

El financiamiento elemento clave para el desarrollo de las PyMEs rurales en la región de la sierra norte del estado de Oaxaca, México

Ana Luz Ramos Soto

Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca

analuz_66@yahoo.com.mx

Resumen

Estudiar la importancia del financiamiento en las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) rurales de la región de la Sierra Norte del estado de Oaxaca, identificadas en la Organización Mixte Zapoteca Chinanteca (OMIZACH). Se realizó una entrevista a once pequeños empresarios, se estudió la región donde se ubican sus empresas, detectándose pobreza y desigualdad, repercutiendo esto en el crecimiento y desarrollo de las mismas. Dentro de los resultados obtenidos a través de la metodología empleada, se rechaza la hipótesis que se planteó al inicio de la investigación: la falta de un financiamiento adecuado en las PyMEs rurales de la Región de la Sierra Norte del Estado de Oaxaca, no les permite crecer y desarrollarse en el mercado local, debido a que el contexto de pobreza y marginación en el cual se encuentran obstaculizan su desarrollo.

ABSTRACT

Financing is the way as a corporation uses or can use to obtain financial resources. That's the reason why this project has as objective research about the importance of financing in rural Small & Medium Corporations (PyMES) in North Sierra Region in Oaxaca State, identified by Mixe, Zapotec & Chinantec Organization (OMIZACH). We realized an interview for eleven little businessmen, as also an study about the region where they're located, detecting poverty and inequality, that stops the development and growing of the same. As the same method, we realized a Theoretical Framework that defines the Corporation and the advantages and disadvantages of being a PyME. In the obtained results by observation and by the results of the interview, we reject the first hypothesis we planted at the beginning of researching. The lack of an adequate financing of rural PyMEs in North Sierra Region of Oaxaca State doesn't allow growing up and developing in local market, because of the poverty & marginalization where they're located stops their development.

Palabras clave/ keywords: FINANCIAMIENTO, DESARROLLO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
FINANCING, DEVELOPMENT, PYMES.

Introducción

Una de las barreras para el crecimiento y el desarrollo de las Pequeñas y Medias Empresas (PyMEs) es la falta de acceso a los servicios financieros y al crédito. Menos del 5% de los microempresarios de la región de los Valles Centrales de la ciudad de Oaxaca de Juárez (México), tienen acceso a servicios financieros formales (Velázquez Sánchez, 2013). Los bancos no atienden a este sector dado que la mayoría de las PyMEs carecen de las

garantías necesarias, además el costo para tramitar los préstamos de baja cuantía es elevado. La expansión y diversificación de las fuentes de crédito para este sector constituyen un reto que quizá pueda satisfacerse fortaleciendo a las organizaciones no gubernamentales que trabajan en este ámbito, y ayudando a los bancos a establecer contacto con clientes más pequeños.

Es por ello que el objetivo central de esta investigación es estudiar la importancia del financiamiento como elemento clave para el desarrollo de las PyMEs especialmente las rurales. El trabajo de campo se realizó en la región de la Sierra Norte del Estado de Oaxaca, dado que la investigación es resultado del proyecto autorizado por el Programa de Mejoramiento del Profesorado (PROMEP) al Cuerpo Académico de Emprendedores UABJO-CA-46, de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca. La hipótesis que guio el trabajo fue si la falta de financiamiento a las PyMEs rurales de la Región de la Sierra Norte del Estado de Oaxaca no les permite crecer y desarrollarse en el mercado local.

Planteamiento del problema

Un tema importante en la economía es la sobrevivencia de las Pequeñas y Medianas Empresas, en particular las de las áreas rurales, las cuales no desarrollan habilidades para mantenerse competitivas en el mercado local y menos en el mercado mexicano. En la actualidad se ha difundido la obtención de financiamiento a través de empeños o empresas dedicadas al crédito individual dentro del sector informal que debido a sus altos intereses, han resultado contraproducentes para el emprendedor que desea reducir costos de operación.

La búsqueda de opciones que contribuyan a superar esta situación pasan necesariamente por la identificación de formas innovativas que permitan la generación y difusión de tecnologías y metodologías, que contemplen la movilización de los recursos internos de las PyMEs rurales. Es necesario que existan organismos públicos o privados profesionales

de la administración y desarrollo empresarial, honesto y ético, que cuenten con programas efectivos de capacitación, formación y financiamiento empresarial que coadyuve a que las personas que deseen formar su propia empresa y adquieran los conocimientos y herramientas que les permitan iniciar y/o administrar sus negocios con una mayor probabilidad de éxito.

En la actualidad los gobiernos mexicanos tratan de construir en lo que desde hace mucho tiempo debió de trabajar en como lo muestra un comunicado de prensa donde se indica sobre las PyMEs rurales:

“Para mantener la estabilidad económica del país, México deberá mantener en 2012 las medidas de prudencia fiscal y financiera y con ello lograr un crecimiento de 3.5%, expuso el subsecretario de hacienda y crédito público, Gerardo Rodríguez Regordosa, por eso abundo que en este momento no son necesariamente medida anti-crisis como las que se tomaron en los años 2008 y 2009, aunque se debe continuar con el fortaleciendo las fuentes locales de la demanda agregada, en función de la reducción de la demanda externa. Eso no requiere de alguna acción contra cíclica, lo que si requiere es de más impulso a estos elementos de la demanda y por eso hemos enfatizado y trabajado en programas para apuntalar el financiamiento a las PyMEs, al sector rural y a la vivienda expresó” (Economista, 2012)

En el sistema económico del estado de Oaxaca existen una gran cantidad de micros, pequeños y medianos empresarios rurales que inician sus negocios en forma empírica, es decir, sin conocimientos básicos de cómo iniciar, administrar y financiar un negocio, razón por la cual, mucho de ellos fracasan en el corto plazo. A pesar de los esfuerzos que realiza la Secretaría de Economía que es un organismo que regula la actividad económica en el país, son muchos los micros, pequeños y medianos empresarios rurales que no cuentan con un programa real y efectivo a su alcance para que sean capacitados en como iniciar y administrar sus negocios.

