término, esto se ve reflejado en la gráfica 5.10

Gráfica 5.10 Servicios de préstamos en línea.

¿Ha escuchado o utilizado alguna vez un servicio de préstamos en línea para obtener financiamiento para su empresa?

4 respuestas



Fuente: Elaboración propia (2024).

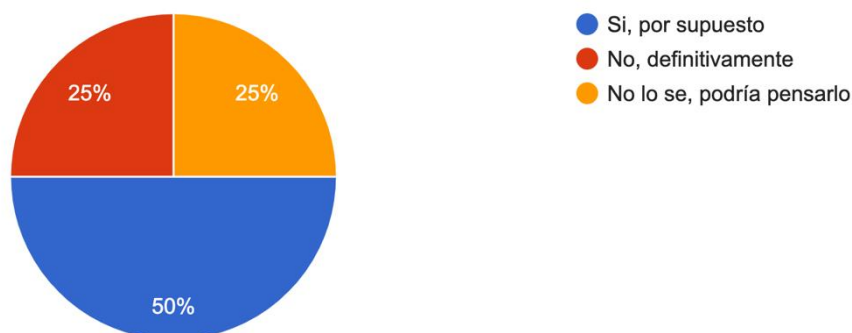
La mitad de los entrevistados estarías dispuestos a utilizar las Fintech para obtener un financiamiento, el primer entrevistado definitivamente cometo que no lo utilizaría por desconfianza de las nuevas tecnologías y por las altas

tasas de intereses, y el cuarto entrevistado comenta que podría pensarlo si lo beneficia (gráfica 5.11).

Gráfica 5.11 Disposición de usar Fintech

¿Estaría dispuesto a utilizar soluciones Fintech en el futuro para obtener financiamiento o administrar sus finanzas empresariales?

4 respuestas



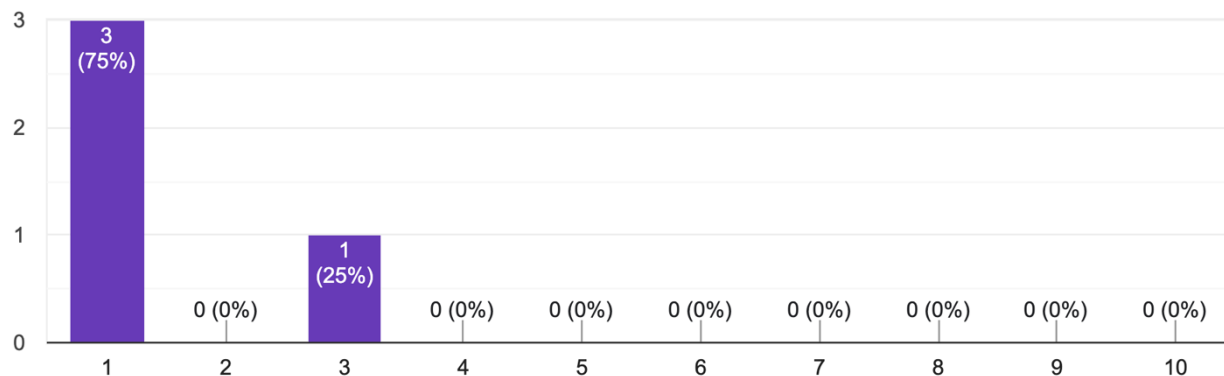
Fuente: Elaboración propia (2024).

Todos los entrevistados comentan que conocen muy poco sobre las Tecnologías Financieras como se muestra en la última gráfica 5.12, aunado a esto, es importante mencionar que todos los entrevistados aconsejan lo mismo, que es necesario informarse sobre estas nuevas e innovadoras formas de financiarse y que precisamente esto es lo que les falta a las Fintech, una mayor presencia pública para que puedan ser conocidas y tomadas en cuenta como una forma de financiamiento, pues la mayoría escucharon por primera vez del término cuando se aplicó el instrumento y se les dio una breve explicación de lo que consisten las Fintech.

Gráfica 5.12 escala de conocimiento de las soluciones Fintech

En qué medida, en escala del 1 al 10, ¿diría que conoce las diferentes soluciones Fintech disponibles para las pequeñas empresas?

4 respuestas



Fuente: Elaboración propia (2024).

