

El financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México

Financing as a Development Strategy in Artisanal Microenterprises in San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, Mexico

ADRIANA LÓPEZ GARCÍA*

MARTÍN ARTURO RAMÍREZ URQUIDY*

ARTURO CÉSAR LÓPEZ GARCÍA**

Abstract

This paper examines the influence of financing on the performance of artisanal micro-enterprises in San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, Mexico. Surveys and semi-structured interviews were applied to key actors of local development and artisan entrepreneurs between January and February 2017. Results suggest that, although loans contribute to the performance of the businesses, these coexist with other factors which influence their performance such as leadership and the social problems and context of the localities where they are located.

Keywords: *performance, financing, micro-enterprise, San Bartolo Coyotepec.*

Resumen

Este trabajo examina la influencia de los financiamientos en el desempeño de las microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México. Para ello, se aplicaron encuestas y entrevistas semiestructuradas a actores clave del desarrollo local y empresarios artesanales entre enero y febrero de 2017. Los resultados evidencian que, si bien los créditos contribuyen en el desempeño de las empresas, coexisten otros factores que influyen en su desempeño como la voluntad del líder y los problemas sociales y del contexto de las localidades donde se encuentran.

Palabras clave: desempeño; financiación; microempresa artesanal; San Bartolo Coyotepec.

* Universidad Autónoma de Baja California, correos-e: adriana.lopez14@uabc.edu.mx y martinramirez@uabc.edu.mx.

** Universidad de la Sierra Sur, correo-e: arturocezar@gmail.com.

Introducción

Las microempresas artesanales representan oportunidades de desarrollo para sus localidades. Este sector en México tiene escaso reconocimiento, a pesar de ser una actividad potencialmente rentable en términos financieros y de impacto social. Los negocios artesanales que se han consolidado apuestan al crecimiento sustentado en la participación de mercados a nivel nacional e internacional; así como son diversos los establecimientos que enfrentan una serie de problemáticas que limitan su crecimiento. En el caso de las microempresas artesanales de Oaxaca ocurre lo mismo. Una de las principales dificultades que presentan es que no cuentan con una visión empresarial del negocio, sino que sólo están guiadas para la subsistencia y por la tradición; además, ellas encuentran complicaciones para allegarse de recursos necesarios físicos, financieros, humanos y tecnológicos para su adecuado funcionamiento.

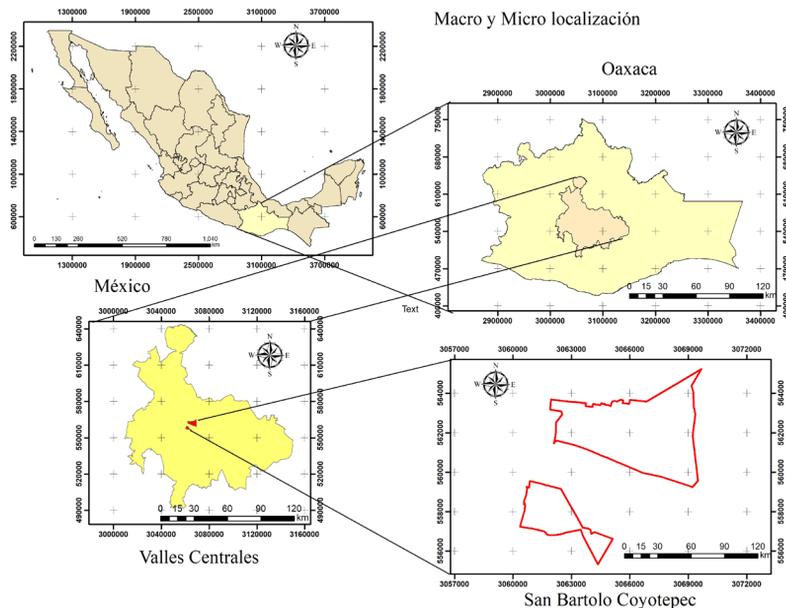
Dado lo anterior, esta investigación explica la contribución de los recursos financieros en el desempeño en las microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca. Se espera que los recursos financieros, independientemente de la fuente que los origina, aporten beneficios en cuanto a la liquidez necesaria para emprender inversiones, diversas mejoras e innovaciones que promoverán su crecimiento y rentabilidad.

1. Comunidad de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México

San Bartolo Coyotepec se ubica en el distrito Centro, al sur de la capital del Estado de Oaxaca (México), en la región de Valles Centrales (ver mapa 1). La distancia entre la ciudad de Oaxaca de Juárez y la comunidad de San Bartolo Coyotepec es de 12 kilómetros. De acuerdo con el último Censo de Población y Vivienda (CPV), el municipio registró una población de 10,391 personas, pertenecientes a la cultura Zapoteca (Inegi, 2020).

En temas educativos de acuerdo con el CPV, las cifras del grado de educación, respecto al nivel básico (principalmente primaria y secundaria), se han mantenido estables (Inegi, 2010; 2020). Por su parte, los niveles medio superior y superior (entre la población de 18 años y más) han presentado un incremento aproximado de 36%. En parte se debe al sector femenino, el cual reporta las mayores cifras educativas, que es un punto favorable en temas de género ya que se está permitiendo la igualdad de oportunidades. A pesar de las buenas cifras educativas, este sector también reporta las mayores cifras con respecto al tema de analfabetas y población sin educación (261 y 253 respecto del total reportado para el año 2020). Si bien el analfabetismo va disminuyendo, es una situación que aún persiste.

Mapa 1 Localización geográfica de la comunidad



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2015). Se empleó el software ARCGIS 10.6.1. Proyección canónica conforme de Lambert (Esri, 2020).

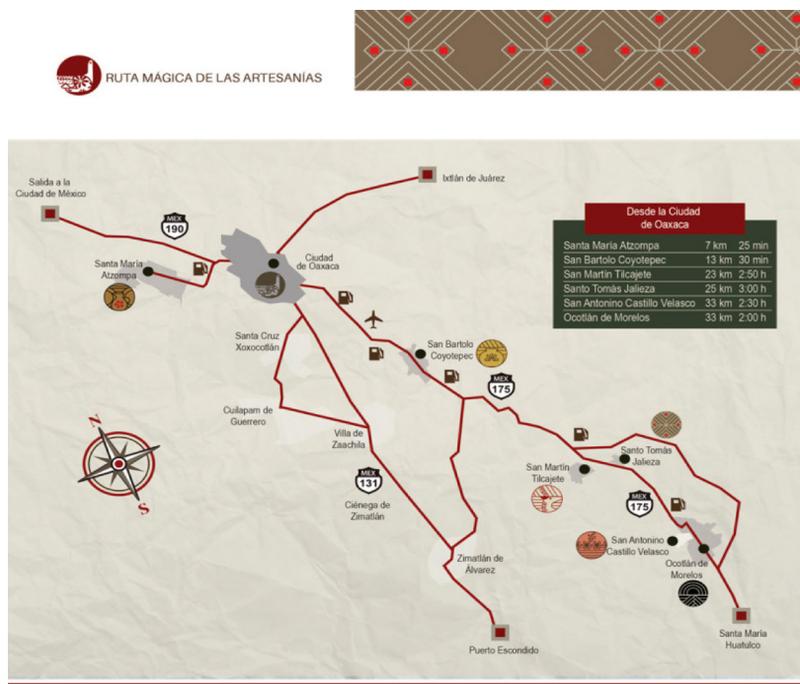
La afectación al sector femenino se acompaña con el hecho de que tradicionalmente a las mujeres se les delega las funciones del hogar y la crianza de los hijos, que en parte influye sobre las oportunidades de los varones para acceder a la educación y superarse, las cuales son mayores en comparación con las mujeres. Debido a la cercanía con la capital del Estado, los sectores de la población de la comunidad cuentan con instalaciones médicas, gubernamentales, educativas, policíacas, entre otros, las cuales permiten que haya un menor nivel de marginación.

La comunidad no cuenta con industria y transformación a grandes escalas. Las industrias establecidas¹ son de propietarios ajenos a la localidad, que se instalaron ahí para aprovechar las ventajas de su ubicación. Con respecto a los sectores económicos, el primario presenta poca participación tanto en el sector productivo —el destino de la superficie agrícola se destina a alfalfa, maíz y frijol— como en la población ocupada (PEA). La PEA se caracteriza por la población masculina y en edad adulta mayor; por su parte, la población joven decide buscar alternativas laborales con ingresos

¹ Ejemplo de estas industrias de propietarios que no son nativos de la localidad son el grupo MODELO y la embotelladora de agua GUGAR, empresas que son muy reconocidas a nivel local (PMD, 2020).

inmediatos y menor esfuerzo físico (PMD, 2020).² Por su parte, los sectores secundarios y terciarios representan las actividades más importantes. Atendiendo a cifras de los últimos censos económicos (Inegi 2004, 2009, 2014 y 2019), sólo la actividad terciaria representó 45, 63, 71 y 75% respectivamente de las unidades económicas registradas en la población. Dentro de los factores positivos destaca la cercanía con la zona metropolitana de los valles centrales y con zonas turísticas —en este caso caracterizado por la exclusividad en la elaboración de artesanías de barro negro, así como por formar parte de la llamada Ruta Mágica de las artesanías (Sector, 2017).³

Figura 1
Ruta mágica de las artesanías



Fuente: imagen retomada de Sector, 2017.

² De acuerdo con PMD (2020), la población cuenta con zonas o tierras productivas rentables. No obstante, atiende de manera escasa su explotación, tanto comercial como de subsistencia, esto provoca que ella sea dependiente de los productos externos, lo cual es problemático para los propios pero beneficioso para los externos.

