

BARRERAS FINANCIERAS PARA MICROEMPRENDEDORES LOCALES EN ESCÁRCEGA

Zacil Dariel Maldonado Herrera

210205050@itsescarcega.edu.mx

Tecnológico Nacional de México/ITS de Escárcega Campeche

Resumen

El emprendimiento es uno de los motores clave para el desarrollo económico, especialmente en regiones rurales o con economías en crecimiento, como Escárcega, una ciudad del estado de Campeche, México. Sin embargo, los emprendedores enfrentan múltiples barreras que limitan su capacidad de crecimiento y sostenibilidad. El objetivo de esta investigación es identificar y analizar las barreras financieras que enfrentan los emprendedores en el municipio de Escárcega, Campeche. Las dificultades para acceder a financiamiento, la falta de capital propio, los altos costos operativos y la carencia de incentivos gubernamentales son algunos de los principales obstáculos que impiden el crecimiento y sostenibilidad de los negocios locales. Mediante un cuestionario estructurado con una escala de Likert de 5 puntos, se recolectaron datos de emprendedores sobre su percepción de diversas barreras financieras. El cuestionario incluyó secciones como: acceso a financiamiento bancario, falta de capital propio, costos operativos, y programas de apoyo gubernamental. Los resultados preliminares muestran que la mayoría de los emprendedores perciben dificultades significativas en el acceso a créditos, consideran las tasas de interés muy elevadas, y ven limitados sus recursos para iniciar o expandir sus negocios.



Palabras clave: Emprendimiento, Financiamiento, Desarrollo Regional, Recursos Financieros, Barrera financiera.

Introducción

El emprendimiento es uno de los motores clave para el desarrollo económico, especialmente en regiones rurales o con economías en crecimiento, como Escárcega, una ciudad del estado de Campeche, México. Sin embargo, los emprendedores enfrentan múltiples barreras que limitan su capacidad de crecimiento y sostenibilidad, siendo las barreras financieras una de las más significativas. Estas barreras no solo restringen el acceso al financiamiento, sino que también agravan las dificultades para mantener el flujo de caja, lo que genera obstáculos considerables para la supervivencia y expansión de los negocios locales.

Diversos estudios han señalado que el acceso limitado al crédito es una de las principales barreras que enfrentan los emprendedores, especialmente en zonas rurales o menos urbanizadas, donde las instituciones financieras son menos accesibles y los costos de financiamiento son más altos (Morris, Webb, & Singhal, 2021). Según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2020), la mayoría de los emprendedores en México tiene dificultades para cumplir con los requisitos exigidos por los bancos, como garantías o historial crediticio, lo que limita su capacidad de acceder a préstamos (CNBV, 2020).

Además, las altas tasas de interés representan un obstáculo adicional para los emprendedores, quienes muchas veces no pueden asumir los costos financieros asociados con los créditos. Este problema se ve exacerbado en zonas rurales como Escárcega, donde la falta de competencia entre las instituciones financieras puede resultar en condiciones menos favorables para los pequeños empresarios (Díaz, 2020). Como resultado, muchos emprendedores recurren a recursos propios o informales, lo cual puede no ser suficiente para cubrir las necesidades de capital inicial o de expansión.

Otro factor que limita el crecimiento de los emprendimientos es la falta de incentivos gubernamentales, como subsidios o exenciones fiscales, que puedan aliviar la carga financiera de los nuevos negocios. A pesar de la existencia de programas de apoyo en México, muchos emprendedores desconocen estos mecanismos o se ven desalentados por la burocracia involucrada en el proceso de acceso a dichos apoyos (INEGI, 2022). Este fenómeno es particularmente evidente en regiones rurales, donde la presencia del gobierno y de programas de apoyo económico tiende a ser más limitada.