5.6 DIAGNÓSTICO

El diagnóstico se centra en la identificación de los factores que obstaculizan el crecimiento y sostenibilidad de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla. A partir de los datos obtenidos en las entrevistas realizadas a los 4 pequeños empresarios, así como del análisis contextual de la situación financiera actual de estas empresas, se pueden destacar los siguientes puntos:

- 1. Desconocimiento de Fintech:** una de las principales conclusiones a las que se puede llegar es que la mayoría de los pequeños empresarios no tienen conocimiento suficiente sobre las tecnologías financieras (Fintech), pues la falta de familiarización con este tipo de herramientas disminuye la posibilidad de utilizarlas como una alternativa para el financiamiento, limitando su acceso a opciones más ágiles. Hasta el 75% de los entrevistados declaró no estar familiarizados con el término "Fintech".
- 2. Acceso limitado a financiamiento:** los pequeños empresarios enfrentan desafíos importantes al intentar acceder al financiamiento tradicional, según los datos analizados dentro del marco teórico, el 46% de las pequeñas empresas en México han solicitado financiamiento, pero solo el 43% lo ha obtenido. Esto da a demostrar un problema no solo en la

disponibilidad de créditos, sino también que perciben estas oportunidades como costosas y complicadas por los requisitos burocráticos.

- 3. Preferencia por fuentes informales de financiamiento:** la falta de confianza en el sistema financiero formal y el desconocimiento de las opciones Fintech han provocado que muchos empresarios opten por financiamiento informal como préstamos de familiares o el uso de sus ahorros personales, y en muchos casos, requieren de ambos para poder solventar todos los gastos. Todo esto representa un riesgo significativo para el crecimiento de sus negocios, ya que limita la capacidad para realizar inversiones para la expansión y mejora en sus operaciones.
- 4. Dificultades operativas y financieras:** los pequeños empresarios han expresado que sus problemas recurrentes están relacionados con la falta de capital para mantener y mejorar sus operaciones, la necesidad de cubrir gastos fijos y la inestabilidad en la constancia de los clientes. Todos estos factores revelan que la falta de financiamiento adecuado no solo afecta el crecimiento sí que también los pone en situaciones financieras vulnerables que ponen en riesgo su vida dentro del mercado.
- 5. Falta de capacitación y asesoría financiera:** gracias a la información obtenida por medio de las entrevistas se logra observar la escasa educación financiera que tienen los pequeños empresarios, la cual es un factor que los limita bastante. La mayoría de los entrevistados expuso la necesidad de recibir capacitación para entender de mejor manera cómo funcionan las Fintech y como pueden ser utilizadas en su beneficio. Esto resalta la carencia de programas de asesoría que faciliten este proceso de aprendizaje, limitando las oportunidades para incorporar de manera eficiente las Fintech en sus estrategias financieras.

Todo esto revela que la integración de Fintech en las estrategias de financiamiento de las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en Puebla está muy limitada por la falta de conocimiento y el acceso restringido a financiamiento formal con una dependencia de fuentes informales.

5.7 ESTADO DEL PROBLEMA

La hipótesis planteada dice que, si se facilita el acceso y obtención de financiamiento a través de Fintech, las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico de la zona metropolitana de Puebla tendrán mayores oportunidades para crecer dentro del mercado.

Sin embargo, de acuerdo al desarrollo teórico y a partir de los resultados obtenidos mediante las entrevistas, se considera que la hipótesis se cumple parcialmente, porque, a pesar de que existe un potencial significativo en el uso de Fintech para mejorar el acceso al financiamiento, la situación actual indica que este potencial aun no aplica plenamente, debido principalmente a la escasa introducción de estas herramientas en el sector, la limitada información que tienen los empresarios sobre estas alternativas que ofrecen las Fintech y las barreras que aún persisten en su adopción efectiva, como lo es la notable falta de educación financiera de los pequeños empresarios.

De acuerdo con los datos obtenidos en la investigación, se identificó que solo uno de los cuatro entrevistados había escuchado el termino Fintech antes de la entrevista, y que, a pesar de que la mayoría ha tenido contacto con servicios de préstamos en línea, no los identifican como parte de las Fintech. Todos estos hallazgos se presentan en el capítulo IV, sección 4.3, donde se analizan las respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a los pequeños empresarios deportivos. También, en el capítulo III sección 3.2 se discute la importancia de la educación financiera como un factor clave para la adopción de tecnologías financieras, lo que refuerza la necesidad de una mayor difusión de estas herramientas.

