

## LA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE DE LAS MIPYMES DEL ESTADO DE TABASCO.<sup>1</sup>

Juan José Chablé Sangeado\*, Antonio Aragón Sánchez\*\*, Jesús Camarena Izquierdo\*\*\*

*Chablé-Sangeado J.J., Aragón-Sánchez A., Camarena-Izquierdo J. La gestión financiera y contable de las MIPYMES del estado de Tabasco. Hitos de Ciencias Económico Administrativas 2008;14 (38):7-16.*

### RESUMEN

**Objetivo:** Analizar aspectos de las finanzas y las prácticas contables de las MIPYMES en el Estado de Tabasco, e inferir las repercusiones que pudieran tener en su desenvolvimiento y permanencia en el mercado, para proponer acciones que mejoren su desempeño.

**Material y Métodos:** Para tal efecto se tomaron los datos de la sección V del cuestionario que se aplicó en la encuesta de la macro investigación citada, a una muestra estadísticamente representativa de 626 empresas agrupadas en 8 estratos y establecidas a todo lo largo y ancho del Territorio Tabasqueño. El análisis se desglosó por tamaño, por edad de la empresa y por cada uno de los estratos de la muestra.

**Resultados:** Las MIPYMES del Estado utilizan principalmente tres tipos de fuentes de financiamiento, la reinversión de utilidades, las aportaciones de los propietarios y los proveedores; es escaso el crédito del sistema bancario. El grado de utilización de técnicas económico-financieras se encuentra en un nivel medio, y se observa una deficiencia de información interna sobre costos. En general los periodos medios, tanto de cobro como de pago, en las relaciones comerciales de las empresas del estado son adecuados.

*Chablé-Sangeado J.J., Aragón-Sánchez A., Camarena-Izquierdo J. La gestión financiera y contable de las MIPYMES del estado de Tabasco. Hitos de Ciencias Económico Administrativas 2008;14 (38):7-16.*

### ABSTRACT

**Objective:** To analyze some key aspects of the accounting and financial practices of the Micro, Small and Medium business (MIPYMES) of Tabasco State, Mexico and to infer the repercussions of these practices on their development and permanence in the market, in order to provide actions to improve their performance.

**Material and Methods:** For this purpose, it was used the information taken from section V of the questionnaire applied in the survey of the macro research here mentioned, to a representative sample of 626 MIPYMES of the State, divided by 8 strata, and established all over the State. The analysis was broken down into size, business age, and into each one of the sample strata.

**Results:** The three main financial sources of the MIPYMES in Tabasco are: profits reinvestment, owners share and supplier; the bank credit is scarce. The level of applications of accounting techniques is medium, nevertheless there is a lack of good costs accounting practices. In general payment and cashing periods, in business commercial relations are adequate.

\*Doctor en Ciencias de la Administración. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Contaduría y Administración. Profesor-Investigador División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

\*\* Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Murcia España. Profesor Titular Facultad de Economía y Empresa. Campus de Espinardo 30100 Espinardo. Universidad de Murcia España.

\*\*\* Licenciado en Economía. División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

*Fecha de recibido: 28 de enero de 2008 Fecha de aceptación: 30 de marzo de 2008.*

**Conclusiones:** Podemos inferir que las MIPYMES del Estado de Tabasco utilizan principalmente tres tipos de fuentes de financiamiento, la reinversión de utilidades, las aportaciones de los propietarios y los proveedores, el subsector empresarial bajo análisis no se financia de manera importante de los intermediarios financieros bancarios, lo que puede deberse a una asimetría de información en el mercado del crédito del Estado.

**Conclusions:** It can be said that the MIPYMES in Tabasco use mainly three types of financing sources, profits reinvestment, owners shares and suppliers. The business sub-sector here analyzed does not receive an important bank financing. This may be due to an information asymmetry in the market of credit of the State.

**Palabras Clave:** Empleo turístico. La capacitación en el sector turístico. Desarrollo de los recursos humanos en el turismo.

**Key words:** Touristic employment. The formation in the touristic sector. Development of the human resources in the tourism.

**DIRECCION PARA RECIBIR CORRESPONDENCIA:** División Académica de Ciencias Económico Administrativas Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Zona de la Cultura Av. Universidad s/n .Villahermosa Tabasco c.p. 86000 teléfono 01-99-33-16-22-45; fax 01-99-33-12-03-55; [jjchable48@hotmail.com](mailto:jjchable48@hotmail.com)

Las MIPYMES juegan un papel de reconocida importancia en la economía nacional: por su número de establecimientos, su generación de empleos e incluso por su contribución al PIB tanto formal como informal. Uno de los problemas más sentidos que enfrentan, desde la perspectiva de los empresarios, es la escasez del crédito bancario el cual, comparado con otras de sus fuentes de financiamiento como los agiotistas y las casas de empeño, ofrece tasas de interés mas bajas y plazos mas largos muy convenientes para la capitalización de este subsector de negocios. Entre los requisitos clave que los intermediarios bancarios exigen para otorgar los créditos a las MIPYMES, está la información atinente fehacientemente documentada, de ahí que resulte estratégico analizar la gestión financiera y contable de esta categoría de empresas.