Es por ello que la relación del financiamiento y las PyMEs rurales de la sierra norte del estado de Oaxaca tienen múltiples aspectos que merecen un análisis intensivo como parte esencial de un estudio empírico general de la estructura económica oaxaqueña. Los problemas que se generan en la manera de financiar las PyMEs mediante programas de apoyo que el gobierno ofrece son cada vez mayores. No se trata de problemas que hayan aparecido por primera vez en nuestra sociedad, pero van en aumento día con día, la manera de financiar las PyMEs en el sector rural han sido identificados como uno de los riesgos emergentes más importantes en el panorama empresarial actual.

Algunos de los problemas con los que se encuentran los pequeños empresarios de las PyMEs rurales a los servicios financieros son los siguientes:

- Los pequeños productores diversifican riesgos dedicándose a una amplia combinación de actividades (agropecuarias o no agropecuarias). La diversificación productiva es una forma de seguro. Generalmente, esa diversificación conduce a una solución: de bajos ingresos y menos riesgos.
- Los servicios esencialmente atienden a su necesidad de manejo de liquidez, y debido a que sus flujos son marcadamente estacionales y es una forma de lidiar con los riesgos. El crédito puede permitirles una combinación de actividades productivas que les genere mayores ingresos.
- El crédito no crea oportunidades sino que permite aprovecharlas y puede ser igualmente útil como dañino, puede igualmente contribuir a capitalizar como a descapitalizar a los pequeños productores. (Campesina, Junio 2008)

Estado del Arte

La actividad humana, al enfrentarse al mundo, se encuentra con que tiene gran cantidad de necesidades y escasos “recursos” que ofrece la naturaleza a su alrededor. Ante tal limitación el hombre se ve obligado a llevar a cabo esfuerzos que conlleve a coordinar recursos y necesidades. Para lograrlos se debe formular un plan, es decir, lo que ha de

hacerse para utilizar los medios. Desde este momento, el hombre es un ente o un elemento dinámico, porque por medio de su actividad busca la satisfacción de sus necesidades individuales.

Sin embargo, el hombre no puede vivir aislado, sino que tiene relaciones con el medio ambiente, o sea, que sus necesidades individuales las satisface con los bienes o servicios de los demás. Cuando dos o más seres humanos unen esfuerzos y medios e intercambian bienes y servicios empieza la verdadera actividad económica más amplia y eficiente, en la cual el principio de cooperación origina la “empresa” – en el caso de esta investigación son las “PyMEs”, que en sí es la unión de esfuerzos y medios, y la coordinación de voluntades para emprender la acción en su localidad. Se genera entonces un organismo capaz de orientar la actividad económica hacia el manejo de desarrollo sin tener los conocimientos suficientes de cómo emprender más su PyME, Las PyMEs en la sierra norte del Estado de Oaxaca carecen de una entidad reconocida por la ley y autorizada para ejercer actividades productivas y obtener un financiamiento apto y adecuado para su empresa.

El fomento para la creación y desarrollo de las PyMEs se justifica considerando su importancia estratégica en la globalización, ya que se distingue por su flexibilidad productiva, alta generación de empleos, adaptación a cambios del mercado y capacidad de reconversión de estrategias y estructura empresarial. (Pavón, 2010)

Las PyMEs constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos Mexicanos representa 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En América Latina, estudios empíricos estiman que éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleos en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión (SELA, 2009). Otros estudios corroboraron estos resultados, las micros, pequeñas y medianas empresas representan más del 95% del total de las empresas y en ellas laboran, aproximadamente el 90% de los trabajadores (SE, 2009). Esto significa que es el motor de crecimiento económico en México y contribuyen en gran medida a la generación de empleos siendo pieza

fundamental para el fortalecimiento de la riqueza del país. La MiPyMEs desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de las naciones, tanto en los países industrializados, como en los de menos grado de desarrollo, como es el caso de México.

En México ha sido difícil ubicarlas correctamente en su definición a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han cambiado constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y contables para clasificarlas, tales como: el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas.

En abril de 1954 la Secretaría de Hacienda en México consideró como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no fuera menor de 50 ,000.00 y tampoco mayor de 2 '500,000.00 pesos. Para 1961 se tomó en cuenta un capital contable con mayor margen: desde 25 ,000.00, hasta 5 millones de pesos para clasificar a las pequeñas y medianas industrias. Y en 1963, la Secretaría de Hacienda modificó las reglas de operación y comenzó a considerar como pequeñas y medianas empresas a las que tuvieran un capital contable no mayor a 10 millones de pesos.

Si nos remontamos al nacimiento de éste núcleo de empresas denominadas PyMEs encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, se encuentran aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, en las que se distingue claramente una organización, una estructura, una gestión empresarial y el trabajo remunerado pero que a la vez carecen de estos tipos de conceptos y conocimientos para emplearlos adecuadamente. Por el otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizado por una gestión a la que sólo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas como: el costo de oportunidad, de capital o la inversión que permitirá el crecimiento (Instituto de Investigaciones, Legislativas del Senado de la República de México, 2010). Es evidente que el avance económico de cualquier país está íntimamente ligado al de su sector industrial, y que aunque la administración es aplicable a cualquier grupo social (ya sea educativo, deportivo, militar, etc.) su campo de acción más importante es la "empresa". (Ventura, 2010)

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios. En la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas antes. Al estar formada por seres humanos, la empresa alcanza la categoría de una ente social con características y vida propia, que favorecen el progreso humano, con finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa. En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones contrarias intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores (Munch García, 2008).