Además, en el capítulo IV, sección 4.4, se evidencia que todos los entrevistados mencionan que las Fintech necesitan mayor promoción para ser consideradas como una opción viable de financiamiento, o que coincide con la problemática de acceso que se destaca en esta investigación.

Como consecuencia de todos estos factores, muchas pequeñas empresas continúan dependiendo de fuentes de financiamiento informales, lo que hace limitado la capacidad de expansión y su competitividad dentro del mercado deportivo.

En síntesis, el estado del problema radica en la necesidad urgente de educar a los pequeños empresarios sobre Fintech y sus beneficios, así como en la implementación de estrategias que les permita acceder a estas innovadoras herramientas financieras.

Ya que fue abordada la metodología, se dará paso a la propuesta la cual tiene un enfoque en el traspaso de información y la creación de un ambiente de confianza hacia las diferentes herramientas de financiamiento que existen hoy en día, lo cual será crucial para que las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en Puebla puedan aprovechar al máximo el potencial que ofrecen las Fintech.

PROPUESTA

La entrevista realizada a los 4 pequeños empresarios deportivos de la zona metropolitana de Puebla dentro de esta investigación ha permitido identificar los siguientes resultados:

- ✓ El 50% de los entrevistados tiene problemas de financiamiento.
- ✓ El 100% de los entrevistados requirieron de financiamiento.
- ✓ El 75% no ha podido conseguir financiamiento con la banca tradicional.
- ✓ El 100% de los entrevistados buscan el financiamiento para mejorar sus instalaciones y crecer dentro del mercado.
- ✓ El 75% considera que es complicado adquirir un préstamo con la banca tradicional.
- ✓ El 100% de los entrevistados no ha tenido el acercamiento de la banca tradicional.
- ✓ El 75% de los entrevistados elige arriesgar su capital en lugar de financiarse.
- ✓ El 100% de los entrevistados, aunque existen campañas muy activas de Fintech, los entrevistados las vieron, pero no las identificaron.
- ✓ El desafío de las Fintech es el desconocimiento de su existencia, beneficios y riesgos.

De todos estos hallazgos, se destaca el 75% de los entrevistados desconocen la existencia del término de Fintech y aparte, el 100% requiere de financiamiento, pero no ha encontrado opciones viables para ellos dentro de la banca tradicional. A pesar de que estas herramientas Fintech ofrecen opciones de crédito más accesibles y flexibles en comparación con la banca tradicional, su adopción es limitada gracias a que los pequeños empresarios de este sector desconocen su funcionamiento y beneficios que podrían aportar a sus negocios, por lo que suelen ver como opción más viable al financiamiento informal limitando su capacidad de crecimiento dentro del mercado ya que, el 75% de los pequeños empresarios entrevistados elige arriesgar su capital en lugar de financiarse.

Como el financiamiento es un factor clave para la expansión de las pequeñas empresas como se expone en el capítulo I y que las Fintech representan una alternativa viable frente a los obstáculos de la banca tradicional, tal como se explica en el capítulo II, se propone una estrategia enfocada a la difusión de información clara y accesible sobre Fintech, tal como se aborda en el presente trabajo de investigación, con la cual se busca que los pequeños empresarios del sector deportivo se informen de la existencia de las diferentes opciones de financiamiento, las cuales se mencionan en el capítulo I, y detallándose, en el capítulo II los principales métodos de financiamiento alternativo como son los préstamos rápidos online y Crowdfunding. Dentro de este capítulo se explica de manera sencilla, las principales opciones de financiamiento Fintech de las que pueden disponer los pequeños empresarios de este sector, así como los requisitos que solicitan, las ventajas que tienen en comparación con la banca tradicional, y los riesgos de las Fintech en términos de costos, haciendo referencia a las tasas altas de intereses y la seguridad por el riesgo asociado a la falta de regulación. Y, por último, los pequeños empresarios tienen información expresada dentro del capítulo III, en donde se analizan los factores clave que influyen en la adopción de estas herramientas Fintech, lo que aporta los elementos necesarios para que los empresarios puedan tomar decisiones informadas sobre la forma más adecuada de financiar sus negocios.