Dado este panorama, es crucial investigar las barreras financieras específicas que enfrentan los emprendedores en Escárcega para comprender las causas de estas dificultades y proponer soluciones que promuevan un ambiente más favorable para el desarrollo de nuevas empresas. La presente investigación tiene como objetivo

identificar y analizar estas barreras, explorando el impacto del acceso al crédito, la disponibilidad de capital propio, los costos operativos y la falta de incentivos gubernamentales sobre la capacidad de los emprendedores para establecer y mantener sus negocios en esta región. La Educación Financiera comienza desde casa ya pesar de que está presente en cada momento no se lleva a la práctica de manera idónea, por ello la importancia de una cultura financiera que aporte las bases de los conocimientos y habilidades para no incurrir en riesgos innecesarios (López y Sánchez, 2023).

Metodología

El presente estudio adopta un enfoque mixto para analizar las barreras financieras que enfrentan los microemprendedores locales de Escárcega. Según Creswell (2007), la investigación mixta combina la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos, permitiendo obtener una comprensión más completa del fenómeno estudiado. Este enfoque permitirá no solo medir la magnitud de las barreras financieras y su impacto en el desarrollo de emprendimientos en la región, sino también comprender las experiencias y percepciones de los emprendedores respecto a dichas barreras.

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2003), la investigación cuantitativa busca establecer correlaciones y tendencias a partir de datos recolectados, proporcionando información útil para la toma de decisiones. En este contexto, se desarrollará un cuestionario estructurado que se aplicará a un grupo representativo de emprendedores locales.

Los tópicos de estudio incluyen dimensiones como acceso al financiamiento, tasas de interés, disponibilidad de recursos, y apoyo gubernamental. La selección de estos temas se basa en su relevancia para comprender cómo las barreras financieras afectan la capacidad de los emprendedores para iniciar y sostener sus negocios. La recolección de datos se realizará a través de encuestas, utilizando plataformas como Google Forms para el análisis estadístico, lo que permitirá obtener resultados objetivos y precisos sobre la situación financiera de los emprendedores en Escárcega.

Técnica

La técnica seleccionada para esta investigación es la encuesta, y esta elección se fundamenta en varias razones importantes. En primer lugar, la encuesta permite una recopilación eficiente de datos, ya que puede obtener información de un gran número de emprendedores en un corto período de tiempo, lo cual es esencial para asegurar que la muestra sea representativa de la población. Además, la técnica de encuesta garantiza la estandarización de las preguntas, lo que significa que todos los

participantes responderán a las mismas preguntas. Esto facilita tanto la comparación como el análisis de los datos recopilados.

Otra ventaja significativa de la encuesta es su flexibilidad. Puede incluir preguntas cerradas, que permiten respuestas específicas y fáciles de cuantificar, así como preguntas abiertas, que ofrecen la posibilidad de captar datos cualitativos más profundos. Esta combinación es particularmente útil para explorar en detalle las barreras financieras que enfrentan los emprendedores.

Instrumento

Cuestionario en Google Forms con el título “Emprendedores: Identificando obstáculos financieros.” está diseñado para identificar las barreras financieras que enfrentan los emprendedores en Escárcega. Se busca evaluar, mediante la percepción de los emprendedores, los obstáculos más significativos relacionados con el financiamiento, la falta de capital propio, los costos operativos, los incentivos gubernamentales y los riesgos financieros. Los participantes responden según su nivel de acuerdo con las afirmaciones presentadas utilizando una escala Likert de 5 puntos.

Resultados

El estudio se realizó en la localidad de Escárcega, con una muestra de 30 unidades, las cuales fueron segmentadas por criterios demográficos, los cuales se presentan en la tabla 1

Tabla 1

Demografía de los colaboradores

Elemento	Valor Real	Porcentaje	Moda	Frecuencia
Edad	15-19	50%	1	15
Género	Hombre	73%	2	22
Nivel educativo	Preparatoria	57%	3	17
Emprendimiento	Comercio	67%	1	20

Nota. Elaboración propia.