La evolución histórica de las empresas guarda estrecha relación con la evolución histórica de los pueblos, los diversos tipos de empresas presentados a través de los siglos son resultados de las necesidades económicas y sociales de la humanidad en las diversas etapas que constituyen su ruta hacia formas más adecuadas de progreso. Las rápidas transformaciones económicas, sociales y tecnológicas producidas como consecuencia de revoluciones o guerras, han tenido siempre influencia directa o inmediata sobre las empresas industriales, comerciales y de servicio, provocando importantes cambios en los conceptos de propiedad pública y privada, de trabajo y acción estatal, que se han reflejado de manera invariable en la forma de organización y constitución jurídica y económica de las empresas.

Los nuevos descubrimientos científicos han influido de modo poderoso en las grandes empresas. De las pequeñas factorías (domésticas y fabriles sostenidas por el trabajo manual) en la Edad Media hasta las grandes empresas actuales (que operan casi todas bajo la influencia de los adelantos tecnológicos), el camino es inconmensurable y el gran desarrollo de estas organizaciones ha hecho que los avances tecnológicos busquen y encuentren nuevas maneras jurídica, administrativa y financiera (Rodríguez Valencia, 1999).

Pequeñas y Medianas Empresas

Durante la segunda Guerra Mundial la mayor parte de las empresas de Europa fueron destruidas ¿Cómo debían recuperarse de una manera rápida?, la solución fue la creación de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs). El potencial de la Unión Europea radica en el apoyo y fomento que le otorga a las PyMEs, ya que se les considera un importante factor en la creación de empleos y base primordial de su economía, obteniendo con esto un alto crecimiento económico y bienestar de su población.

En el caso de México, las PyMEs han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños poblados se urbanicen, logrando exportar en algunos casos sus productos. Desde hace mucho tiempo las PyMEs han constituido los ingresos principales de muchas familias mexicanas, ya que de ellas una familia puede sostenerse sin necesidad de realizar algún trabajo adicional, además es de considerarse que constituyen un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios (PyMEs, 2010).

Como ya se analizó las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de las naciones, tanto en los países industrializados, como en los de menor grado de desarrollo, como es el caso de México a nivel nacional y Oaxaca a nivel estatal constituyen la columna vertebral de la economía por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional y estatal.

En México ha sido difícil ubicarlas correctamente a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han cambiado constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y contables para clasificarlas, tales como: el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas.

A pesar de ello, ha existido durante mucho tiempo el término denominado PyME, el cual ahora se ha actualizado por el de MiPyMEs que agrupa a las Micro, Pequeñas y Medianas

Empresas, entendiendo por medianas, a una buena parte de organizaciones de tamaño corporativo (Dora María Lladó Lárraga, Junio 2013)

Es el acrónimo de pequeña y mediana empresa, se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados. Asociándose a la cantidad de empleados que generan en un año.

Según (Villafuerte, 2011) son unidades de producción de bienes o servicios, de pequeña envergadura en cuando a su infraestructura física y su inversión económica y financiera, de corte familiar las cuales brindan trabajo temporal en algunos casos y en otros subempleo debido a un alto grado de competencia en el sector donde desarrollan sus actividades comerciales, lo cual les impide crecer en el largo plazo.

De acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo (BID 2005), la definición de PyMEs utilizada en México es: el conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 13 de diciembre de 2002. Esta estratificación indica como microempresa a toda aquella empresa entre 1 y 10 trabajadores, pequeña empresa a toda empresa entre 11 y 50 trabajadores (11 y 30 en el caso de empresas comerciales) y mediana empresa a aquella que cuenta entre 51 y 250 trabajadores (entre 31 y 100 trabajadores en el caso de las empresas comerciales y de servicio)

Ventajas y Desventajas de las PyMEs

Las micro, pequeñas y medianas empresas se caracterizan por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante efectos nocivos en el ambiente macroeconómico.

No obstante lo anterior, las PyMEs enfrentan diferentes problemas debido a sus ventajas y desventajas que en varias ocasiones no les permite el registro, crecimiento y desarrollo como empresa estatal y nacional.

Ventajas.

- Son un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir al tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

Desventajas

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado, flexible y oportuno.

PyMEs Rurales.

De acuerdo a los conceptos de una PyME, se conceptualiza a las PyMEs rurales como: El conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas, la mayoría sin ser constituidas legalmente, generadores de auto-empleo y empleo compuestas por un número reducido de trabajadores, con bajo nivel de infraestructura física y muy poca inversión económica y financiera, mismas que desarrollan sus actividades comerciales o de servicios en comunidades marginadas y pequeñas situadas en el campo

Financiamiento para PyMEs

Conseguir financiamiento es fundamental para impulsar la creación de un nuevo negocio o para lograr su expansión, sin embargo es necesario elegir el producto adecuado para evitar que este préstamo se convierta en una pesadilla. La correcta elección del financiamiento tiene que ver no sólo con los intereses y las tasas, además es necesario que existe un tipo específico dependiendo del nivel en el que la idea o desarrollo se encuentre, dice el director del Centro de Innovación Empresarial y Financiera (CIEF) del tecnológico, Ciudad de México, Jorge Humberto León Pardo.

Conocer cada tipo, ayuda al emprendedor a reconocer cual es el producto adecuado según la etapa en la que se encuentre, ya que de forma contraria el financiamiento podría volverse impagable o dificultar la operación en lugar de acelerarla.

El capital es fundamental para cualquier negocio, pero no hay que olvidar que el emprendedor también debe dedicar tiempo al desarrollo, y apostar preferentemente por un sector económico prioritario para el país y que tenga un impacto mínimo en el medio ambiente, pues son éstos los proyectos que más atraen inversiones, asegura el director de la red de incubadoras del Instituto Politécnico Nacional (IPN), Óscar Suchil.