Toda esta información plasmada en los capítulos I, II y III sirve como una guía que los ayude a explorar y considerar opciones de financiamiento digital a través de las Fintech. Por lo que la propuesta es que, con toda esta información se tenga un programa de difusión con los siguientes resultados:

- ✓ Promover el análisis de plataformas Fintech seguras y reguladas, por medio de los puntos clave detallados en la sección 3.3 del capítulo III sobre los aspectos a considerar antes de usar estos servicios.
- ✓ Destacar los costos asociados incluyendo tasas de interés y medidas de seguridad por medio de la información expuesta dentro

del capítulo II, con la finalidad de que los empresarios puedan tomar decisiones informadas.

- ✓ Sensibilizar sobre los riesgos y beneficios del financiamiento digital, explorando y analizando lo expuesto en la sección 2.4 del capítulo II, donde se comparan las ventajas y desventajas de los préstamos en línea frente a la banca tradicional.

Esta propuesta busca reducir la brecha de desconocimiento sobre Fintech y con ello, facilitar su adopción como una alternativa de financiamiento viable para los pequeños empresarios del sector deportivo. Al contar con información clara y accesible, estos negocios podrán evaluar las opciones digitales disponibles y tomar decisiones estratégicas que les permitan acceder a recursos financieros de manera más eficiente.

Si bien, esta investigación se centró en el análisis del uso de tecnologías financieras, Fintech, como alternativa de financiamiento para pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico, es importante destacar que los beneficios de estas herramientas no se limitan exclusivamente a este sector, las Fintech representan una oportunidad viable y aprovechable para otros subsectores de pequeñas y medianas empresas en México, gracias a su capacidad para ofrecer soluciones financieras más ágiles, con procesos digitales que las hacen más accesibles y requisitos menos restrictivos, lo que ayuda significativamente a reducir las barreras de acceso al crédito que enfrentan más Pymes en general. Por tanto, el impulso a su difusión y adopción no solo se debe considerarse para un solo sector, si no como parte de una estrategia para fortalecer el ecosistema empresarial de los empresarios y dueños de negocios.

CONCLUSIONES

La presente investigación ha evidenciado la importancia de las Tecnologías Financieras (Fintech) como una alternativa viable de financiamiento para las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en la zona metropolitana de Puebla. A lo largo del estudio se ha analizado el contexto financiero en el que operan estas pequeñas empresas, destacando su aportación al empleo y la economía local, así como los obstáculos que enfrentan para acceder a fuentes de financiamiento adecuadas. Con ello se cumple el objetivo general de este estudio, el cual consiste en interpretar la relación entre el financiamiento a través de Fintech y la posibilidad de crecimiento en las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en Puebla, lo cual se aborda de forma integral en el capítulo IV, donde se analizan sus condiciones de acceso al financiamiento y las dificultades que enfrentan para obtenerlo y se comprueban de forma parcial dentro del capítulo V, gracias a las respuestas obtenidas por medio del instrumento realizado.

Los resultados obtenidos dentro del capítulo V reflejan que una de las principales limitantes para la adopción de Fintech en este sector es la falta de conocimiento sobre su funcionamiento y beneficios. La mayoría de los empresarios deportivos desconocen que estas plataformas pueden ofrecer soluciones de crédito más accesibles y flexibles en comparación con la banca tradicional, lo que ha llevado a que sigan dependiendo o prefiriendo el financiamiento informal o de sus recursos para operar y hasta para expandirse. Esta situación no solo limita sus oportunidades de crecimiento, sino que también aumenta su vulnerabilidad ante las crisis económicas o la inestabilidad en el mercado deportivo.

Asimismo, se identificó que la falta de acceso a financiamiento formal está estrechamente relacionada con la escasa educación financiera de los propietarios de estas pequeñas empresas. A pesar de que las Fintech representan una alternativa más ágil y con menores barreras de acceso, el bajo nivel de conocimiento acerca de ellas, impide que los empresarios aprovechen sus beneficios. Como resultado, los pequeños empresarios prefieren el uso de

prácticas financieras poco sostenibles, como los préstamos familiares o el autofinanciamiento como el uso de los ahorros personales, lo que restringe la capacidad de crecimiento y eleva los niveles de riesgo de sus negocios. Este punto se une con el segundo objetivo específico, el cual analiza las ventajas y desventajas del uso de Fintech frente a los métodos tradicionales de financiamiento, el cual es un tema que se aborda dentro del capítulo III.