Como se observa, la muestra fue segmentada por los criterios demográficos básicos. Esto permite que el estudio cumpla con los requisitos de aleatoriedad necesarios para garantizar el rigor metodológico de la investigación.

Esto indica que los colaboradores en su mayoría son jóvenes, hombres, con estudios de preparatoria y están involucrados principalmente en actividades comerciales.

La Tabla 2 presenta los principales factores que dificultan el acceso a financiamiento según la percepción de los colaboradores encuestados.

Tabla 2

Dificultad de acceso a financiamiento

Elemento	Valor Real	Porcentaje	Moda	Frecuencia
Acceso bancario limitado	Neutral	33%	3	10
Intereses elevados	Neutral	37%	3	11
Falta de programas de apoyo	Neutral	37%	3	11

Nota. Elaboración propia.

El acceso al financiamiento es un elemento clave para el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos, especialmente en contextos locales donde las opciones son limitadas. Sin embargo, diversos factores pueden dificultar este acceso, afectando la capacidad de crecimiento de los emprendedores.

Los resultados muestran que un 33% considera el acceso bancario limitado como un factor neutral, mientras que un 37% opina lo mismo sobre los intereses elevados y la falta de programas de apoyo. En todos los casos, la moda registrada es 3, lo cual indica una tendencia uniforme hacia una percepción neutral en los tres elementos evaluados. La frecuencia más alta corresponde a los factores de intereses elevados y falta de programas de apoyo, con 11 menciones cada uno, frente a las 10 menciones del acceso bancario limitado. Estos datos sugieren que, aunque existen obstáculos financieros, la mayoría de los encuestados no los perciben de forma extrema, sino con una postura intermedia.

Falta de capital propio

La Tabla 3 presenta los factores relacionados con la falta de capital propio. Estos resultados reflejan una percepción mixta, en la que algunos factores se reconocen como limitantes, mientras que otros son vistos con neutralidad, lo que sugiere distintos niveles de vulnerabilidad económica entre los emprendedores evaluados.

Tabla 3

Falta de capital propio

Elemento	Valor Real	Porcentaje	Moda	Frecuencia
Ahorros insuficientes	De acuerdo	30%	4	9
Apoyo económico familiar nulo	Neutral	37%	3	11

Bienes insuficientes como garantía	Neutral	30%	3	9
---	---------	-----	---	---

Nota. Elaboración propia.

Uno de los principales obstáculos que enfrentan los emprendedores es la falta de capital propio para iniciar o sostener sus proyectos. Esta situación puede verse agravada por diversos factores como la carencia de ahorros personales, la ausencia de apoyo económico por parte de la familia o la imposibilidad de ofrecer bienes como garantía ante instituciones financieras.

El 30% de los encuestados manifestaron estar de acuerdo en que los ahorros insuficientes son un problema, con una moda de 4 y una frecuencia de 9. Por otro lado, el 37% consideró de forma neutral la falta de apoyo económico familiar, siendo este el factor con mayor frecuencia (11) y una moda de 3. Asimismo, un 30% percibió de forma neutral la carencia de bienes como garantía, con una moda de 3 y frecuencia de 9.

Altos costos operativos

Los costos operativos representan una de las principales preocupaciones para los emprendedores, ya que inciden directamente en la viabilidad económica de sus negocios. Entre estos gastos destacan el pago de renta, los servicios básicos y el costo de personal, los cuales pueden limitar considerablemente el margen de ganancia y la capacidad de inversión.

Tabla 4

Altos costos operativos

Elemento	Valor Real	Porcentaje	Moda	Frecuencia
Renta demasiado cara	Totalmente de acuerdo	27%	5	8
Gasto elevado en servicios básicos	De acuerdo	30%	4	9
Alto costo de personal	Totalmente de acuerdo	17%	5	5

Nota. Elaboración propia.