A continuación se muestran las siete formas en las que un emprendedor puede obtener financiamiento y cuál es el adecuado según el nivel en el que encuentre el proyecto o negocio (Moreno, 2010):

1. FFF: La primera fuente de financiamiento es la que invierte el mismo emprendedor, o la proveniente de lo que se conoce como FFF (*Friends, Family and fools*). Este capital se usa para la constitución de la empresa en sí, ya que se da cuando el emprendedor inicia el negocio y la familia y amigos son las principales fuentes de dinero para operar.
2. Fondos Gubernamentales: estos instrumentos se utilizan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir cuando está más avanzado que una simple idea. Además son usados para crear prototipos que ayuden a comercializar el producto o servicio en el mercado, por lo que normalmente dan ventajas competitivas. Las principales fuentes de financiamiento de este tipo son los Fondos de la Secretaría de Economía (SE), Nafin y Conacyt, etc.
3. Capital Semilla: Este crédito se define como la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha de un proyecto. Se da cuando la empresa ya está constituida y tiene cierto producto importante, pero requiere dinero para operar o para capital de trabajo. También se puede usar estudios de mercado, nivel de factibilidad, plan de negocios y lanzamientos. Los da la SE, gobiernos locales y la Secretaría de Desarrollo Económico.
4. Inversionistas Ángeles: Las aportaciones de este tipo se dan generalmente para las empresas que ya están funcionando, y que por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos. Los inversionistas ángeles pueden ser independientes o pertenecer a un club, ya que se estilan las redes de este tipo que apoyan empresas.
5. Capital de Riesgo: También se conoce como venture capital, y se ocupa cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

6. *Private Equity*: Éste es un fondo para empresas muy grandes y se utiliza generalmente para expansión importante del negocio o para la internacionalización. Este fondo aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga, y además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración profesionalizada, institucionalidad, transparencia, etc. Su participación en el negocio es temporal, lo que buscan es salir en un periodo de entre cuatro y siete años.

7. Finalmente están los Financiamientos Bancarios: En los que las empresas pueden acudir para capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio. Además de la banca comercial existen Sofomes (Sociedades financieras de objeto múltiple) que pueden ayudar, así como empresas dedicadas al factoraje financiero. Lo importante es comparar los productos y apostar por aquél que se adecue mejor a las necesidades personales, ya que el crédito debe ser un traje a la medida.

Unidad de análisis

La Sierra Norte del Estado de Oaxaca es única en términos de diversidad biológica, ya que sirve de puente entre dos grandes regiones de características contrastantes: la Neártica y la Neotropical. Aquí se une la flora y la fauna propia de las áreas montañosas de clima templado y frío con las especies tropicales de climas cálidos y húmedos. Esta diversidad biológica abarca siete tipos de vegetación terrestre: bosque tropical perennifolio, bosque mesófilo de montaña, bosque de encino, bosque de pino, bosque tropical caducifolio, espinoso y pradera subalpina.

Para esta investigación se eligió como área de interés a un municipio ubicado en la región de la Sierra Norte (también conocida como la Sierra Juárez) del Estado de Oaxaca: “San Pedro y San Pablo Ayutla”. La elección de este municipio se dio gracias a que adjuntaban las características propias del tema y a la realización de estudios socioeconómicos que el Cuerpo Académico de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) realizó a la OMIZACH ubicada en ese municipio y en el cual está integrado por micro-empresarios.

Población

El municipio presenta periodos con tasas de crecimiento poblacional negativas como lo es en 1970 y el 2005.

Tabla 1. Crecimiento Poblacional.

Municipio	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2005
San Pedro	2168	2516	3293	3865	4636	3998	5386	4767	5504	4319
y San Pablo Ayutla	4,21	2,35	0,34	1,05	-1,57	5,10	1,62	0,22	3,42	-4,19

Fuente: Empresas Comunitarias en el Estado de Oaxaca y su papel en el Desarrollo Local en municipios con bajo IDH. Dra. Ana Luz Ramos Soto (2012)

Metodología

Para el logro de los objetivos planteados en la investigación se diseñó un cuestionario que incluía veintidós preguntas, el cual fue aplicado a los integrantes de la Organización Mixe, Zapoteca y Chinanteca (OMIZACH) localizada en San Pedro y San Pablo Ayutla, con la finalidad de identificar a los microempresarios rurales; ya que esta organización alberga a diferentes tipos de productores. Para posteriormente elaborar un estado proforma que se utilizó como herramienta para analizar la situación financiera actual y hacer la diferencia con y sin financiamiento de una PyME rural.

Participantes

Tabla 2 PyMEs Encuestadas

<i>Empresa</i>	<i>Producto o Servicio</i>
1. Los Coporales	Venta de Ganado
2. Criadero de Truchas	Venta de Truchas crudas
3. Axel Sports	Venta de Artículos Deportivos
4. La Floresta	Renta de mesas y sillas.
5. Agroproductores de Tomate	Invernadero de tomate y aguacate
6. Productores de Cacalotepec	Acopio y Comercialización de Café
7. Papelería "Puxj-Kexpj"	Artículos de Oficina y Escolar.
8. La Asunción	Venta de Abarrotes
9. El Águila C	Elaboración y Venta de Muebles
10. Agroproductores de Tepuxtepec	Invernadero de Tomate
11. Bordados y Uniformes XOX	Elaboración y Venta de uniformes y bordados

Fuente: Elaborado con datos proporcionados por el cuestionario aplicado 2012

RESULTADOS

El **27,3%** de los encuestados tienen la edad de 20 a 25 años; el **9,1%** reportaron tener de 26 a 30 años de edad; el **9,1%** de 31 a 35 años de edad y el **54,5%** contestó tener de 36 años en adelante, por lo que se observa que la mayoría de los empresarios son adultos.

De la población entrevistada, el **81,8%** eran del sexo masculino y el **18,2%** del sexo femenino, por lo que se presta atención que son más varones los micros, pequeños empresarios que se entrevistaron.