A partir de estos hallazgos, se plantea la necesidad de promover estrategias que faciliten el acercamiento de los pequeños empresarios deportivos a las opciones de financiamiento Fintech. Para ello, es fundamental fortalecer la difusión de información sobre estas herramientas, resaltando sus características, ventajas y riesgos en comparación con la banca tradicional. La promoción de este conocimiento puede realizarse a través de esta misma investigación y de materiales informativos accesibles y campañas dirigidas al sector deportivo, con el fin de incentivar la exploración y adopción de estas soluciones. Esta propuesta responde al tercer objetivo específico, que busca identificar los factores que facilitan la adopción exitosa de Fintech en pequeñas empresas, desarrollado en el capítulo IV.

En términos generales, este estudio no solo ha permitido identificar los retos que enfrentan las pequeñas empresas del subsector de servicios de acondicionamiento físico en Puebla en materia de financiamiento, sino que también abre la posibilidad de fomentar el uso de herramientas tecnológicas que pueden contribuir a su crecimiento dentro del mercado. Las Fintech representan una oportunidad significativa para mejorar el acceso al crédito en este sector lo que a su vez puede mejorar y fortalecer su competitividad en un largo plazo. Sin embargo, para que esto pueda ser real, es necesario generar un entorno de más información y confianza que permita a los pequeños empresarios aprovechar estas soluciones digitales.

REFERENCIAS

Acosta A, Comisión Nacional Bancaria y de Valores (s.f.) ¿Quiénes son y cuáles son sus funciones?

https://gobmx.org/blog/nafin-quienes-son-y-cuales-son-sus-funciones/#google_vignette

Americanexpress, (2022). *Los 5 factores que impulsan el crecimiento de las Pymes.*

<https://www.americanexpress.com/es-mx/negocios/trends-and-insights/articles/5-factores-impulsan-crecimiento-la-pyme/>

Avendaño Carbellido, O. (2018). Los retos de la banca digital en México. *Revista Ius*, 12(41), 87-108

Banco de México. (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME).* México.

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-enl>.

Banco de México, Banxico. (s.f. a). 6. *Acciones regulatorias por parte del Banco de México.*

<https://www.banxico.org.mx/sistemas-de-pago/6--acciones-regulatorias-po.html>

Banco de México, Banxico. (s.f. b). *Preguntas Frecuentes.*

<https://www.banxico.org.mx/footer-es/preguntas-frecuentes-dudas-ba.html>

BANORTE, (s.f.). *Crédito Pyme.*

<https://www.banorte.com/wps/portal/empresas/Home/circulo-pyme/credito-pyme>

Bautista, G. (s.f.) *Clasificación de las empresas en México.* Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Recuperado de

<https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n5/m14.html#refe1>

BBVA, (s.f.). *Crédito Pyme.*

https://www.bbva.mx/empresas/productos/financiamiento/creditos-a-corto-y-largo-plazo/credito-pyme.html#content-ctamodule_copy_copy_

BBVA (s.f.) *¿Qué es y por qué invertir en un Fintech?*

<https://www.bbva.mx/educacion-financiera/ahorro/fintech-.html>

BBVA (s.f.) *¿Qué es una pequeña empresa?*

<https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/credito-pyme-caracteristicas-pequena-empresa.html>

Callpa, A. (s.f.) *Inclusión financiera: retos y oportunidades*. Xepelin.

<https://xepelin.com/blog/educacion-financiera/inclusion-financiera-en-mexico>

CITIBANAMEX, (s.f.) *Crédito Pymes Citibanamex*

<https://www.banamex.com/pymes/financiamiento/credito-negocios.html>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (s.f.). *Que hacemos*.

<https://www.gob.mx/cnbv/que-hacemos>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (s.f.). *Financiamiento*

<https://www.nafin.com/portalInf/content/financiamiento/>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (s.f.). *Banca de desarrollo*.

<https://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-DE-DESARROLLO/Descripcion-del-Sector/Documents/Descripcion%20NAFIN.pdf>

Comisión Nacional del Mercado de Valores, [CNMV] (s.f.) *¿Qué es una Fintech?*

https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Fichas/GR03_Fintech.pdf

Consejo Nacional de Inclusión Financiera. (2018). *7º Informe Nacional de Inclusión Financiera*, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, México.