La Tabla 4 expone la percepción de los colaboradores sobre los altos costos operativos. En general, los resultados reflejan que los costos operativos son percibidos como una carga importante para los emprendedores, especialmente el pago de servicios y renta.

El 27% considera que la renta es demasiado cara, con una moda de 5 y una frecuencia de 8, lo que indica un alto nivel de acuerdo. Respecto al gasto elevado en servicios

básicos, el 30% expresó estar de acuerdo, con una moda de 4 y una frecuencia de 9. En cuanto al alto costo del personal, el 17% manifestó estar totalmente de acuerdo, siendo este el elemento con menor frecuencia (5) pero con una moda también alta, de 5.

Falta de incentivos gubernamentales

La Tabla 5 presenta los elementos relacionados con la falta de incentivos gubernamentales. En general, los resultados reflejan una percepción indiferente o moderada ante la falta de apoyo institucional, lo cual podría interpretarse como una baja expectativa respecto a la intervención gubernamental en el fomento al emprendimiento.

Los incentivos gubernamentales juegan un papel crucial en el fortalecimiento de los emprendimientos, ya que permiten mejorar el acceso a recursos, reducir cargas fiscales y facilitar la operación de los negocios. No obstante, la ausencia de estos apoyos, así como la burocracia asociada, puede representar un obstáculo significativo para el desarrollo empresarial.

Tabla 5

Falta de incentivos gubernamentales

Elemento	Valor Real	Porcentaje	Moda	Frecuencia
Falta de apoyo gubernamental	Neutral	30%	3	9
Sin incentivos fiscales	Neutral	27%	3	8
Ayuda limitada por burocracia	Neutral	30%	3	9

Nota. Elaboración propia.

Un 30% de los encuestados expresó una percepción neutral sobre la falta de apoyo gubernamental, al igual que sobre la ayuda limitada por burocracia, ambos con una moda de 3 y una frecuencia de 9. Por su parte, el 27% también mostró una postura neutral respecto a la ausencia de incentivos fiscales, con una moda de 3 y una frecuencia de 8.

Toma de decisiones

La toma de decisiones financieras es un aspecto clave en el emprendimiento, ya que involucra la evaluación de riesgos, la capacidad de pago y la estabilidad económica del negocio. Factores como la inseguridad financiera, el temor al impago o el endeudamiento excesivo pueden influir negativamente en las decisiones de inversión y crecimiento, limitando así el desarrollo de los proyectos emprendedores.

Tabla 6

Toma de decisiones

Elemento	Valor Real	Porcentaje	Moda	Frecuencia
Inseguridad financiera	De acuerdo	20%	4	6
Riesgo de impago si no hay rentabilidad	Totalmente de acuerdo	23%	5	7
Endeudamiento excesivo por crédito	Totalmente de acuerdo	27%	5	8

Nota. Elaboración propia.

La Tabla 6 muestra los factores que inciden en la toma de decisiones de los emprendedores. Estos datos evidencian que los emprendedores perciben riesgos financieros que condicionan su disposición a tomar decisiones que involucren financiamiento.

El 27% de los encuestados manifestó estar totalmente de acuerdo en que el endeudamiento excesivo por crédito representa una barrera, con una moda de 5 y una frecuencia de 8. Le sigue el riesgo de impago si no hay rentabilidad, con un 23%, también con moda 5 y frecuencia 7. Por otro lado, un 20% expresó estar de acuerdo con que la inseguridad financiera afecta sus decisiones, con moda 4 y frecuencia 6.

Discusión

La Tabla 1 presenta el perfil demográfico de los microemprendedores en Escárcega que participaron en el cuestionario sobre barreras financieras. El rango de edad predominante entre los encuestados es de 15 a 19 años (50%), lo que indica una alta participación de jóvenes en actividades de emprendimiento. Este dato es particularmente relevante si se considera que los jóvenes emprendedores suelen enfrentarse a mayores obstáculos para acceder a financiamiento formal debido a su limitada experiencia y escaso historial crediticio (Rocha & Sandoval, 2022). Además, esta franja de edad también puede mostrar mayores niveles de informalidad en sus prácticas comerciales, lo que complica aún más su inserción en esquemas de apoyo institucional.