³ El proyecto llamado “Ruta Mágica” es un recorrido que inicia en la capital del Estado hacia cada una de las comunidades participantes, con el fin de conocer gran parte de los trabajos artesanales.

Tomando como referencia este último punto, la actividad artesanal representa una de las prácticas más ejercidas en el Estado. De acuerdo con Rocío Soriano Cerna, directora de Comercialización y Desarrollo Artesanal del Instituto Oaxaqueño de las Artesanías, son aproximadamente 70 mil personas que se dedican a la elaboración de las artesanías. San Bartolo Coyotepec se caracteriza por la elaboración de artesanía de barro negro (alfarería). En estos negocios artesanales, más de 50% son de base familiar, varios de los cuales son heredados de generación en generación (Hernández y Domínguez, 2003).

1.1. El financiamiento como estrategia de desarrollo en las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)

El recurso financiero dentro de las empresas es una herramienta importante. Provee, entre otras acciones o aspectos, el flujo de efectivo tanto para la adquisición del capital de trabajo como de activos de capital (activos fijos) y favorece el ciclo operativo del negocio generando renta y ganancias. Permite un aumento de productividad, promueve la innovación por la disponibilidad de recursos, así como una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados. Las teorías sobre las decisiones de financiamiento parten de Modigliani y Miller (1958), las cuales se basan en el estudio de la estructura de capital y su relación con el valor de mercado de las empresas. Los planteamientos de las necesidades del recurso financiero en las organizaciones parten de la Teoría Basada en Recursos y Capacidades. Esta teoría tiene como antecedente las ideas de Penrose (1959) y posteriormente los desarrollos teóricos de autores como Barney (1991), Grant (1991), Mahoney y Pandian (1992) y Peteraf (1993). La premisa de la teoría centra su atención en el análisis de los recursos que poseen y/o controlan las empresas y en la importancia que tiene este hecho para explicar la evolución de los resultados en beneficio de la organización (Vargas-Hernández, 2013).

Los recursos que poseen las organizaciones han venido a ser catalogados como tangibles e intangibles. Los primeros refieren a aquellos que tienen una parte material, son cuantificables y medibles gracias a ese soporte físico. Por su parte, los segundos suelen estar basados en la información y el conocimiento, así como la relación entre capitales, por lo que no tienen límites definidos en su capacidad de utilización (Guerras y Navas, 2007; Fuentes *et al.*, 2016). Dentro de los recursos clave que maneja la teoría es posible identificar a los humanos (plantilla de personal que en número, cualificación y jerarquía integran el organigrama de la empresa), físicos (localización y dimensión de las plantas de producción, la distribución en

planta, las instalaciones y equipos productivos), financieros (maneja la relación entre capitales propios y ajenos, el poder de endeudamiento y la facilidad de generar recursos financieros), y los activos basados en el conocimiento y complementarios a él (Vargas-Hernández, 2013).

Dado que no todos los recursos fomentan de manera amplia la creación de ventajas competitivas o las mejoras del desempeño (a través de su crecimiento, rentabilidad o supervivencia), el recurso financiero participa de los objetivos de la organización, la toma de decisiones de tipo financiero, la obtención de recursos monetarios, su administración y la inversión de estos (Van Horne y Wachowicz, 2010). Hay distintos escenarios de la relación entre el financiamiento y el desempeño; esto es, relaciones positivas, negativas o neutrales. Esto se encuentra condicionado a variables como tamaño, antigüedad, ventas, tipo de financiamiento, etc. (Cortés, 2016).

Por ello, uno de los desafíos más importantes de la organización es administrar y gestionar de la mejor manera los recursos financieros (Cabrera-Bravo, Fuentes-Zurita y Cerezo-Segovia, 2017). La revisión empírica sobre recursos y capacidades en pequeñas y medianas empresas (pymes) es escasa. Los aportes radican en el análisis del ciclo de vida financiero (Mac an Bhaird, 2010) como en la toma de decisiones financieras donde la experiencia del dueño tiene mayor relevancia que los métodos formales. Al identificar la importancia que tiene el recurso financiero en la organización, ¿por qué en las empresas se presentan dificultades de liquidez? Esta interrogante presenta varios enfoques (ver tabla 1). Uno de ellos refiere a la decisión sobre la fuente de financiamiento a la que recurrirán. Myers (1984) y Myers y Majluf (1984) proponen la Teoría de la Jerarquía Financiera (*Pecking Order*) para explicar el comportamiento con relación a la preferencia de las empresas para acudir a los fondos generados internamente (reversión de utilidades) y sólo a la financiación externa si la autofinanciación es insuficiente. Esta jerarquía de preferencias establece que la primera fuente a la que recurren las empresas son los fondos internos; en segundo lugar, se emite deuda (endeudamiento bancario); y por último, se procura una ampliación del capital propio (acceso al mercado de capitales) (Pesce *et al.*, 2015; Guercio *et al.*, 2017). Este efecto parte de que los propietarios prefieren mantener su información privada antes que exponerse en el mercado financiero.

La elección de la fuente elegir dependerá de una serie de cuestiones. Existen autores que consideran que las pequeñas y medianas empresas presentan un vínculo entre la empresa y propietario, no solo emocional sino también legal y financiero (Briozzo *et al.*, 2016). Asimismo, el hecho de que estas fuentes no están influidas por las asimetrías de la información permite un mayor margen de discrecionalidad, haciéndolas las preferidas por los empresarios.

Tabla 1
Dificultades de liquidez

Enfoque 1	La decisión referente a determinar cuál fuente de financiamiento es la mejor o la más oportuna representa un motivo de discusión (Teoría de la Jerarquía Financiera (<i>Pecking Order</i>). Un punto de referencia es el grado de apalancamiento que está dispuesta la organización a tener para el logro de sus objetivos (Teoría Estática (<i>Trade-off</i>)).
Enfoque 2	Limitaciones que presentan los negocios para acceder al financiamiento. Se parte, por un lado, de las altas disposiciones que manejan las instituciones bancarias y, por otro, de las limitaciones que tienen las organizaciones para cumplir con las demandas (Hirsch y Walz, 2019).
Enfoque 3	Impacto que traerá el recurso en el establecimiento. Derivado de una falta de conocimiento sobre las diferentes áreas de la organización, puede llegar a resultar que la inversión del financiamiento no de los resultados esperados.
Enfoque 4	Actuar del líder del negocio en la toma de decisiones. Los empresarios, al conocer las condiciones del establecimiento, determinan las decisiones y la persistencia en las dinámicas de financiamiento.

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, esto no implica que no se pueda acudir a una financiación externa. Se asume usualmente un financiamiento externo a medida que evoluciona el tamaño de la empresa a mediana o a grande y tiene la posibilidad de asumir el riesgo y la incertidumbre de incursionar incluso en el mercado de valores o lograr cubrir los lineamientos de las instituciones financieras. A medida que la empresa va transitando su ciclo de negocio, la reducción de las asimetrías de información mejora el acceso a fuentes financieras con mejores condiciones de plazo y costos.

De acuerdo con la Teoría Estática (*Trade-off*) las empresas que presentan apalancamiento se adaptan a un nivel de endeudamiento óptimo, que está determinado por un *trade off* entre los costos y los beneficios del endeudamiento. De ahí que cuando se alcanza la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentarla. Estudios empíricos encuentran que el uso de financiamiento externo puede promover que los gerentes de las empresas se involucren en la gestión de ganancias (Shu y Chiang, 2014; Yang *et al.*, 2016).

El segundo enfoque se refiere a las limitaciones que presentan los negocios para acceder al financiamiento. En primer lugar, se visualizan problemas significativos asociados con las asimetrías de información entre empresarios y proveedores financieros que varían a lo largo del ciclo de

vida de la empresa (Hirsch y Walz, 2019). Existen fallas detectadas en el funcionamiento de los mercados financieros característica de las economías modernas, asociadas a la dificultad de información (de las transacciones financieras), factores como los ahorros fiscales generados por los intereses, las altas garantías y complejas normativas de contratos, etc., o bien la imposibilidad de los dueños de negocios de utilizarlas por desconfianza a las instituciones que las otorgan, porque no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, falta de solvencia económica y garantías suficientes (Bustos y Pugliese, 2015). El otorgamiento de un préstamo depende de la información que los bancos obtienen del negocio para determinar la capacidad de devolución, el sector económico y el contexto macroeconómico. Los proveedores financieros dedican un esfuerzo considerable para tratar los problemas de selección y riesgo sobre el retorno del crédito (Fu *et al.*, 2019).

Otro enfoque hace referencia al impacto que traerá el recurso en el establecimiento. Es decir, dadas las características de los negocios (estructura o monto de su capital) pueden caer en la situación donde el recurso financiero podría no aportar beneficios, dado que a menudo carecen de los recursos tangibles e intangibles necesarios, como el capital humano, limitantes de expansión, la reputación o la legitimidad para alcanzar su potencial de creación de valor, entre otros (Block *et al.*, 2019; Bonini *et al.*, 2019). Son muy pocas las pequeñas empresas que se detienen a realizar una correcta planeación financiera, esto derivado porque regularmente dan mayor importancia a la planeación operativa (falta de personal capacitado y herramientas específicas) (Saavedra y Espíndola, 2016). Cuando no hay relación entre las diferentes necesidades de la organización no les permite anticipar de manera adecuada los eventos internos y externos que pudieran afectar su operación, poniéndolas en seria desventaja frente a la competencia amenazando su estabilidad.