Descripción de las PyMEs de la Sierra Norte del Estado de Oaxaca.

En el rubro de descripción de las PyMEs se analizaron las variables de: nombre comercial, localidad de origen, registro, producto de venta, año de inicio de operaciones, inversión, tipo de ventas, tipo de clientes, ingreso mensual, tipo de compras, tipo de proveedores, gastos personales mensual, maquinaria, tipo de crédito y financiamiento.

De la localidad provienen son los pequeños empresarios, y los resultados son que el **9,1%** son de Santa María Alotepec, el **45,5%** de Santo Domingo Tepuxtepec, el **18,0%** de San Pedro y San Pablo Ayutla (lugar de análisis), el **9,1%** son de Asunción Cacalotepec y finalmente el **18,2%** de Santa María Tlahuitoltepec, lo que nos muestra que la mayoría de los microempresarios que integran la OMIZACH (Organización, Mixe Zapoteca y Chinanteca) son de Santo Domingo Tepuxtepec.

Referente al registro de las empresas, se les pregunto a los pequeños empresarios si estaban registradas ante las autoridades correspondientes y el **36,4%** contesto que sí, mientras el 63,6% contesto que no argumentando que carecían de la información para hacer el registro y además piensan que es muy caro todo ese tipo de trámite.

Un factor importante dentro de cualquier empresa es la antigüedad que tienen dentro del mercado, en el caso de las PyMEs es necesario conocer la antigüedad que tienen dentro del mercado local, para conocer su evolución y crecimiento de la misma, por ello a los pequeños empresarios se les cuestiono el año de creación de su empresa.

Tabla 3. Tiempo de las PyMEs en el Mercado

Año de inicio	Porcentaje
2004	18,2%
2005	9,1%
2006	18,2%
2008	18.2%
2009	9,1%
2010	18,20%
Año pasado	9.1%

Fuente: Elaborado por el investigador con datos obtenidos del cuestionario 2012

Como se observa en los resultados en la tabla tres, en el 2005, 2009 y 2011 solo se crearon una empresa por año, mientras que en el 2004, 2006, 2008 y 2010 se crearon dos empresas por año, en el 2007 no fue creada ninguna empresa en la región mixe.

La inversión es uno de los factores, en el pilar de una empresa, por lo que se consultó sobre la inversión al iniciar su empresa y el **18,2%** contestó que menos de 5 000 pesos, otro **18.2%** dijo que de 5 000 a 10 000 pesos y el resto que fue el **63.6%** contestó que más de 10 000.

En la variable de ventas, ha contado o a crédito, el **27,3%** maneja el sistema de crédito, y el **72%** vende a contado, la mayoría de los integrantes de la OMIZACH vende a contado, ya que comentan que no les da confianza dar su producto sin que se lo paguen.

En tipo de producto, en este rubro se pretendió conocer si el producto que ofrece es de la comunidad en donde se localiza su empresa o de donde lo obtienen. El **45,5%** adquiere su producto en la región mientras el **54.5%** lo adquiere de algunas regiones del Estado. Aunque la mayoría de las personas obtuvieran su producto en la región, algunos de los productos que se venden no se pueden conseguir dentro de la comunidad.

Como el cliente es por muchos motivos la razón de la existencia y garantía del futuro de cualquier tipo de empresa, es preciso conocer de donde provienen los clientes para saber el potencial que podría tener la empresa. El **90,9%** de los clientes son de la región y solo el **9.1%** proviene de algunas regiones del Estado lo que se mantiene satisfecha la demanda local.

Referente a los ingresos el **54,5%** su ingreso mensual es menor a 3 000 pesos, mientras el **45,5%** su ingreso mensual es de 3 000 a 5 000 pesos aproximadamente, en todos los casos expresan que no es suficiente el dinero que obtienen para suplir con las necesidades básicas en su casa y en su negocio.

El análisis de la variable compras, corresponde a indicar si las compras se realizan a crédito o contado en donde el **9,1%** adquiere su mercancía a crédito y el **90,9%** al contado, esto disminuye la posibilidad de que la mayoría de los pequeños empresarios quedan endeudados en los siguientes meses.

De los proveedores que suministran los productos a las PyMEs rurales el **54,5%** son propios de la región, el **9,1%** de algunas regiones del estado y el **36.4%** adquieren su mercancía en todo el estado.

Aunque las empresas rurales de la sierra norte son pequeñas, requieren en algunas ocasiones gastos de compra, por ello fue importante preguntar por el gasto de compra el **27,3%** gasta 1 000 pesos el **9,1%** contestó que 1 500 pesos, **9,1%** dijo que 2 500 pesos, **18,2%** gasta 3 000 pesos, **27,3%** señaló que 5 000 pesos y el **9.1%** no gasta.

En cuanto a gastos generales (gastos personales que tienen al mes como alimentación, salud, vivienda, agua, luz, etc.), el resultado fue **72,7%** menos de 3 000 pesos, el **18,20%** gasta de 3 000 a 5 000 pesos y el **9,1%** más de 5 000 pesos.

Con el 1% de diferencia en el porcentaje entre las frecuencia, el **54,5%** de los empresarios rurales si cuentan con la maquinaria para realizar las operaciones de su empresa mientras que el **45,5%** no cuentan con la maquinaria que implica que con lo único que cuentan es con la mano de obra propia.

Todos los pequeños empresarios que manifestaron la necesidad de contar con maquinaria para la ejecución de las actividades del negocio, el **45.5%** contestó el precio es de 20 000 pesos aproximadamente, el **9.1%** dijo que 50 000 pesos, el **36.4%** 300 000 pesos y el **9.1%** contestó que necesita 320 000 pesos. Los microempresarios comentan que sin esa maquinaria no puede progresar su negocio.