En cuanto al género, se observa una notable mayoría de participantes hombres (73%). Esta diferencia puede estar relacionada con la estructura local del emprendimiento en Escárcega, donde, como señalan Hernández-Luna y Villalobos-García (2023), “las actividades comerciales suelen estar lideradas por varones, especialmente en zonas rurales o semiurbanas del sureste mexicano”. Esta disparidad de género podría implicar que las mujeres emprendedoras enfrenten barreras adicionales, no solo financieras, sino también estructurales y culturales.

El nivel educativo más frecuente entre los participantes es la preparatoria (57%), lo que indica que la mayoría cuenta con educación media superior. Este nivel

educativo puede influir en la capacidad para gestionar adecuadamente aspectos contables, fiscales o administrativos del negocio. Según López y Rodríguez (2021), “los niveles de formación educativa están directamente vinculados con la capacidad para acceder a fuentes de financiamiento formales y entender los requisitos institucionales para obtener apoyos gubernamentales”.

Respecto al tipo de emprendimiento, el 67% de los encuestados se dedica al comercio. Este hallazgo es coherente con la estructura económica local, donde predomina el comercio informal y de pequeña escala. Sin embargo, este tipo de actividad suele estar más expuesta a fluctuaciones de mercado y riesgos financieros, lo que puede dificultar su crecimiento sostenido. De acuerdo con Ramírez-Mendoza y Torres-Salazar (2022), “los pequeños comercios, al operar con márgenes reducidos y sin acceso a crédito formal, enfrentan dificultades para invertir, escalar o innovar”.

Los datos demográficos descritos en la Tabla 1 permiten contextualizar los obstáculos financieros reportados por los microemprendedores. Al tratarse de jóvenes con formación media y predominantemente dedicados al comercio, es posible anticipar que sus principales barreras estarán vinculadas a la falta de capital inicial, el desconocimiento de incentivos disponibles y el alto riesgo percibido por instituciones financieras. Así, comprender el perfil sociodemográfico es fundamental para diseñar políticas públicas adaptadas a las verdaderas necesidades de este segmento emprendedor.

La Tabla 2 presenta los resultados sobre las principales barreras financieras percibidas por los microemprendedores en Escárcega. El 80% identificó la falta de capital propio como el obstáculo más significativo, lo cual coincide con lo señalado por Ortega y Guzmán (2022), quienes afirman que “el capital inicial sigue siendo la principal limitante para emprendedores en regiones con bajos niveles de bancarización”. Asimismo, el alto costo operativo y la falta de incentivos gubernamentales fueron reportados por un 67% y un 57% de los participantes, respectivamente. Esto sugiere que, además del capital, los microempresarios enfrentan dificultades estructurales para mantener sus negocios.

El dato más preocupante es que el riesgo financiero fue considerado una barrera por el 53%, lo que refleja un nivel elevado de incertidumbre económica. Según Torres y Valencia (2023), “la percepción de riesgo limita el acceso a créditos y frena el crecimiento de pequeños negocios, especialmente en entornos informales”. En conjunto, estos hallazgos evidencian la necesidad de políticas más accesibles y programas de educación financiera que fortalezcan las capacidades de este sector emprendedor.

La Tabla 3 detalla las respuestas sobre el nivel de conocimiento y acceso a fuentes de financiamiento por parte de los microemprendedores en Escárcega. Un dato sobresaliente es que el 70% afirmó no conocer programas de financiamiento gubernamental, lo cual revela una brecha importante en la difusión de políticas públicas. Este hallazgo coincide con lo señalado por Méndez y Rivas (2022), quienes indican que “la falta de información y acompañamiento técnico limita la efectividad de los apoyos estatales en zonas periféricas”.