El cuarto enfoque refiere al actuar del líder del negocio. Al conocer las condiciones del establecimiento, los empresarios determinan las decisiones y la persistencia en las dinámicas de financiamiento. Esto es importante, ya que de no atenderse adecuadamente podría provocar la condición en la que el financiamiento no genera beneficios. El actuar del gerente, así como con el desarrollo de habilidades directivas y de aprendizaje, el acceso y acumulación de recursos financieros aumenta con el tiempo. Si el líder constantemente realiza evaluaciones internas de los recursos y analiza su acervo financiero, puede buscar una buena generación de ganancias que permitan la reinversión de los recursos de las pymes (Paul *et al.*, 2007; Cortés, 2016). La combinación del financiamiento adecuado junto con la experiencia e iniciativa de los líderes comúnmente se traduce en resultados satisfactorios (Lockett *et al.*, 2009), la evolución de las relaciones de

apalancamiento pueden generar estructuras de capital estables o bien deficientes.

De acuerdo con el estudio de Orueta *et al.* (2017), en México se refleja que conforme aumenta el tamaño de la empresa, el financiamiento también aumenta en términos relativos. De esta forma, el 16% de las microempresas analizadas registraron financiamiento, lo que contrasta con el 36% de las empresas grandes. Reflejando que para el caso de las micro y pequeñas empresas emplean una combinación de fuentes internas y externas. Al cierre de diciembre de 2015, la banca múltiple dirigió más de 1 millón de créditos a empresas, de los cuales alrededor de un 63% se dirigió a las mipymes.

Partiendo de la importancia que representa el recurso financiero para las empresas, Holmes y Kent (1991) propusieron la Teoría de la Jerarquía Financiera restringida para las pymes, su premisa maneja que emitir capital accionario externo no es una opción para este tipo de empresas, ya que puede no estar disponible o no interesar al emprendedor por el temor a perder control de su empresa. La evidencia empírica sugiere que si bien en las pymes se tienen una serie de factores que limita la solicitud del recurso financiero, el tamaño de la empresa también se manifiesta como un factor de relevancia para acceder al financiamiento (en particular al nivel de deuda a solicitar o el nivel de deuda existente) (Heyman *et al.* 2008; Daskalakis y Psillaki, 2008). Esta situación golpea más a las microempresas golpea más. Berger y Udell (1998) consideran que las empresas con base a su tamaño, edad y la información que pueda aportar, así como su crecimiento y desarrollo van cambiando las fuentes de financiamiento. Se deduce que el financiamiento vía instituciones financieras para las microempresas resulta casi nulo, así como el hecho de considerar su efecto a mediano y largo plazo.

Para las micro y pequeñas empresas es común ver que la principal fuente de financiamiento a la que recurrirán son las aportaciones de los dueños o socios de la organización. Cuando la empresa es mediana o grande las fuentes de financiamiento varían combinando, además, la participación de fuentes externas, tales como créditos de proveedores e instancias financieras privadas que representan un área de oportunidad (Pérez *et al.*, 2015). El uso efectivo de la información financiera puede sustancialmente ayudar al pequeño empresario en la planeación financiera del futuro de la empresa. Al proyectar varios escenarios, se puede plantear una serie de combinaciones de decisiones, que ayudarán a anticipar los problemas que pudieran presentarse (Saavedra y Espíndola, 2016). En donde el uso, dependiendo de si es bueno o malo, que se le den a estos recursos, será cómo ayuden a aliviar diversos problemas de las mipymes. Con lo anterior se busca realizar un análisis sobre la influencia del financiamiento

en las microempresas artesanales, en el cual la hipótesis planteada sugiere que el recurso ha contribuido positivamente al mejoramiento del desempeño empresarial, pudiendo visualizar en las dimensiones de rentabilidad, supervivencia y crecimiento. Esto es, el acceso a fuentes de crédito permite a las microempresas invertir en sus instalaciones, emprender proyectos de mejora en sus canales de distribución y fomentar el crecimiento a través de la participación en distintas dinámicas.

2. Metodología

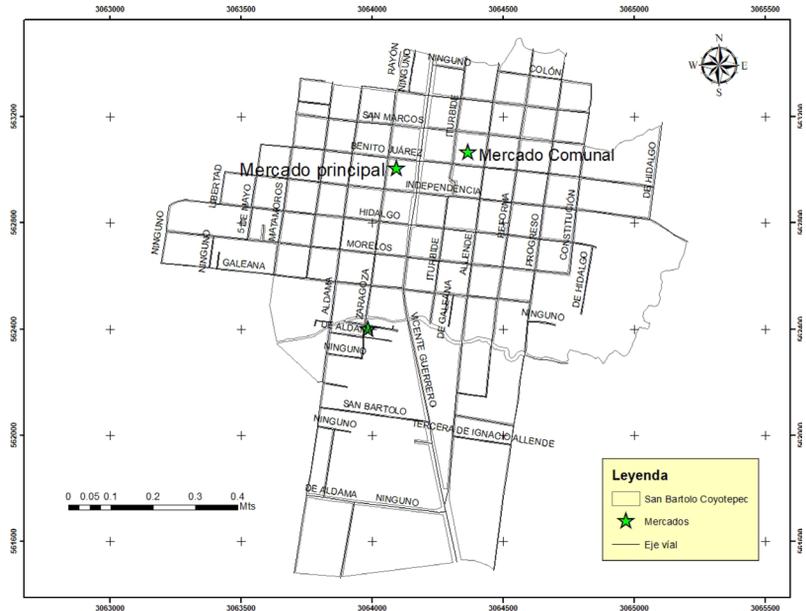
Se hizo un estudio de tipo exploratorio, donde se realizaron y analizaron encuestas y entrevistas semi-estructuradas. Para esto, se requirió un trabajo de campo de 5 meses. En un primer momento, se recurrió al uso de encuestas para determinar el perfil de los microempresarios, buscando iniciar un vínculo y poder tener un primer panorama del contexto. Se empleó una serie de preguntas en las que se obtuvo del entrevistado información general (incluye escolaridad y sexo), posición en el trabajo y las condiciones del negocio.

Para las preguntas con respuestas se utilizó una escala tipo Likert: (1) Muy difícil a (5) Muy fácil para el acceso al financiamiento, el tipo de apoyos recibidos, su impacto en distintas áreas, etc; (1) Nunca a (5) Siempre, para detallar las fuentes de financiamiento a las que han accedido, así como el destino del mismo; (1) Nada a (2) Completamente, para analizar la influencia del recurso financiero dentro y fuera del establecimiento. Se empleó también una escala tipo dicotómica y de opción múltiple para complementar la información. Se aplicó a diferentes líderes (al menos 3 de cada uno) para observar su variedad (por mencionar, de acuerdo con el sexo, la edad, por el tipo de trabajo, tiempo del negocio, etc.).

Una vez detectado y analizado el contexto, se emplearon entrevistas semiestructuradas a toda la muestra para indagar con mayor precisión mediante una conversación directa las respuestas de los primeros informantes —esto permitió la libre expresión del artesano sobre los temas tratados. Conforme se realizaron las entrevistas la observación participativa directa se empleó para visualizar su reacción ante las preguntas planteadas y capturar su percepción sobre el fenómeno de estudio. Los temas a tratar se centraron en las características del financiamiento en cuanto al acceso, fuentes e influencia percibida del mismo. Se obtuvo además información para analizar el desempeño, supervivencia, crecimiento y rentabilidad que han presentado las microempresas. Una vez obtenida la información se empleó la herramienta Atlas.ti, así como Excel para el concentrado del mismo.

Dentro de esta localidad, se encuentran ubicados dos mercados de comercio artesanal. El primero se ubica en el jardín central frente al palacio municipal (cuenta con alrededor de 20 establecimientos). El segundo al interior de la comunidad, en donde se localiza el mercado comunal —espacio en el que el resto de los negocios artesanales se encuentra, que oscila alrededor de 115 establecimientos (ver mapa 2). Existen también artesanos que no pertenecen a alguno de los mercados, y están posicionados en un tramo aproximado de 200 metros sobre la carretera federal Oaxaca-Puerto Escondido (alrededor de 7 establecimientos).

Mapa 2
Localización de los mercados en San Bartolo Coyotepec



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Inegi (2015). Se empleó el software Arcgis 10.5. Proyección canónica conforme de Lambert (Esri, 2020).

Una parte de estos establecimientos no están abiertos y permanecen cerrados la mayor parte de la semana. O bien, están cerrados de manera indefinida. Al hacer un recuento de los establecimientos omitiendo los negocios cerrados, el universo alberga 114 negocios artesanales, teniendo los mercados mayor representatividad. Cabe recalcar que participar en la actividad artesanal involucra diversas actividades de acuerdo con su cadena de valor; por lo tanto, variará la población que realice todas las actividades, de aquellos que se dedican sólo a la producción o venta.

Fotografía 1

Cadena de valor de la producción artesanal



Fuente: foto tomada de un mural en el mercado comunal de la localidad de San Bartolo Coyotepec.

Se empleó la técnica de muestreo aleatorio simple para la obtención de la muestra. El resultado arrojó una cifra de 88, valor que resulta pertinente para la investigación. Por lo tanto, se procedió a trabajar con 88 microempresas en la industria artesanal de barro negro en Oaxaca.⁴ Un aspecto importante de señalar es que los artesanos no confían en los forasteros, por ello en un primer momento se tuvo dificultades para recabar la información. Al principio, los artesanos se negaron a contestar las preguntas. Al realizar una estancia de investigación en el Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional Unidad Oaxaca (CIIDIR) durante los meses de septiembre y octubre de 2016, se contactó con una profesora investigadora que hizo el enlace con una líder de artesanos en el mercado local para explicarle sobre el propósito de la investigación y motivar la participación.