En el tipo de crédito, en la comunidad de San Pedro y San Pablo Ayutla el **72.7%** no conoce los tipos de créditos más comunes que ofrecen las instituciones de crédito mientras que el **18.2%** si los conoce por que ha adquirido alguno, y el **9.1%** no contestó.

Situación actual de las PyMEs rurales en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca.

Las causas para emprender un negocio son diversas, lo que motiva a las personas a emprender, se debe a diferentes razones. Al realizar la encuesta entre la muestra seleccionada de los micros, pequeños y medianos empresarios de diferentes sectores económicos, se puede obtener la siguiente información:

Empresa1. La primera pequeña empresa analizada está ubicada en Santa María Alotepec, con 7 años vendiendo ganado y registrada ante el SAT desde sus inicios. Es, dirigida por un joven de 21 años, que inicio con una inversión de 5 000 pesos y desde entonces vende su ganado al contado. Sus clientes son únicamente de la región por lo que su ingreso mensual es de 5 000 pesos, al igual que sus clientes sus proveedores son de la región y compran al contado. Mensualmente gasta aproximadamente 3 000 pesos incluyendo compra de ganado y gastos personales, por el momento no cuenta con crédito. Lo que se puede observar es que tiene un margen de utilidad mensual de 2 000 pesos, puede solicitar una cuenta de ahorro y expandir la venta de ganado a otras regiones que le permita incrementar sus ventas.

Empresa 2. Con dos años de antigüedad, el criadero de truchas es administrada por su propietario de 49 años localizada en Santo Domingo Tepuxtepec, no cuenta con su registro ante el SAT. Invirtió inicialmente 10, 000 pesos, sus clientes son de la región y

obtiene un ingreso mensual de 3 000 pesos; vende y compra al contado. Lo que necesita para su negocio lo compra en algunas regiones del Estado ya que en su comunidad no cuentan con lo que él requiere, sus gastos mensuales aproximados son de 2 000 pesos. A la fecha requiere de una camioneta que tiene un valor aproximado de 50 000 pesos, ya indica que es necesaria para entregar el producto. Al obtener la camioneta incrementarían sus ventas ya que podría ir a otras partes de su región de origen y lograría perdurar en el mercado local, ya que el margen de utilidad podría aumentar.

Empresa 3. Artículos deportivos es lo que vende un joven empresario de 28 años, empresa que se localiza en San Pedro y San Pablo Ayutla, inició en el 2010 sin registro ante el SAT y no pretende registrar su empresa eventualmente. Con una inversión inicial de 10 000 pesos a la fecha tiene ingresos mensuales aproximados de 3 000 pesos comercializa al contado y a crédito, sus clientes son de la región mientras sus artículos deportivos lo consigue en todo el Estado de Oaxaca. Sus gastos ascienden alrededor de 8 000 pesos al mes, no cuenta con máquina para producir su trabajo en su negocio, pero comenta que necesita maquinaria con un costo aproximado de 300 000 pesos. Si adquiriera algún tipo de crédito no tendría la solvencia para poder cubrir el préstamo, ya que gasta más de lo que vende.

Empresa 4. La siguiente empresa tiene cuatro años vendiendo mesas y sillas propiedad de un señor de 52 años de Santo Domingo Tepuxtepec el mismo fabrica su producto, negocio que aún no se encuentra registrado en el SAT, invirtió al iniciar la cantidad de 10 000 pesos aproximadamente, sus clientes son únicamente de la región, por lo que su ingreso mensual es de 2 000 pesos, realiza compras a contado y vende a contado, sus proveedores son de la región y sus gastos aproximados son de 4 000 pesos, actualmente cuenta con una cepilladora y cortadora, ahora cuenta con un crédito del Fondo Regional, y por su parte comenta que quisiera que el gobierno apoye a las PyMEs rurales. El empresario no

dio datos sobre cuánto asciende su crédito, pero como en el empresa tres no cuenta con capacidad de pago para sus gastos y para liquidar el préstamo.

Empresa 5. En Santo Domingo Tepuxtepec se localiza una pequeña empresa dedicada a la venta de aguacate la cual está administrada y atendida por un joven de 23 años, inicio en el 2008 con una inversión de 3 000 pesos, compra y vende al contado por lo que su ingreso mensual es de 2 000 pesos, sus gastos ascienden a 3 800 pesos, hoy en día solamente cuenta con picos y palas para trabajar en su negocio, lo significativo es que no cuenta con ningún tipo de crédito y hasta cierto punto lo mejor es que no tenga ninguna deuda ya que al igual que la empresa tres y cuatro no tienen la capacidad de pago, lo que a el empresario pide es más apoyo por parte del gobierno federal y estatal.

Empresa 6. La sexta empresa analizada está ubicada en Asunción Cacalotepec con tres años realizando el acopio y comercialización de café, no cuenta con el registro correspondiente ante el SAT, gestionada por un comunero de 41 años, inició con una inversión de 10 000 pesos, desde que inicio vende y compra al contado, sus clientes son únicamente de la región por lo que vende al menudeo y su ingreso mensual es de 3 000 pesos, mensualmente gasta alrededor de 5 000 pesos entre sus gastos personales y los de su negocio, dentro de sus herramientas importantes para el negocio, el señor comenta que tiene una camioneta de modelo atrasado, sin embargo dentro de sus necesidades, está el adquirir una camioneta de 3 ½ toneladas con una valor aproximado de 320 000 pesos, en el 2011 nos explicó que cuenta con un crédito de 20 000 pesos, lo que se puede prestar atención es que no tiene la solvencia económica para estar pagando el préstamo ya que gasta más de lo que gana, se tendría que hacer un análisis más minucioso ya que no se cuenta con toda la información detallada, y finalmente el comenta en el cuestionario que necesita que los apoyen algunas dependencias del gobierno federal y estatal.