<https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%207.pdf>

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [CONDUSEF]. (s.f.) *La CONDUSEF informa sobre las Fintech e Instituciones de Tecnología Financiera (ITF)*

<https://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo?p=contenido&idc=1671&idcat=1#:~:text=Estas%20instituciones%20buscan%20ofrecer%20sus,manera%20eficiente%2C%20%20C3%A1gil%20y%20c%20C3%B3moda>

Corporate Finance Institute (s.f.) *what is insurtech?*

https://corporatefinanceinstitute-com.translate.goog/resources/career/what-is-insurtech/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=sge#:~:text=InsurT ech%2C%20short%20for%20%E2%80%9Cinsurance%20technology,automate%20the%20traditional%20insurance%20industry.

Creze, (2023). *Crédito empresarial*. <https://creze.com>

DataMexico. (s.f.) Información MiPymes. *Secretaría de Economía*.

<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/mexico>

DOF-Diario Oficial de la Federación. (2009).

https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009&print=true

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Sistemas de consulta.

<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Puebla. Tercer trimestre (2023). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*.

https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/enoent/enoe-nt2023_11_Pue.pdf

Estadísticas a Propósito del Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas (2023) Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_DIAMI-PYMES.pdf

Estadísticas a Propósito del Día de Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Datos Nacionales (2020). Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>

Encuesta nacional sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (2018). Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/489911/ENAPROCE_2018_Conferencia_Prensa_2Sep19.pdf

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2023). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*.

<https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>

Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN), (2021). *Comunicado de prensa conjunto CNBV-INEGI*. INEGI

https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/enafin/Enafin-2021_Nal.pdf

Finnovista, (2023) *Quiénes somos*.

<https://www.finnovista.com/quienes-somos/#finnovista>

Finnovista Fintech Radar (2024). <https://www.finnosummit.com/wp-content/uploads/2024/02/Radar-Finnovista-MEXICO-VIII-Edicion.-Def.pdf>

GMB Academy, (2022). *Robo Advisor: qué es y cómo puedes elegir el mejor para invertir*. <https://gbm.com/academy/robo-advisor-que-es/>

Greatplacetowork, (2024). *Las pymes en México, desafíos críticos y estrategias para un futuro brillante.*

<https://greatplacetowork.com.mx/las-pymes-en-mexico-desafios-criticos-y-estrategias-para-un-futuro-brillante/>

Hillier, D., Grinblatt, M., Titman, S. y Morgan, S. (2020). *Finanzas corporativas.* Educación McGraw-Hill.

Kapital, (2023). *4 retos y oportunidades de las Pymes.* LinkedIn,

<https://es.linkedin.com/pulse/4-retos-y-oportunidades-de-las-pymes-kapital-latam>

Konfio, (2024). *Crédito empresarial.*

<https://konfio.mx/credito/>

Kueski, (2023). *Prestamos personales.*

<https://www.kueski.com/prestamos-personales>

León, E & García, M., (2018). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYME EN MÉXICO.* Universidad Veracruzana. Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16ca201801.pdf>

Morales, J. Figueroa, G., & Sánchez, B. (2017). *FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS FINANZAS II FUENTES DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO Y SU COSTO 166 2.-Fuentes de Financiamiento a Mediano y Largo Plazo, y su Costo.*

Nacional Financiera [NAFIN] (s.f.). *Misión, metas y objetivos.*

<https://www.nafin.com/portaln/conten/sobre-nafin/mision-metas-y-objetivos-institucionales/>

Nacional Financiera [NAFIN] (s.f.). *Financiamiento.*

<https://www.nafin.com/portaln/conten/financiamiento/>

Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009).* Cepal.

Real Academia Española (RAE): *Diccionario de la lengua española.*

<https://dle.rae.es/>.

Rodríguez, L. (2024). *Desafíos y oportunidades del sector Fitness en México.* Mercado Fitness.

<https://mercadofitness.com/desafios-oportunidades-sector-fitness-mexico/#:~:text=Los%20operadores%20del%20sector%20de,lo%20que%20exige%20renovaci%C3%B3n%20constante.>

SANTANDER UNIVERSIDADES, (2021). *Fuentes de Financiamiento Externas*. Santander Academy.

<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/fuentes-de-financiacion-externas.html>

SANTANDER, (s.f.) *Crédito Simple*.

<https://www.santander.com.mx/pyme/credito/simple.html#checklist2>

Stripe, (2024). *Aspectos básicos de los préstamos de Fintech: Beneficios y desafíos de este nuevo modelo de préstamos*.