3. Hallazgos

La industria artesanal juega un papel importante en la economía de Oaxaca. Sin embargo, no se pudo detectar un padrón actualizado⁵ de personas

⁴ La pertinencia de esta cifra fue debido a que, en caso de que por algún motivo no se pudiera recabar datos de algún artesano, se disponía de un margen de establecimientos libres para ello.

⁵ Es necesario señalar que no existen estadísticas precisas que reflejen la magnitud del sector artesanal en México, lo que sí se conoce es que se trata de una actividad económica importante

artesanas o registros formales (como censos). De acuerdo con el informe ofrecido por el Fonart (2020), destaca que la población de artesanos en Oaxaca oscila en 451,837 personas. Según informes municipales en cada comunidad artesanal, se estima que el 90% de la población se dedica a la producción y comercialización de artesanías (Toledo-López, 2008). Al tratarse de una actividad que tiene más de 300 años, se ha manejado como una actividad que involucra la participación familiar (Hernández *et al.*, 2010). Por ello comúnmente se les conoce como empresas familiares.

Las características demográficas se visualizan en la tabla 2. Se aprecia que el liderazgo recae más en hombres que en mujeres —es decir, el rol de la mujer es complementario. Su participación dentro del establecimiento puede darse en toda la cadena productiva pero no intervienen en la toma de decisiones, ya que estas responsabilidades recaen tradicionalmente en los varones.

Tabla 2
Características demográficas de los dueños y tipología de las microempresas en San Bartolo Coyotepec

<i>Características del dueño</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>Características del negocio</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Edad			Tipo de alfarería		
25-40	12	14	Doméstica	0	0
41-55	41	46	Decorativa	33	37
56-70	35	40	Ambas	55	63
Educación			Fuente de ingresos		
Primaria	20	23	Actividad principal	73	83
Secundaria	35	40	Actividad complementaria	15	17
Preparatoria	18	20	Motivo de apertura del negocio		
Universidad	15	17	Crecimiento	29	33
Posgrado	0	0	Subsistencia	44	50
Sexo			Superación	15	17
Hombres	68	77	Pasatiempo	0	0
Mujeres	20	23	Otro	0	0
Experiencia en el mercado (años)			Solicitó financiamiento		
1-20	24	27	Sí	50	57
21-40	29	33	No	38	43
41-60	35	40			

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los estudios de Moctezuma sobre los negocios artesanales en Michoacán, Tonalá y Puebla (2012; 2013), destaca la presencia del papel de la familia patriarcal en la transmisión y desarrollo productivo

porque genera empleos directos e indirectos y es un elemento básico de la demanda del turismo nacional e internacional.

de la alfarería, donde la figura masculina predomina en toda la cadena de valor siendo su trabajo más valorizado que el de las mujeres. En temas de sucesión, incluso, se tiene preferencia por el varón. El papel de la mujer la centran en actividades de tipo reproductivas, en las funciones del hogar y crianza de los hijos, roles asignados preponderantemente por aspectos tradicionales y/o culturales (López y Díaz, 2018; Matías, 2019). Por su parte, se presenta una alta participación de adultos (entre 41 y 60 años) y adultos mayores (61 y más años) como líderes del negocio. De ahí que académicamente, al menos la mitad de las empresas analizadas tienen en la dirección del negocio a una persona que ha concluido estudios del nivel básico (primaria y/o secundaria). Los establecimientos que son liderados por personas con estudios de nivel medio superior y superior son escasos.

Son escasos los establecimientos donde los líderes poseen estudios de nivel medio superior y superior. Contar con estudios profesionales incompletos o pocos (escolaridad limitada y en algunos casos analfabetos) repercute significativamente en el desarrollo de sus negocios lo que dificulta su permanencia en el mercado.

[...] nuestra generación tuvo dificultades para ir a la escuela, más que nada porque éramos varios hijos en la familia y nuestros papás no podían mandar a todos a estudiar, luego a muchos de nosotros no se nos dio aprender, por eso desde chiquitos empezamos a trabajar (Simón, maestro artesano).

La principal actividad artesanal es la fabricación de piezas de barro. Esta producción es conocida dentro y fuera de Oaxaca (Toledo-López; Díaz-Pichardo; Jiménez-Castañeda y Sánchez-Medina, 2012). Sin embargo, el 17% de los microempresarios no la consideran como la más importante, debido a una serie de eventos que puso en crisis al sector (Hernández *et al.*, 2010; Ramírez y Toledo-López, 2014). De acuerdo con la información recabada, lo anterior le restó rentabilidad y, por ello, se ha optado por tener un negocio alternativo como fuente principal de ingresos dentro del sector servicios, tales como establecimientos de farmacias, vulcanizadoras, misceláneas, venta de ropa típica, entre otros.

La fundación de la empresa no fue planeada estratégicamente sino fue producto de una necesidad económica para el sustento familiar al percibir que esta actividad era una buena fuente de ingreso; o bien por casualidad para la mayoría de los dueños del negocio, ya que es recurrente que el oficio sea heredado de los padres y abuelos (Toledo-López *et al.*, 2012). Tal como lo menciona Hernández *et al.* (2011), las características de la localidad y la situación económica que afecta a los más vulnerables han obligado al artesano a considerar la actividad artesanal como una forma de vida (subsistencia), y por tanto, una considerable alternativa de ingreso.

3.1. Condición del financiamiento en negocios artesanales

En términos del recurso financiero, se tiene la presencia de establecimientos que han solicitado créditos, así como los que dijeron no haberlo hecho. Las razones para no hacerlo reflejan un impacto negativo sobre la percepción de los microempresarios respecto a los créditos (ver gráfica 1).

Gráfica 1
Principales razones por las que no han solicitado financiamiento



Fuente: elaboración propia.

Una de las razones es que las ganancias son suficientes para reinvertir en el negocio. Para ellos el autofinanciamiento es importante y en cierto modo más práctico. Si se vende lo suficiente para comer, se cubre la necesidad básica. No acuden a créditos por resultar caros a largo plazo debido a las altas tasas de interés que se tendría que pagar.

[...] tuvimos una mala experiencia cuando solicitamos un crédito al banco, estuvimos a punto de perderlo todo, luego ponen muchas trabas a pequeños negocios como el de nosotros lo que nos resulta muy difícil de pagar. No consideramos los del gobierno ya que para eso debes estar en Hacienda y ellos solo nos quitan todo con sus impuestos. Lo que obtenemos de las ventas nos ha servido hasta el momento para salir adelante (Alma, maestra artesana).

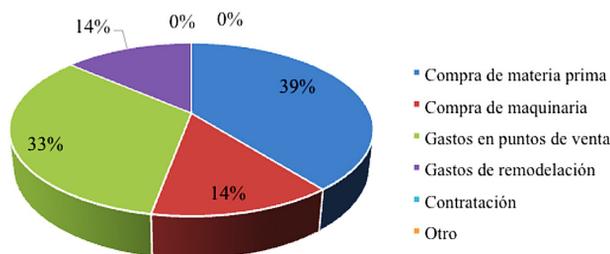
Por otro lado, cerca del 10% de los entrevistados no consideran los créditos para el crecimiento de sus negocios, ya que al no estar dados de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y no contar con los requerimientos que dicha institución establece, no muestran interés por los mismos (Cortés *et al.*, 2016). Alrededor del 20% de los artesanos comenta que los procedimientos para acceder a los créditos en ocasiones son burocráticos (excesivamente tardados) y exigentes (pago de altas garantías), los cuales los desmotiva. En el apartado de otros, se tienen el desconocimiento de los diversos créditos; no ser elegidos por las instituciones

como beneficiarias; monto de ventas insuficiente para cubrir los pagos, entre otras razones.

[...] En un principio se nos hacía difícil pedir financiamiento y no lo veíamos necesario pues con lo que teníamos era suficiente, pero cuando venían a darnos pláticas de cómo podía crecer nuestro negocio, decidimos arriesgarnos y mira que ahora hasta exportamos, hemos podido salir adelante, y lo seguiremos haciendo (Pedro, maestro artesano).

Los negocios que recurren a financiamiento emplean regularmente fuentes externas. Acceden en primer lugar a créditos del gobierno y cajas de ahorro, seguido de los préstamos de familiares y amigos, siendo los créditos privados la última opción por la dificultad de acceso a ellos. El financiamiento se emplea regularmente para comprar materia prima para la elaboración de sus productos, gastos referidos a la publicidad y a la adecuación de los locales donde se exhibe el producto, compra de maquinaria, entre otros (ver gráfica 2).

Gráfica 2
Destino del financiamiento dentro de la microempresa

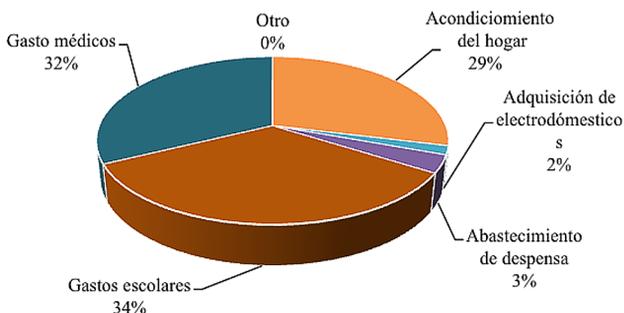


Fuente: elaboración propia.