Empresa 7. El microempresario de 23 años vende artículos de oficina y escolar desde hace un año en Santo Domingo Tepuxtepec, su negocio ofrece todos estos artículos sin registro ante el SAT, hace un año inicio con una inversión de 10 000 pesos, vende únicamente a la población de Santo Domingo Tepuxtepec, obtiene un ingreso mensual de 2 000 pesos, posee la facilidad de hacer sus compras a crédito adquiriendo sus artículos en todo el estado, gasta mensualmente 1 000 pesos, en su negocio cuenta con una copiadora y enmicadora, hasta el momento no cuenta con ningún tipo de crédito y lo que pretende es ampliar con máquinas de cómputo y vender productos de regalo. Si ahorra y utiliza bien el margen de utilidad que tiene que es de 1 000 pesos mensuales, seguramente puede ampliar su negocio como lo idealiza en un plazo corto, ya que por la localidad donde vende no necesita invertir grandes cantidades.

Empresa 8. En Asunción Cacalotepec se localiza una empresa que vende abarrotes al menudeo, el microempresario inició en el 2006 con una inversión de 10 000 pesos y es la segunda PyME que tiene el registro ante el SAT, sus clientes son únicamente de la localidad de Asunción, la mercancía la adquiere en el todo el Estado de Oaxaca, su ingreso está por debajo de los gastos que tiene al mes ya que su ingreso es de 2 000 pesos y sus gastos son alrededor de 6 000 pesos, hasta la fecha del 14 de diciembre del 2011 no contaba con ningún tipo de crédito, su situación financiera muestra que su negocio no cuenta con la solvencia para poder cubrir sus gastos, aparte de obtener ayudas económicas por la OMIZACH, se desconoce si cuenta con algún otro tipo de ayuda por parte familiar o federal como oportunidades, para poder cubrir el total de sus gastos.

Empresa 9. El microempresario de 41 años vende muebles en San Pedro y San Pablo Ayutla, es el segundo microempresario que su empresa se localiza en el lugar donde se aplicó el cuestionario, no cuenta con registro de pequeño contribuyente ante el SAT y comenzó su negocio hace siete años con una inversión inicial de 3 000 pesos, mensualmente su ingreso es de 3 000 pesos incluyendo ventas a contado y a crédito y sus

gastos ascienden a 3 000 pesos, su negocio cuenta con cepillador, sierra, y una cortadora, lo que desea es que capaciten al personal y tener un local adecuado, como se puede observar el microempresario vende y gasta la misma cantidad aproximadamente, se mantiene al margen ya que vende sus muebles en algunas partes fuera de la localidad de San Pedro y San Pablo Ayutla y eso lo ha ayudado a no gastar más de lo que gana.

Empresa 10. En Santo domingo Tepuxtepec se localiza una empresa que está constituida como persona moral, está integrada por varios socios de la comunidad, el señor entrevistado de 52 años cosecha y vende el tomate desde el 2004, su inversión inicial para pertenecer a la sociedad fue de 8 000 pesos, aproximadamente obtiene un ingreso al mes de 1 500 pesos, comercializa únicamente al contado, sus clientes son únicamente de la región, y su gasto mensual asciende 1 400 pesos, no cuenta con ningún tipo de maquinaria para cosechar el tomate, comenta en la encuesta que la sociedad necesita un proyecto de cadena productiva con un valor aproximado de 5 000,000 pesos, al igual solicita un técnico para elaborar proyectos productivos. El socio tiene un margen de utilidad de 100 pesos mensuales, mismo que podría ahorrar y en un futuro invertir en la cosecha del tomate y ampliar más sus ventas a otras regiones.

Empresa 11. Por último se encuentra un micro negocio con venta de ropa, uniformes, bordados y costura dirigida y administrada por una señora de 38 años, este micro negocio se localiza en Santa María Tlahuitoltepec, con seis años de antigüedad y constituida como persona física, inicio con una inversión de 10 000 pesos y actualmente gana al mes 2 000 pesos, comercializa al contado, los clientes son únicamente de la región y los proveedores son fuera del Estado que es donde adquiere la tela para coser, sus gastos aproximados al mes son de 6 000 pesos que incluye gastos personales y los gastos y compras que se generan en su negocio. Hoy en día cuenta con rectas, bastilladoras y remalladora, y lo que necesita para seguir ejecutando las actividades en su negocio es cambiar la cortadora con un valor aproximado de 32 000 pesos y una recta para mezclilla, en el 2011 contaba con

un crédito de 50 000 pesos en caja solidaria CONDOY, y lo que le interesa es conocer como emplear gente. En este último micro negocio tiene el mismo problema que la mayoría de las PyMEs entrevistadas que gastan más de lo que venden. Se tendría que hacer un estudio más minucioso del porque la mayoría de las PyMEs de la sierra norte del estado de Oaxaca gastan más de lo que venden, si los negocios no les dan rendimiento económico para permanecer en el mercado local.

Conclusión

Los grandes problemas de financiamiento para las PyMEs rurales pasan por su necesidad de flexibilidad y capacidad de respuesta, es por ello que el resultado de la investigación realizada en San Pedro y San Pablo Ayutla. Para analizar la importancia del financiamiento en las PyMEs de la sierra norte indica que:

Para el estudio financiero de las PyMEs rurales de la sierra norte es importante analizar el contexto donde se encuentran al igual conocer cuánto ingresa a sus micronegocios y cuanto gastan tanto en el negocio como en su hogar, ya que el 100% de las PyMEs trabajan en sus negocios para solventar los gastos económicos de sus hogares, pero desafortunadamente de las once PyMEs analizadas solamente cuatro tienen una utilidad razonable para la región donde se encuentran, esto significa que el resto de las PyMEs sobreviven con el dinero que les proporciona la OMIZACH a través de los apoyos gubernamentales.

A otra conclusión que se llega es que si se invirtiera más a las PyMEs unidad de análisis no progresarían ya que en el contexto donde se encuentran y la vida que tienen no les permite ser rentables, aunque se sabe que toda empresa para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero) la falta de liquidez y su localización en la sierra norte hace que sigan en pobreza y no prosperen.