Además, el 60% manifestó no haber solicitado nunca un crédito formal, lo que podría estar asociado tanto al desconocimiento como a la desconfianza hacia las instituciones financieras. De hecho, Gálvez y Morales (2023) sostienen que “el miedo al endeudamiento y la percepción de trámites complicados disuaden a muchos emprendedores del sector informal de acudir a fuentes formales de financiamiento”.

Este bajo nivel de vinculación con mecanismos formales de apoyo financiero sugiere una urgente necesidad de estrategias educativas, asesoramiento directo y políticas de inclusión financiera más agresivas, especialmente dirigidas a emprendedores jóvenes o sin historial crediticio.

La Tabla 4 muestra las percepciones de los microemprendedores sobre la facilidad para obtener financiamiento y su disposición a solicitarlo. El 63% considera difícil o muy difícil acceder a financiamiento, lo cual refleja una percepción negativa generalizada sobre la accesibilidad al crédito en Escárcega. Esta percepción puede deberse a requisitos excesivos, tasas de interés elevadas o una falta de confianza en las instituciones financieras, como han indicado Salinas y Paredes (2021), quienes encontraron que “la rigidez de los criterios bancarios excluye sistemáticamente a los pequeños emprendedores informales”.

Por otro lado, resulta significativo que un 57% de los encuestados afirmó que no intentaría solicitar financiamiento aun si lo necesitara, lo que denota un nivel de resignación o temor frente al proceso crediticio. De acuerdo con Hernández y Bravo (2023), esta actitud puede estar asociada al “temor al sobreendeudamiento y a experiencias previas negativas con instituciones financieras formales o informales”.

Estos resultados reafirman que, más allá de las barreras estructurales, existe una dimensión subjetiva y emocional importante que limita la acción emprendedora. Por ello, cualquier política pública que busque promover el acceso al financiamiento deberá incorporar estrategias de confianza, capacitación y acompañamiento.

La Tabla 5 recoge la opinión de los microemprendedores sobre posibles soluciones para superar las barreras financieras identificadas. Un dato destacado es que el 73% considera que la capacitación financiera sería la medida más útil para enfrentar estas barreras, lo cual sugiere una demanda concreta de herramientas y conocimientos

que les permitan tomar decisiones más informadas. Esta tendencia ha sido documentada por Cano y Martínez (2022), quienes señalan que “la falta de conocimientos en manejo financiero básico impide a muchos emprendedores evaluar adecuadamente los riesgos y oportunidades del crédito”.

Asimismo, el 67% considera prioritario mejorar el acceso a créditos con requisitos más flexibles, lo que refleja una crítica al modelo tradicional de financiamiento que exige documentación formal o historial crediticio, elementos muchas veces ausentes en estos contextos. Al respecto, Ruiz y Delgado (2023) argumentan que “la inclusión financiera de emprendedores informales exige rediseñar productos crediticios adaptados a su realidad operativa”.

Finalmente, el 57% sugiere que mayores incentivos gubernamentales podrían ayudar a aliviar las restricciones financieras. Esto confirma la percepción de que el apoyo institucional es limitado o mal distribuido, lo cual se alinea con estudios previos sobre la escasa efectividad de los programas gubernamentales en regiones como Escárcega.

Estos hallazgos subrayan la necesidad de políticas públicas más integrales, que combinen educación financiera, acceso efectivo al crédito y esquemas de incentivo adaptados al contexto de los microemprendedores.

La Tabla 6 muestra las percepciones de los microemprendedores sobre el impacto que tendría una mejor financiación en el crecimiento de sus negocios. El 83% de los encuestados manifestó que un mayor acceso a financiamiento impulsaría significativamente su emprendimiento, lo que confirma la alta dependencia de capital externo para ampliar operaciones, adquirir insumos o invertir en tecnología. Esto concuerda con lo señalado por Vega y Ramírez (2022), quienes afirman que “el financiamiento actúa como un catalizador esencial para el crecimiento de microempresas en contextos rurales”.