El porcentaje del penúltimo es escaso. Por una parte la maquinaria que se utiliza tiene una duración prolongada, como sucede con los hornos a base de tierra, donde llegan a durar hasta 10 años. Por otra parte, hay elementos fácilmente adquiribles o reemplazables. Lo mismo sucede con los gastos de remodelación o ampliación (14%). Por la naturaleza del producto es difícil ampliar constantemente las instalaciones de producción, salvo las dedicadas a los puntos de venta.

Un punto destacable en la investigación es que el financiamiento no siempre se utiliza para cuestiones propias de la empresa, sino que se incluyen gastos propios de la familia (ver gráfica 3). Se detecta la problemática de no poder separar cuestiones laborales de las personales.

Gráfica 3
Destino del financiamiento fuera de la microempresa



Fuente: elaboración propia.

Por mencionar se cubren gastos escolares, médicos, para el acondicionamiento del hogar y en menores porcentajes la adquisición de electrodomésticos y compra de despensas, disminuyendo la eficacia del financiamiento repercutiendo negativamente en la mejora del negocio. Los dueños recalcan que no piden el crédito para esto, sino que son situaciones que surgen de improviso.

3.2. Crecimiento una visión para los negocios artesanales

Analizando las variables del desempeño, en términos de crecimiento, los negocios artesanales se han visto favorecidos con la diversificación de su mercado tanto nacional como internacional (ver tabla 3). En el ámbito nacional, han mejorado su acceso a ferias y exposiciones en diferentes estados (principalmente en el centro y sur del país) aunque no siempre con éxito, convencidos que el aprendizaje los ha ayudado a mejorar. Internacionalmente, su principal mercado es Estados Unidos, pero se han estado abriendo camino en Europa y próximamente Asia. Giudici y Paleari (2000) y Kozan *et al.* (2006) detectan relación positiva entre el financiamiento y crecimiento.

[...] nos ha servido de mucho estar afiliados a las instituciones que ayudan a la actividad artesanal, ahí hay apoyos de todo tipo, la cosa es saber buscarle. Muchos artesanos lo ven como pérdida de tiempo, no se dan cuenta del potencial que tiene nuestro trabajo (Pedro, maestro artesano).

Algunos artesanos que han realizado alianzas entre ellos planean realizar *tours* principalmente en los estados del norte de México. Los líderes artesanos mencionan que estar dados de alta en la Secretaría de Hacienda

Tabla 3
Lineamientos de crecimiento en los negocios artesanales que accedieron a financiamiento

<i>Factores de crecimiento</i>			
<i>Ventas</i>	<i>Diversificación del mercado</i>	<i>Tamaño del establecimiento</i>	<i>Número de empleados</i>
El nivel de ganancias ha presentado un margen de crecimiento menor comparado con las ventas.	Realizan ventas al extranjero, por mencionar Estados Unidos, Alemania, Italia, Turquía, España.	Participan junto con otros negocios de artesanías en determinados puntos de venta en la capital del estado.	Los trabajadores del negocio son miembros de la familia.
Presentan rentabilidad (contrastando las ganancias con la inversión)	Se adentraron a un nuevo mercado gracias a una exposición en El Vaticano.	Se tiene la presencia de asociaciones entre artesanos, resultado de una alianza estratégica.	Se contrata personal externo en temporada de ferias y festividades específicamente para el área de ventas.

Fuente: elaboración propia.

ha sido benéfico puesto que ello les permite solicitar apoyos (tanto financieros como no financieros). Actualmente están diversificando su línea de productos incursionando en la elaboración de la bisutería de barro, elaborando sus propios diseños y modelos, teniendo buena aceptación en los clientes locales, nacionales y extranjeros.

[...] al principio los modelos tradiciones de los productos eran suficiente para atraer la atención del comprador, ya sabe, productos como las ollas, vasijas, figuritas de animales. Pero vimos que la demanda se estancó, no sabíamos que más podíamos crear. Intentar algo nuevo me daba miedo, más porque no sabía si le gustaría a la gente y porque tendría pérdidas. Pero mis hijos me animaron de hacerlo. Gracias a ese riesgo, se conoció la bisutería en barro negro que ha sido bien aceptada por los compradores (Martín, maestro artesano).

Los microempresarios consideran que ha existido un incremento aproximado de 31% en ventas en los últimos cinco años. Las ganancias aumentaron pero a un nivel bajo. La producción no se produce continuamente, debido a que los períodos de ventas altas están concentrados en tres fechas del año (abril, julio y diciembre).

Al ser negocios familiares los empleados son los miembros de la familia. Los dueños no ocupan a personas externas, ya que perciben esto generaría un gasto adicional, reforzando con esto los postulados de

Hernández *et al.*, (2010), Mendoza y Toledo-López (2014) y Correa y González (2016), quienes advierten que la mano de obra principal es ejercida por los integrantes de las familias en las diferentes etapas del proceso de producción.

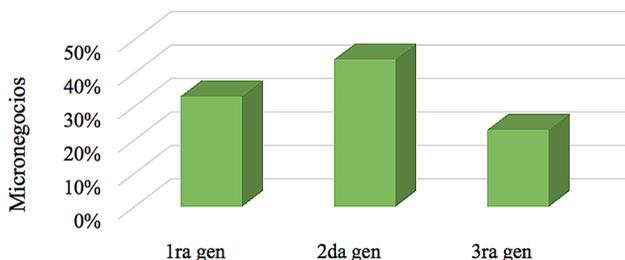
3.3. Rentabilidad de las empresas artesanas

En términos de rentabilidad, se halló que el nivel de ganancias ha crecido de manera regular en los últimos cinco años. Es decir, se registran en promedio ganancias mensuales que oscilan en 5,967.00 pesos (aproximadamente 322 USD). Un factor que ha ayudado a tener este resultado son las ventas a clientes foráneos (nacionales y extranjeros) quienes pagan el valor asignado a las piezas, sin acudir al regateo. Sin embargo, este crecimiento no es tan elevado ya que existe una serie de factores internos y externos a Oaxaca que los afecta (Mendoza y Toledo-López, 2014). Las ganancias comparadas con el nivel de inversión (273.33 pesos mexicanos, aproximadamente 14.71 USD) se consideran altas lo cual repercute positivamente al negocio. La mayor parte de la materia prima requerida es obtenida directamente de la naturaleza. Su empleo conlleva un uso controlado como es el caso de la extracción del barro de una mina. La baja inversión soporta la rentabilidad de los negocios.

3.4. Supervivencia de la actividad artesanal

Dado que son empresas familiares, su tiempo de vida en promedio oscila en 43 años. Teniendo la presencia de hasta tres generaciones al mando del establecimiento, como se observa en la gráfica 4. Siendo los negocios de la tercera generación los que se encuentran más consolidados en el mercado,

Gráfica 4
Porcentaje de negocios y la generación a la que pertenecen



Fuente: elaboración propia.

aunque son escasos en número (12 unidades económicas aproximadamente) comparado con el total de establecimientos.

Este efecto de supervivencia se ve apoyado por una serie de factores, sólo por mencionar algunos: la calidad del producto (48%), fidelidad del cliente (43%) y apoyo brindado por la familia (44%). Esto se ve respaldado por el toque artístico, cultural, tradicional y ornamental de la artesanía que las hace únicas y especiales. Un 53% de los dueños afirman que no depende del financiamiento para permanecer o no en el mercado, sino que existen otros factores internos (su razón de inicio, la voluntad de superación, percepciones futuras, etc.) y externos (situación económica del estado, secuelas del conflicto magisterial, inseguridad) que inciden drásticamente en su posicionamiento. Cerca de un 35% considera que el negocio se perderá por la falta de atracción de los jóvenes por la profesión (sucesión) (Rivera y Hernández, 2018). Debido a la preferencia de tener una fuente de empleo segura en la capital del estado, finalmente el 25% de los dueños manifiesta que depende del líder salir adelante, quien debe buscar la mejor manera de progresar ya que la actividad artesanal representa un reflejo de la cultura oaxaqueña en el mundo.

[...] la situación que se vive en Oaxaca es difícil, más de lo que habíamos vivido en otros años y a nuestros negocios les ha pegado mucho, tenemos conocidos que han dejado de fabricar piezas y se han ido a trabajar a otro lugar. Yo no quiero eso, por eso hemos visto la forma de mejorar, tenemos que aprovechar las oportunidades que hallan disponibles para nuestros negocitos, puede que sea difícil, pero de que se puede se puede (Artemio, maestro artesano).

Si bien se habla de negocios artesanales, parte del éxito que presentan se debe a la perseverancia, la innovación y su técnica de fabricación. El tema de la innovación se ha situado principalmente en el área de producción (diseños, el tipo de calado, repujado, pintura, introducción de nuevas técnicas de decoración, introducción de variedad de moldes, entre otros), salvaguardando en todo momento la cuestión artesanal.