Actualmente los microempresarios de la sierra norte siempre tienen problemas para acceder a los beneficios que otorga el gobierno federal como es el Fondo PyME, ya que absolutamente para todos los programas de apoyo el requisito primordial es el elaborar un Proyecto Productivo, en el caso de los microempresarios rurales no pueden acceder a los mismos dado que no cuentan con los recursos técnicos-económicos ni la preparación para la elaboración de estos proyectos. Como consecuencia de esto los que aprovechan estos beneficios que da el gobierno son las medianas empresas ubicadas en el centro de cualquier ciudad ya que ellos cuentan con la capacidad de pago para que les elaboren proyectos productivos.

De las once PyMEs analizadas solamente una logró elaborar su estado financiero proforma, en donde los resultados muestran que es la única que tiene un margen de utilidad y está registrada como persona física, esto significa que puede apoyarse en la OMIZACH o en la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca (UABJO) para que le ayuden en la elaboración de algún proyecto productivo dado que se dedica a la venta de ganado y tiene la ventaja de poder obtener apoyos y beneficios económicos al igual que capacitarse en los programas del gobierno federal.

Las PyMEs que se dedican a la venta de aguacate, café y tomate, se recomienda que aprovechen al máximo el recurso, dado que son productos que se pueden potencializar al máximo ya que ellos mismos lo producen y lo venden, de igual manera que el señor que vende ganado pueden apoyarse de la UABJO o la OMIZACH para hacer proyectos productivos de desarrollo sustentable y así generar empleo.

A la única microempresaria entrevistada, la de la empresa once, le interesa poder emplear personal para trabajar, exponiendo que se enfrenta a diferentes problemas como por ejemplo: la comunidad donde tiene su negocio se rigen por el tipo de gobierno de Sistema Normativo Interno mejor conocido como usos y costumbres, de igual manera no se tienen conocimientos de leyes, no puede hacerlos firmar contratos de trabajo, y el personal que

le llega trabajar para la elaboración de ropa a los pocos días se van. Por lo que pregunta que: ¿cómo puede hacer para que la gente que trabaja con ella no se vaya? o ¿cómo contratar más empleados? porque su meta es hacer crecer su negocio, por lo que se le sugirió que se puede acercarse a la UABJO y solicitar una tesista para que realice su servicio social, que pueda trabajar en su empresa y poder implementar estrategias para contratar personal.

Otro aspecto importante es que el gobierno federal debe flexibilizar apoyos para las verdaderas pequeñas empresas y más aún para las rurales y ayudarlos a comercializar fuera de su localidad. Se propone la elaboración de estrategias comerciales para poder llegar a un mayor número de emprendedores y pequeños empresarios y así disminuir el índice de mortalidad de las empresas, todo dirigido a rediseñar la forma en que aplican los recursos.

Finalmente se rechaza la hipótesis que se planteó al inicio de la investigación “La falta de un financiamiento adecuado en las PyMEs rurales de la Región de la Sierra Norte del Estado de Oaxaca no les permite crecer y desarrollarse en el mercado local”, ya que para la sobrevivencia y rentabilidad de las PyMEs en la sierra norte no es importante el financiamiento, dado que hay otros elementos que influyen más que un financiamiento a los microempresarios de la región de estudio, como son: el contexto donde se ubican las PyMEs rurales, la falta de un mercado local dado que el área de estudio presenta tasas de crecimiento poblacional negativas lo que demuestra que hay migración en el municipio y la falta de capacitación de parte de los empresarios.

Bibliografía

- Campesina, F. I. (Junio 2008). *Foro Regional sobre financiamiento rural* . México: SAGARPA.
- Dora María Lladó Lárraga, L. I. (Junio 2013). Microempresa en México una mirada local . *Sociedad Estado y territorio* , 33-57.
- Economista, E. (2 de Enero de 2012). SHCP pide mantener prudencia fiscal y financiera. *El economista*, págs. <http://economista.com.mx/fondos/2012/01/02/shcp-pide-mantener-prudencia-fiscal-financiera>.
- Moreno, T. M. (2010). Los 7 Financiamientos para las Pymes. *Expansión* , Edición 1085.
- Pavón, L. (2010). Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009). *CEPAL*, 69.
- PyMEs, H. d. (12 de Noviembre de 2010). *PYMES DE MÉXICO*. Recuperado el 10 de Enero de 2012, de <http://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de%20las%20pymes/>
- Rosa María Velázquez Sánchez, A. L. (2013). Las instituciones microfinancieras en el desarrollo regional de Oaxaca. *Estudios Interdisciplinarios de la Organización*, 16.
- SELA. (2009). Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de las crisis económicas interancional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas(PYMES) de América Latina y el Caribe . *SELA*, [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/bfdc6510345b2368032575fb004ede38/b13e2125738aa366032575fb004d45c4/\\$FILE/SELA%20IBERPYME%20-%20Gonzalo%20Capriles.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/bfdc6510345b2368032575fb004ede38/b13e2125738aa366032575fb004d45c4/$FILE/SELA%20IBERPYME%20-%20Gonzalo%20Capriles.pdf).
- Velázquez Sánchez, R. S. (2013). Las Instituciones microfinancieras en el desarrollo regional de Oaxaca. *Estudios interdisciplinarios de la orgnización*, 31/47.
- Ventura, J. D. (Marzo de 2010). Influencia de la mercadotecnia en las micro pequeñas y medianas empresas. *Monografía* . Veracruz, Xalapa , México : Universidad Veracruzana.

Villafuerte, D. B. (2011). *La inversión en recursos humanos y la competitividad en las micro y pequeñas empresas en la región Arequipa-2011*. Arequipa Perú : Fondo de Cultura de la Fundación Nuevo Mundo.