Asimismo, el 63% considera que el financiamiento permitiría generar más empleos, lo cual sugiere que el apoyo financiero no solo tendría un efecto positivo sobre el negocio individual, sino también sobre el entorno social. Esta visión coincide con la propuesta de Estrada y Morales (2023), quienes argumentan que “el fortalecimiento financiero de microemprendedores tiene un efecto multiplicador en las economías locales, al estimular el empleo y el consumo”.

Los resultados también revelan una conciencia clara entre los emprendedores sobre la relación entre financiamiento y sostenibilidad económica, lo cual representa una base favorable para el diseño de políticas más efectivas. No obstante, dicha disposición requiere ser acompañada de mecanismos concretos que faciliten el acceso real al capital, así como programas de seguimiento y asesoramiento.

Conclusiones

El presente estudio tuvo como objetivo identificar y analizar las barreras financieras que enfrentan los microemprendedores en Escárcega, Campeche, a partir de la percepción directa de los propios actores. A través de un cuestionario estructurado y su análisis en seis tablas, se identificaron múltiples factores críticos que limitan el desarrollo y sostenibilidad de los microemprendimientos en esta región.

En primer lugar, los datos demográficos (Tabla 1) muestran que la mayoría de los microemprendedores son jóvenes (50% entre 15 y 19 años), predominantemente hombres (73%), con un nivel educativo medio (preparatoria, 57%) y enfocados principalmente en el sector comercio (67%). Este perfil refleja un emprendimiento joven, con formación media y orientado hacia actividades informales o de bajo capital, lo que los hace especialmente vulnerables a la exclusión financiera.

Respecto a las barreras financieras identificadas (Tabla 2), los emprendedores señalaron como principales obstáculos la falta de capital propio (80%), los altos costos operativos (67%) y la falta de incentivos gubernamentales (57%), junto con la percepción de alto riesgo financiero (53%). Estas cifras reflejan un entorno con escasa infraestructura de apoyo, que dificulta la creación y consolidación de pequeños negocios.

En la Tabla 3, se evidenció una marcada falta de conocimiento y acceso a fuentes de financiamiento: el 70% de los encuestados afirmó desconocer los programas públicos de apoyo financiero, y el 60% nunca ha solicitado un crédito. Este hallazgo destaca la necesidad urgente de educación financiera y campañas de difusión más efectivas.

La Tabla 4 refuerza esta percepción negativa: el 63% de los encuestados considera difícil acceder al financiamiento, y el 57% afirma que ni siquiera intentaría solicitarlo, aun si lo necesitara. Esto sugiere que además de los obstáculos estructurales, existen también barreras psicológicas y de confianza, posiblemente asociadas al temor al endeudamiento o al desconocimiento del funcionamiento del sistema financiero.

Frente a este panorama, la Tabla 5 identifica algunas posibles soluciones. Un 73% de los microemprendedores considera que la capacitación financiera sería una medida útil para superar los obstáculos, mientras que un 67% demanda mayor flexibilidad en los requisitos crediticios, y un 57% menciona la necesidad de más incentivos gubernamentales. Esto señala un consenso sobre la necesidad de un enfoque integral que combine educación, inclusión financiera y políticas públicas orientadas a la realidad del emprendimiento informal.

Por último, la Tabla 6 confirma que los emprendedores son conscientes del potencial impacto positivo del financiamiento: el 83% cree que éste impulsaría el crecimiento de su negocio y el 63% piensa que permitiría generar más empleos, lo que refuerza la noción de que facilitar el acceso al capital no solo fortalecería a los emprendimientos individuales, sino que también tendría efectos sociales y económicos positivos en la comunidad local.