4. Discusión de resultados

Las artesanías son una forma de expresión cultural, que al ser vistas como unidades económicas necesitan un mayor conocimiento de su estructura y promover su desarrollo. Partiendo del análisis del recurso financiero, ¿qué relación guarda la ocupación de este recurso en los negocios artesanales? Partiendo de la categorización de estos negocios, los artesanos de

la localidad ven su actividad económica como un oficio para el ingreso de subsistencia familiar, derivado que la fundación de la empresa no fue planeada estratégicamente. Por ello, algunos negocios no se visualizan como una unidad económicamente rentable con miras de expansión. En un estudio realizado en la región de Puno (Perú), Forstner (2013) detecta que la actividad artesanal es flexible y adaptable a trabajos productivos y reproductivos logrando un crecimiento sin necesidad de una especialización o alta inversión. Pero comúnmente los artesanos se posicionan en las debilidades que presenta el sector (Cortés *et al.*, 2016) sin percibir su potencial. Este tipo de negocios orientados a la subsistencia han logrado un estilo de vida aceptable dentro de su contexto logrando un estado de confort. Pese a esto hay negocios que a pesar las dificultades buscan un desarrollo a futuro. Es minoría los que buscan continuamente fortalecer cada punto necesario del negocio. Posicionándonos en el recurso financiero, en el caso de esta localidad se tienen dos situaciones: por un lado, se tiene el escenario de los negocios que optaron por sólo mantenerse con las fuentes internas; y, por otro lado, aquellos que apostaron en hacer una mezcla de recursos internos y externos.

De acuerdo con Hernández *et al.* (2010), la percepción de los dueños de negocios artesanales, con respecto al financiamiento, maneja una serie de perspectivas. Hablando del acceso, éste se ve condicionado por los lineamientos que las instituciones establecen al ofrecer créditos, donde la burocracia los vuelve inaccesibles por los múltiples requisitos que se exigen para su obtención. Además por las características del negocio, el nulo registro contable y la informalidad, no son muy bien considerados para ser acreedores (principalmente por la banca privada) de crédito.

Por otro lado, los dueños de negocios consideran que es más complicado obtener créditos de una fuente privada que de una pública (programas de gobierno). Los privados buscan asegurar que los beneficiarios puedan pagar el préstamo, y eso lo hacen volviendo más complicado el acceso a ellos. Esto provoca que los dueños se vean reacios a solicitarlos, por lo que recurren en primera instancia a las alternativas públicas o fuentes internas, donde no se presenten tantas garantías.

Sin embargo, aun cuando un crédito solicitado es otorgado, los dueños de negocios se enfrentan a dificultades —por ejemplo, la insuficiencia del monto del crédito para invertir en las actividades del negocio. Esta situación puede deberse a una serie de hechos, tales como fallos en la planeación y en las proyecciones de inversión, e límite de crédito otorgado, el dinero en ese momento no es necesitado, etc. (Cortés, 2016). La percepción de suficiencia del crédito se relaciona con las necesidades de la empresa para operar eficientemente en su entorno social y económico.

Al analizar el impacto del financiamiento en el negocio artesanal, se aprecia una relación positiva, tal como es identificada por los estudios empíricos de Hadlock y James (2002) y Paniagua (2013), pero condicionada a ciertas cuestiones. Pero si bien el financiamiento ha impulsado la diversificación de su mercado (locales-nacionales) mediante la exportación y su participación en ferias y exposiciones y el paso a la formalidad, lo que más ha ayudado al crecimiento es la voluntad y decisiones del líder. La voluntad del líder de sobrellevar de la mejor manera situaciones de conformismo o conflictos familiares (sucesión, intereses varios) es lo que diferencia a estos negocios.

En temas de rentabilidad, lo que impregna valor son las horas-hombre de trabajo, debido que la inversión para la producción es baja. Hay casos en donde la elaboración de un producto, claro dependiendo del tamaño, lleva su tiempo y puede tardar hasta 4 meses. En consecuencia, el costo de venta aumenta, en comparación con la inversión. Por esto y por la creatividad de decoración y forma de cada pieza es que el valor “simbólico” entra en juego (Sectur, 2017). Se trata de una forma de trabajo que busca conservar la unidad entre lo bello y lo útil, que atiende a la satisfacción de su doble función, estética y utilitaria.

La supervivencia va de la mano con los aspectos optimistas que tiene esta actividad, tales como la fortaleza cultural y su identidad. La forma en cómo el líder gestione, diseñe los objetivos y plantee sus estrategias será clave en el uso de los recursos y capacidades en el tiempo. Un punto a favor es que la artesanía conlleva a una riqueza regional, desarrollada por un valioso potencial humano, que puede favorecer el desarrollo económico, social y cultural, afianzando el sentido de pertenencia de los hombres a su comunidad (Rivas, 2018). Vincular esto con el enfoque empresarial es la tarea más difícil para los artesanos. Sus principales dificultades son más las externas —escaso respaldo del gobierno, escasas prácticas de certificaciones o distintivos que las protejan de la piratería (Rivera y Hernández, 2018)— que las internas —familia. Benítez (2009) plantea que los artesanos pertenecen a estratos y clases sociales que enfrentan problemas como la marginalidad, las minorías étnicas, problemas relacionados con la pobreza y el desempleo. Por lo que temas como la industrialización genera una pérdida de identidad ancestral y tradicionales de la cultura popular (Rubín, 2009). Se debe trabajar en cada uno de estos aspectos para que sobrevivan con nociones de crecimiento futuro y no solo de subsistir.

Conclusiones

Los resultados de este trabajo sugieren que el financiamiento ha impulsado aspectos estratégicos de los negocios, como fondar necesidades de capital para la realización de inversiones, acceder a nuevos mercados (extranjeros principalmente), promover la exportación, participar en exposiciones tanto a nivel nacional como internacional, mejorar aspectos de publicidad, acceder a capacitaciones o cursos sobre temas relacionados a la administración del negocio, entre otros. Aunque los recursos financieros son importantes para ayudar al desarrollo de las microempresas, no son considerados indispensables para que éstas permanezcan en el mercado, ya que existe una serie de factores que han incidido para que las microempresas sobrevivan, como el liderazgo y la motivación de crecer. La presencia de empresas en la localidad que han transitado hacia una visión empresarial ha permitido la mejora de la calidad de vida de la población al ofertar puestos de trabajo y atraer turistas (clientes), lo que propicia el consumo local incentivando el comercio comunitario. Además, ha permitido la entrada de ingresos a la familia o negocio, permitiendo invertir ese capital en la misma localidad promoviendo de esa manera el desarrollo de San Bartolo Coyotepec.

Sin embargo, son escasas las microempresas que han aprovechado en su totalidad los beneficios del financiamiento. Parte de esto está relacionado con el hecho de que un porcentaje de artesanos no consideran el financiamiento como un elemento capaz de incidir en la sobrevivencia y desarrollo de los negocios en el mercado. La falta de mayor reconocimiento del recurso financiero recae mayormente en que las fuentes externas (principalmente) presentan dificultades de acceso. Por un lado, los artesanos desconfían de las ayudas brindadas por el sector público, ya que no observan programas orientados al fortalecimiento del sector artesanal, y desconfían de la institución recaudadora de impuestos (no pasan a la formalidad); en cuanto al sector privado no visualizan una flexibilización en los procesos y garantías que piden para acceder a los créditos, ni reconocimiento de la actividad económica como fuente segura de generación de ingresos. De ahí que otros factores del negocio, como la voluntad del líder y su estilo de liderazgo, se conviertan en los ejes que inciden en el desarrollo y permanencia de los mismos. Queda abierto el camino para seguir conociendo más sobre estos negocios en nuevas perspectivas tales como el recurso humano, introducción tecnológica en partes estratégicas de la cadena de valor, diseños organizacionales para el impulso empresarial y diseños de marketing.

La investigación sólo se centra en la alfarería y la información que dejó el análisis. Se dejó un amplio espectro de análisis sobre la situación que

presenta el resto de categorías artesanales, ya que cada una ostenta características únicas y diferentes dinámicas de mercado. De igual forma, el estudio se centró en un momento específico de tiempo (corte transversal) derivado de la disponibilidad de los datos (no se tienen registros suficientes acerca de los negocios artesanales). Debido a lo anterior, no fue posible visualizar la evolución del fenómeno de estudio en un periodo de tiempo determinado. De contar con mayor información por categoría de artesanía en un periodo de tiempo más largo, se podrían analizar las principales tendencias de este recurso estratégico, así como otros elementos referidos al recurso tangible e intangible de la empresa.

Fuentes consultadas

- Barney, Jay (1991), “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, 17, Austin, Department of Management, University of Texas at Austin, pp. 99-120, doi: 10.1177/014920639101700108
- Benítez, Surnai (2009), “La artesanía latinoamericana como factor de desarrollo económico, social y cultural: a la luz de los nuevos conceptos de cultura y desarrollo”, *Revista Cultura y Desarrollo*, 6, La Habana, UNESCO, pp. 3-19.
- Berger, Allen y Udell, Gregory (1998), “The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle”, *Journal of Banking and Finance*, 22 (6), Ámsterdam, Elsevier, pp. 613-673, doi: 10.1016/S0378-4266(98)00038-7
- Block, Jörn; Fisch, Christian; Obschonka, Martin y Sandner, Philip (2019), “A Personality Perspective on Business Angel Syndication”, *Journal of Banking and Finance*, 100, Ámsterdam, Elsevier, pp. 306-327, doi: 10.1016/j.jbankfin.2018.10.006
- Bonini, Stefano; Capizzi, Vincenzo y Zocchi, Paola (2019), “The Performance of Angel-Backed Companies”, *Journal of Banking and Finance*, 100, Ámsterdam, Elsevier, pp. 328-345, doi: 10.1016/j.jbankfin.2018.12.006
- Briozzo, Anahí; Vigier, Hernán; Castillo, Natalia; Pesce, Gabriela y Spe-roni, Carolina (2016), “Decisiones de financiamiento en pymes:

- ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?”, *Estudios gerenciales*, 32 (138), Cali, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi, pp. 71-81, doi: 10.1016/j.estger.2015.11.003
- Bustos, Evelyn y Pugliese, Laura (2015), “Financiamiento de pymes y sus dificultades de acceso”, tesis de grado, Instituto Universitario Aeronáutico, Córdoba, Argentina.
- Cabrera-Bravo, Carmen; Fuentes-Zurita, Martha y Cerezo-Segovia, Gerónimo (2017), “La gestión financiera aplicada a las organizaciones”, *Dominio de las Ciencias*, 3 (4), Manta, Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), pp. 220-231, doi: 10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.220-232
- Correa, Luis Ángel y González, Roberto (2016), “El sector artesanal en México y el combate contra la pobreza”, *Transitare*, 2 (2), Oaxaca de Juárez, Universidad Anáhuac, pp. 233-250.
- Cortés, Francisco; Luna, Miguel; Medina, Ana y Treviño, Santiago (2016), “El comercio internacional del sector artesanal mexicano: una aplicación del modelo del ciclo de vida de los productos”, *Revista estudiantil de Economía*, 3 (2), Monterrey, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), pp. 67-86.
- Cortés, Héctor (2016), “Influencia del financiamiento y de la innovación en el desempeño de las pymes manufactureras en el estado de Aguascalientes”, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Aguascalientes, Aguascalientes.
- Daskalakis, Nikolaos y Psillaki, Maria (2008), “Do Country or Firm Factors Explain Capital Structure? Evidence from SMEs in France and Greece”, *Applied Financial Economics*, 18 (2), Londres, Taylor & Francis (Routledge), pp. 87-97, doi: 10.1080/09603100601018864
- Esri (Environmental Systems Research Institute) (2020), “ARCGis”, Versión 10.6.1, Redlands, CA, ESRI.
- Fonart (Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías) (2020), “Diagnóstico situacional del sector artesanal en México durante el período de la pandemia por el COVID19”, Ciudad de México,

Gobierno México Fonart, <<https://n9.cl/inojnm>>, 19 de marzo de 2020.

Forstner, Kathrin (2013), “La artesanía como estrategia de desarrollo rural: el caso de los grupos de artesanas en la región de Puno (Perú)”, *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10 (72), Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, pp. 141-158.

Fu, Hui; Yang, Jun y An, Yunbi. (2019), “Made for Each Other: Perfect Matching in Venture Capital Markets”, *Journal Bank Finanzas*, 100, Ámsterdam, Elsevier, pp. 346-358, doi: 10.1016/j.jbankfin.2018.05.015

Fuentes, Noé; Osorio, Germán y Mungaray, Alejandro (2016), “Capacidades intangibles para la competitividad microempresarial en México”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 186 (47), Ciudad de México, UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, pp. 83-106, doi: 10.1016/j.rpd.2016.03.003

Giudici, Giancarlo y Paleari, Stefano (2000), “The Provision of Finance to Innovation: A Survey Conducted among Italian Technology-based Small Firms”, *Small Business Economics*, 14 (1), Berlín, Springer, pp. 37-53, doi: 10.1023/A:1008187416389

Grant, Robert (1991), “The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation”, *California Management Review*, 33 (3), Berkeley, University of California, pp. 114-135, doi: 10.2307/41166664

Guercio, María; Martínez, Lisana y Vigier, Hernán (2017), “Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología”, *Estudios Gerenciales*, 33 (142), Cali, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi, pp. 3-12, doi: 10.1016/j.estger.2017.02.001

Guerras, Luis y Navas, José (2007), *La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y aplicaciones*, Pamplona, Aranzandi, S.A.

Hadlock, Charles y James, Christopher (2002), “Do banks provide financial slack?” *The Journal of Finance*, 57 (3), Salt Lake City, The American Finance Association, 1383-1419, doi: 10.1111/1540-6261.00464

- Hernández, José de la Paz y Domínguez, María (2003), “Estrategias de mercadotecnia y los negocios de mezcal”, *Convergencia* 10 (31), Ciudad de México, Universidad Autónoma del Estado de México, pp. 187-205.
- Hernández, José de la Paz; Domínguez, María y Mendoza, Luis (2010), “Desempeño de negocios de artesanía desde del movimiento social de 2006 en Oaxaca, México”, *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, 16 (48), Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp. 205-240.
- Hernández, Victoria; Pineda, Daniel y Andrade, María (2011), “Las mipymes artesanales como un medio de desarrollo para los grupos rurales en México”, *Universidad & empresa*, 13 (21), Bogotá, Universidad del Rosario, pp. 65-92.
- Heyman, Dries; Deloof, Marc y Ooghe, Hubert (2008), “The Financial Structure of Private Held Belgian Firms”, *Small Business Economics*, 30 (3), Ámsterdam, Elsevier pp. 301-313, doi: 10.1007/s11187-006-9031-0
- Hirsch, Julia y Walz, Uwe (2019), “The Financing Dynamics of Newly Founded Firms”, *Journal Bank Finance*, 100, Ámsterdam, Elsevier, pp. 261-272, doi: 10.1016/j.jbankfin.2018.11.009
- Holmes, Scott y Kent, Pam (1991), “An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing Enterprises”, *Journal of Small Business Finance*, 1 (2), Ámsterdam, Elsevier pp. 141-154.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020), *Censo de Población y Vivienda, Tabulados 2020*, <<https://n9.cl/3ioko>>, 5 de enero de 2020.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2019), *Censos Económicos 2019, Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC)*, Ciudad de México, México, Inegi, <<https://n9.cl/mq7sb>>, 20 de mayo de 2019.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2015), *Mapas*, Ciudad de México, México, Inegi, <<https://n9.cl/3rz20>>, 23 de abril de 2021.

- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2014), *Censos Económicos 2014, Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC)*, Ciudad de México, México, Inegi, <<https://n9.cl/4ekf7>>, 20 de mayo de 2019.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2010), *Censo de Población y Vivienda, Tabulados 2010*, Ciudad de México, México, Inegi, <<https://n9.cl/g6wxl>>, 5 de enero de 2020.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2009), *Censos Económicos 2009, Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC)*, Ciudad de México, México, Inegi, <<https://n9.cl/qrpmi>>, 20 de mayo de 2019.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2004), *Censos Económicos 2004, Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC)*, Ciudad de México, México, Inegi, <<https://n9.cl/8bqjs>>, 20 de mayo de 2019.
- Kozan, Kamil; Öksoy, Dolun y Özsoy, Onur (2006), “Growth Plans of Small Business in Turkey: Individual and Environmental Influences”, *Journal of Business Management*, 44 (1), San Luis Obispo, International Consortium for Electronic Business, pp. 114-129, doi: 10.1111/j.1540-627X.2006.00157.x
- Lockett, Andy; Thompson, Steve y Morgenstern, Uta (2009), “The Development of the Resource-Based View of The Firm: A Critical Appraisal”, *International Journal of Management Reviews*, 11 (1), Londres, John Wiley & Sons and the British Academy of Management, pp. 9-28, doi: 10.1111/j.1468-2370.2008.00252.x
- López, Arturo y Díaz, Helí (2018), “Dinámicas productivas y reproductivas de las mujeres indígenas de Santa Lucía Miahuatlán, Oaxaca”, en Reyna Vásquez Hernández y Joselito Fernández Tapia (coords.), *Análisis y propuestas para el desarrollo: entre lo local y lo global*, Miahuatlán, Universidad de la Sierra Sur, pp. 153-183.
- Mac an Bhaird, Ciarán (2010), *Resourcing Small and Medium Sized Enterprises*, Londres, Physica-Verlag.
- Mahoney, Joseph y Pandian, Rajendran (1992), “The Resource-Based View Within the Conversation of Strategic Management”, *Jour-*

nal Strategic Management, 13, Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 363-380, doi: 10.1002/smj.4250130505

- Matías, Juana (2019), “La participación de las mujeres indígenas de San Agustín Loxicha, Oaxaca en las dinámicas productivas familiares y comunitarias”, tesis de licenciatura, Universidad de la Sierra Sur, Miahuatlán.
- Mendoza, Luis y Toledo-López, Arcelia (2014), “Orientación estratégica y desempeño de negocios artesanales afectados por la crisis en Oaxaca, México”, *Revista Venezolana de Gerencia*, 19 (65), Maracaibo, Universidad del Zulia, pp. 43-65, doi: 10.31876/revista.v19i65.11251
- Moctezuma, Patricia (2013), “Ser alfarero en Amozoc, Puebla. La construcción de una identidad laboral artesanal”, *Cuicuilco*, (58), Ciudad de México, Escuela Nacional de Antropología e Historia, pp. 109-138.
- Moctezuma, Patricia (2012), “Familia patriarcal y trabajo artesano: una forma organizativa laboral sustentada en el parentesco”, *La Ventana*, (36), Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp. 134-146.
- Modigliani, Franco y Miller, Merton (1958), “The Cost of Capital, Corporation Finance and The Theory of Investment”, *The American Economic Review*, 48 (3), Pittsburgh, Asociación Estadounidense de Economía, pp. 261-297.
- Myers, Stewart (1984), “The Capital Structure Puzzle”, *Journal of Finance Economics*, 39 (3), Ámsterdam, Elsevier pp. 595-562, doi: 10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x
- Myers Stewars y Majluf, Nicholas (1984), “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do not Have”, *Journal of Financial Economics*, 13, Ámsterdam, Elsevier, pp. 187-221, doi: 10.1016/0304-405X(84)90023-0
- Orueta, Ignacio; Echagüe, Marcelo; Bazerque, Pablo (2017), “La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica”, en Ignacio Orueta, Marcelo Echagüe, Pablo Bazerque, Augusto Correa, Carolina García, Daniel García y Soledad Rodríguez, *La financiación de*

las Pyme en Iberoamérica, Madrid, Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores, pp. 55-121.