<https://stripe.com/es/resources/more/fintech-lending-101-the-benefits-and-challenges-of-this-new-lending-model>

Tovilla, E. (2024). El deporte como motor de la economía local. *E-Consulta*.
<https://www.e-consulta.com/opinion/2024-07-02/el-deporte-como-motor-para-la-economia-local>

Tavera Cortés, M. E., & Salinas Callejas, E. (2010). LAS MIPYMES EN MÉXICO. Crecimiento, Financiamiento y Tecnología.

ANEXOS

**BENEMERITA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE POSGRADO
MAESTRIA EN GESTIÓN ORGANIZACIONAL**

La aplicación de esta encuesta se utilizará para cuestiones académicas y con anonimato total. Siéntase con la confianza de contestar libremente.

Datos generales

Nombre de la empresa:

Número de empleados:

9. ¿Cuánto tiempo lleva operando su empresa?
10. ¿Qué dificultades ha presentado durante este tiempo para mantener en pie el negocio?
11. ¿Durante este tiempo, ha requerido de algún financiamiento, préstamo, o crédito?
12. ¿Con qué instituciones ha tramitado el crédito?
13. ¿Cuáles han sido los motivos que lo llevaron a adquirirlo?
14. ¿Obtuvo los resultados esperados?
15. ¿Cuál es el monto que ha solicitado?
 - A) Hasta 1 millón de pesos.
 - B) De 2 a 3 millones de pesos.
 - C) De 3 a 4 millones de pesos.
 - D) Más de 4 millones de pesos.
16. ¿Sigue pagando este crédito, financiamiento o préstamo?
17. ¿Cómo se enteró de este servicio y qué lo convenció de adquirirlo?
18. ¿Este proceso ha sido complicado?
19. ¿De dónde obtuvo su financiamiento para iniciar?
 - D) Por medio de familiares.
 - E) Por medio de amigos.

F) Por medio de conocidos.

G) Por medio de una institución bancaria.

20. ¿Cuál ha sido su experiencia con el financiamiento tradicional bancario?

21. ¿Ha tenido algún tipo de asesoramiento, conocimiento o acercamiento al financiamiento tradicional para pequeñas empresas?

22. ¿Considera que es mejor adquirir un crédito con un conocido, o hacer uso de sus ahorros para poder financiar su empresa?

23. ¿Durante el proceso de adquirir este financiamiento, préstamo o crédito, escuchó o tuvo conocimiento acerca de las tecnologías financieras?

Conocimiento sobre Fintech:

¿Está familiarizado con el término "tecnologías financieras" o "Fintech"?

¿En qué medida, en escala del 1 al 10, diría que conoce las diferentes soluciones Fintech disponibles para las pequeñas empresas?

¿Qué desafíos o barreras cree que enfrentan las pequeñas empresas para acceder a financiamiento a través de las Fintech?

Experiencia con Fintech:

¿Ha escuchado o utilizado alguna vez una plataforma de crowdfunding para recaudar capital para su empresa?

¿Ha escuchado o utilizado alguna vez un servicio de préstamos en línea para obtener financiamiento para su empresa?

¿Ha escuchado o utilizado alguna vez una herramienta de gestión financiera basada en Fintech para administrar sus finanzas empresariales?

¿Ha escuchado o utilizado alguna vez de la plataforma konfio como opción de financiamiento?

¿Si ha utilizado alguna de estas soluciones Fintech, ¿podría compartir su experiencia en términos de facilidad de uso, costos, acceso al capital y satisfacción general?

Percepción sobre Fintech:

¿En qué medida cree que las Fintech pueden mejorar el acceso al financiamiento para las pequeñas empresas en Puebla?

¿Qué recomendaciones o sugerencias tiene para que las Fintech sean más accesibles y atractivas para las pequeñas empresas en Puebla?

¿Estaría dispuesto a utilizar soluciones Fintech en el futuro para obtener financiamiento o administrar sus finanzas empresariales?

Conclusiones:

¿En su opinión, qué tan importante es que las pequeñas empresas en Puebla tengan acceso a financiamiento a través de las Fintech?

¿Qué mensaje les daría a otras pequeñas empresas en Puebla sobre el uso de las Fintech como herramientas de financiamiento?

Agradecimiento:

Agradecemos su tiempo y colaboración en esta investigación. Su información será valiosa para comprender cómo las Fintech pueden contribuir al crecimiento y la sostenibilidad de las pequeñas empresas en Puebla.