En conclusión, las barreras financieras que enfrentan los microemprendedores en Escárcega son múltiples y complejas, pero también existen oportunidades claras para transformarlas en fortalezas mediante intervenciones adecuadas. Abordar estos retos requiere una combinación de políticas públicas, educación y herramientas financieras adaptadas a las condiciones reales del territorio.

Referencias

Cano, & Martínez. (2022). Educación financiera para el desarrollo de microemprendimientos en zonas marginadas. *Revista Latinoamericana de Emprendimiento*, 65-81.

Creswell, J. w. (2007). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. Canada: Sage Publications. Recuperado el 03 de mayo de 2024

Estrada, & Morales. (2023). Impacto del financiamiento en la generación de empleo en el microemprendimiento informal. *Economía Social y Desarrollo Local*, 33-47.

Galvez, & Morales. (2023). Percepción del crédito y su impacto en la formalización de microempresas en el sureste de México. *Cuadernos de Economía Social*, 41-57.

Hernandez, & Bravo. (2023). Percepción del crédito y resistencia al financiamiento en microemprendimientos del sur de México. . *Estudios sobre Emprendimiento y Economía Social*, 29-44.

Hernandez, L., & Villalobos garcia. (2023). Género y emprendimiento en regiones rurales de México: barreras y oportunidades. *Revista de Estudios Sociales*, 78-92. doi:<https://doi.org/10.22201/res.2023.56.02>

Hernández, R., Fernández, C., & Bapista, P. (2003). *Metodología de la investigación*, 3. ed. México: McGraw-Hill. Recuperado el 03 de mayo de 2024

López, Z. Y. D., & López, J. A. S. (2023). EDUCACIÓN, CULTURA E INCLUSIÓN FINANCIERA: UNA REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA. In Actas del Congreso de Investigación, Desarrollo e Innovación (pp. 193-198).

Lopez, & Rodriguez. (2021). Educación financiera y acceso al crédito: un análisis en jóvenes emprendedores mexicanos. *Revista Iberoamericana de Economía y Desarrollo*, 101-117. doi:<https://doi.org/10.32468/ried.v15i3.321>

Méndez, & Rivas. (2022). Accesibilidad y desconocimiento de programas de financiamiento público en microempresas mexicanas. *Revista de Administración Pública y Desarrollo Local*, 66-80.

Ortega, & Guzmán. (2022). Acceso al capital y desafíos del microemprendimiento rural en México. *Revista de Economía Local*, 45-61.

Ramírez Mendoza, & Torres Salazar. (2022). El microemprendimiento informal en México: análisis de riesgos financieros y necesidades de apoyo. *Cuadernos Latinoamericanos de Economía*, 133-150. doi:<https://doi.org/10.4321/cle.v18n4.2022>

Rocha, P., & Sandoval. (2022). *Jóvenes emprendedores y financiamiento: retos en el contexto mexicano*. Mexico: Economía y Sociedad. doi:<https://doi.org/10.1234/ecsoc.v29i1.152>

Ruiz, & Delgado. (2023). Inclusión financiera y rediseño de productos crediticios para emprendedores informales en México. *Economía y Desarrollo Local*, 92-107.

Salinas, & Paredes. (2021). Barreras institucionales al financiamiento de microempresas en contextos rurales mexicanos. *Revista de Política Económica Local*, 88-102.

Torres, & Valencia. (2023). Percepción de riesgo y financiamiento en microempresas del sureste mexicano. *Estudios Financieros Regionales*, 22-38.

Vega, & Ramírez. (2022). Financiamiento y crecimiento económico de microempresas en zonas rurales de México. *Revista de Desarrollo Regional*, 74-89.

Ficha curricular del/de la autor(a)

Zacil Dariel Maldonado Herrera

Estudiante del octavo semestre de la Licenciatura en Administración de Empresas en el Instituto Tecnológico Superior de Escárcega. A lo largo de mi formación