Paniagua, Camila (2013), "Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas", tesis de licenciatura, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Paul, Stuart; Whittam, Geoff y Wyper, Janette (2007), "The Pecking Order Hypothesis: Does It Apply to Start-Up Firms?", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14 (1), Bradford, Emerald Group Publishing Ltd., pp. 8-21, doi: 10.1108/14626000710727854

Penrose, Edith (1959), *The Theory of The Growth of The Firm*, Oxford, Basil Blackwell.

Pérez, Alfredo; Torralba, Amado y Paredes, Ricardo (2015), "El manejo de recursos financieros en empresas poblanas", ponencia presentada en XX Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, 7, 8 y 9 de octubre de 2015, en Universidad Nacional Autónoma de México, Finanzas, Ciudad de México, UNAM-Anfec- Alafec, pp. 1-20.

Pesce, Gabriela; Esandi, Juan; Briozzo, Anahí y Vigier, Hernán (2015), "Decisiones de financiamiento en PyMEs: particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario", *Revista de Gestão*, 22 (3), São Paulo, Fundação Instituto de Administração, pp. 359-382, doi: 10.5700/rege567

Peteraf, Margaret (1993), "The Cornerstones of Competitive Advantages: A Resources-Based View", *Journal Strategic Management*, 14 (3), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 179-191, doi: 10.1002/smj.4250140303

PMD (Plan Municipal de Desarrollo Sostenible) (2020), "Plan Municipal de Desarrollo Sostenible del H. ayuntamiento de San Bartolo Coyotepec", Oaxaca, México, Gobierno Municipal, <<https://n9.cl/phuwb>>, 16 de marzo de 2020.

Ramírez, Luis y Toledo-López, Arcelia (2014), "Orientación estratégica y desempeño de negocios artesanales afectados por crisis en Oaxaca, México", *Revista Venezolana de Gerencia*, 19 (65), Maracaibo,

- Universidad del Zulia, pp. 43-65, doi: 10.31876/revista.v19i65.11251
- Rivas, Ramón (2018), “La Artesanía: patrimonio e identidad cultural”, *Revista De Museología Kóot*, 8 (9), San Salvador, Dirección de Cultura de Universidad Tecnológica de El Salvador, pp. 80-96, doi: 10.5377/koot.v0i9.5908
- Rivera, Manuel y Hernández, Ricardo (2018), “Microempresas de artesanía, turismo y estrategias de desarrollo local: retos y oportunidades en una ciudad histórico-patrimonial (Córdoba, España)”, *Estudios Geográficos*, 71 (285), Madrid, Instituto de Economía, Geografía y Demografía del CCHS, pp. 529-553, doi:10.3989/estgeogr.201820
- Rubín, Sol (2009), “Rescate y conservación del patrimonio artesanal. El legado de Daniel Rubín de la Borbolla”, *Revista Cultura y Desarrollo*, 6, La Habana, UNESCO, pp. 3-15.
- Saavedra, María y Espíndola, Gabriela (2016), “El uso de la planeación financiera en las PyME de ti de México”, *Ciencias Administrativas*, 4 (8), La Plata, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, pp. 15-31.
- Sectur (Secretaría de Turismo) (2017), *Ruta mágica de las artesanías*, Oaxaca, Secretaría de Turismo y Desarrollo Económico del Estado de Oaxaca, <<https://n9.cl/xt78hi>>, 20 de febrero de 2020.
- Shu, Pei-Gi y Chiang, Sue-Jane (2014), “Firm Size, Timing, And Earnings Management of Seasoned Equity Offerings”, *International Review of Economics y Finance*, 29, Ámsterdam, Elsevier, pp. 177-194, doi: 10.1016/j.iref.2013.05.011
- Toledo-López, Arcelia (2008), “Growth and insertion of small enterprises in a fragmented”, tesis doctoral, Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey, Ciudad de México.
- Toledo-López, Arcelia; Díaz-Pichardo, René; Jiménez-Castañeda, Julio y Sánchez-Medina, Patricia (2012), “Defining success in subsistence businesses”, *Journal of Business Research*, 65 (12), Ámsterdam, Elsevier, pp. 1658-1664, doi: 10.1016/j.jbusres.2012.02.006

Van Horne, James y Wachowicz, Jhon (2010), *Fundamentos de Administración Financiera*, Ciudad de México, Prentice Hall.

Vargas-Hernández, José (2013), “La teoría de recursos y capacidades y el emprendimiento: caso de una microempresa agropecuaria rural”, *Estudios Agrarios*, 81, Ciudad de México, Procuraduría Agraria/ Dirección General de Estudios y Publicaciones, pp. 169-182.

Yang, Tung-Hsiao; Hsu, Junming y Yang, Wen-Ben (2016), “Firm’s Motives Behind SEOs, Earnings Management, And Performance”, *International Review of Economics & Finance*, 43, Ámsterdam, Elsevier, pp. 160-169, doi: 10.1016/j.iref.2015.10.038

Entrevistas

Alma, maestra artesana (2017), “Entrevista semi-estructurada”, entrevistada por: Adán Merlín Santiago, [formato impreso], San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, diciembre 2016.

Artemio, maestro artesano (2017), “Entrevista semi-estructurada”, entrevistado por: Adán Merlín Santiago, [formato impreso], San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, febrero de 2017.

Martín, maestro artesano (2017), “Entrevista semi-estructurada”, entrevistado por: Adriana López García”, [formato impreso], San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, enero de 2017.

Pedro, maestro artesano (2017), “Entrevista semi-estructurada”, Entrevistado por: Adán Merlín Santiago”, [formato impreso], San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, enero de 2017.

Simón, maestro artesano (2017), “Entrevista semi-estructurada”, Entrevistado por: Adriana López García, [formato impreso], San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, diciembre de 2016.

Recibido: 28 de agosto de 2020.

Reenviado: 4 de mayo de 2021.

Aceptado: 3 de junio de 2021.

Adriana López García. Becaria de Conacyt del Programa Nacional de Posgrados de Calidad y estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Baja California. Maestra en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Baja California. Licenciada

en Ciencias Empresariales por la Universidad de la Sierra Sur. Actualmente, es Profesora-Investigadora en la Universidad del Istmo. Sus líneas de investigación son: organización industrial, empresa y recurso humano para el desarrollo local y economía y desarrollo empresarial. Entre sus publicaciones más recientes, se encuentran como coautora: “Empresas familiares artesanales en Oaxaca. Un diagnóstico para su desarrollo”, en Gricelda Guillen y Francisca Encinas (coords.) *Diversidad y retos en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas*, Ciudad de México, UABC-UNISON, pp. 41-66 (2020); y *El financiamiento como estrategia de desarrollo: el caso de las microempresas manufactureras artesanales en San Bartolo Coyotepec, Oaxaca*, Ciudad de México, Ediciones del Lirio-UABC Yunus center (2018).

Martín Arturo Ramírez Urquidy. Doctor en Economía por la Universidad Autónoma de Baja California. Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma de Baja California a nivel licenciatura y posgrado. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel II y certificado por el Programa de Desarrollo de Profesores. Actualmente, es Profesor-investigador de la Universidad Autónoma de Baja California e investigador principal del cuerpo académico *Economía Industrial y emprendimiento*. Cultiva las líneas de investigación de capital humano y desarrollo empresarial, emprendimiento y desarrollo, y economía de las pequeñas empresas y el emprendimiento. Entre sus más recientes publicaciones se encuentran, como coautor: “MFIs’ programs as support for microenterprises in Mexico. A Comparative Analysis with Commercial Banking”, *Enterprise Development & Microfinance*, 33 (3), Rugby, Practical Action Publishing, pp. 208–222 (2020); “Tax Morale and Social Business in Mexico”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 25 (1), Singapore, World Scientific (2020); y “The Impact of Economic and Financial Management Practices on the Performance of Mexican Micro-Enterprises: A Multivariate Analysis”, *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 20 (3), São Paulo, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, pp. 319-337 (2018).

Arturo César López García. Doctor en Estudios del Desarrollo Global por la Universidad Autónoma de Baja California. Profesor-Investigador de Tiempo Completo en la División de Estudios de Posgrado en la Universidad de la Sierra Sur, Oaxaca. Perteneciente al cuerpo académico “Planeación Estratégica para el Desarrollo”. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel Candidato. Su principal línea de investigación es Estudios de gobierno, sociedad y desarrollo. Entre sus más recientes publicaciones se encuentran, como coautor: “Política pública y procesos

de empoderamiento femenino. Un estudio del Proyecto Estratégico de Seguridad Alimentaria en Santa Lucía Miahuatlán, Oaxaca”, *Revista Aposta Digital*, (81), Madrid, sin entidad editora, pp. 38-53 (2019); “Políticas sociales en América Latina. Estrategias de combate a la pobreza con énfasis en la seguridad alimentaria”. *Revista Ciencia y Mar*, 21(63), Puerto Ángel, Universidad del Mar, pp. 37-50 (2019); y “Dinámicas productivas y reproductivas de las mujeres indígenas de Santa Lucía Miahuatlán, Oaxaca”, en Reyna Hernández Vásquez y Joselito Fernández Tapia (coords.), *Análisis y Propuestas para el Desarrollo: entre lo Local y lo Global*, Miahuatlán, Universidad de la Sierra Sur, pp. 153-184 (2018).