### Material y Métodos

En la obtención de los datos que soportan el presente artículo el procedimiento que se siguió fue el siguiente: se tomo una muestra representativa de la población de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas dividida por estratos, uno por cada una de las ocho ramas más importantes de la economía Tabasqueña, a saber: 1. Agroindustrias, 2. Industria de la Transformación, 3. Textil, 4.Construcción, 5. Comercio, 6.Hostelería, 7.Transportes y Comunicaciones, y 8.Servicios.

Las empresas se clasificaron por tamaño según el número de empleos generados: de 10 o menos Micro, de 11 a 50 Pequeña y Medianas de 51 a 250 y como marco muestral se tomó el censo económico levantado

por el INEGI con datos de 2004, a 44246 empresas ubicadas a lo largo y ancho del Estado.

El tamaño de la muestra se determinó de acuerdo con la fórmula que sigue para un nivel de confianza del 95 por ciento y una máxima varianza de  $p=.5$  para las preguntas de respuestas dicotómicas del cuestionario diseñado *ex profeso*.

$$n = 4pqN/[e^2(N-1) + 4pq] = 616$$

en donde:  $n$  = al tamaño de la muestra a estimar;  $p$  y  $q$  son las proporciones de respuestas dicotómicas = .5;

$N$  es la población del universo de 44246 empresas censadas;

$e$  es el error de predicción adoptado, en éste caso del 4 por ciento; cálculo que nos arrojó un total de 616 encuestas a levantar.

Una vez determinado el tamaño de la muestra se procedió a afijarla por estratos de acuerdo con la estructura porcentual de una subpoblación de empresas de 7,394 del censo del 2004, del INEGI, para la cual se contaban con los datos del número de empleados por tamaño y por los mismos estratos quedando la muestra distribuida como se muestra en tabla I.

Afijada la muestra se acudió a la base de datos del directorio del censo económico del 2004 levantado por el INEGI para seleccionar los elementos (empresas) integrantes de la muestra, mediante muestreo aleatorio sistemático por estratos; y con los directorios parciales así formados se procedió al levantamiento, mediante

entrevistas a los directores y/o dueños de las empresas. El levantamiento final arrojó un total de 629 encuestas.

Para el levantamiento se utilizó como instrumento de captación de información un cuestionario diseñado ex profeso el cual esta dividido en cinco bloques de preguntas cada uno correspondiente a los diferentes ámbitos de operación de una empresa: en el primero se solicitan los datos relativos a la forma de propiedad, antigüedad, edad y preparación del gerente o director, número de empleados, volumen de ventas, mercados de destino de sus productos y de origen de sus compras.

El segundo bloque se refiere a los aspectos de dirección, administración y planeación, y actitud ante la innovación; el siguiente grupo de preguntas versa sobre la gestión de recursos humanos, capacitación y estructura organizativa; el cuarto bloque pregunta por la tecnología, la innovación, la calidad, y el equipamiento de informática; por último se indaga sobre los aspectos contables y la gestión financiera de la empresa, bloque último que es el objeto de análisis de éste artículo.

## RESULTADOS

### Las Técnicas Contables y Financieras utilizadas por las MIPYMES

La correcta toma de decisiones en una MIPYME está influenciada significativamente por los procedimientos y mecanismos de registro y control que tiene establecidos. La globalización de la economía nacional y el acelerado crecimiento de las tecnologías modernas de información obligan a las empresas en la actualidad a desarrollar e implantar modos más eficientes de elaborar información estadística y financiera, so pena de desaparecer rápidamente del mercado.

Tomar la decisión equivocada en la valoración de inventarios, el control de los costos, en la evaluación de la relación costos/beneficios, en la rentabilidad del negocio, en las necesidades de liquidez, en las oportunidades del entorno y en las amenazas y ventajas de los competidores, en mercados tan dinámicos como los actuales, puede equivaler a acortar drásticamente el ciclo de vida del negocio o a perecer prematuramente como empresa.

De ahí la importancia que le conferimos al grado de utilización de las practicas contables y financieras tales como: implantación y control de un sistema de contabilidad de costos, establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales, análisis de la situación económico-financiera como elementos importantes en la competitividad de una MIPYME, entendiendo esta como la capacidad de una empresa para permanecer y

TABLA I  
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

Muestra	Micro hasta 10	Pequeña de 11 a 50	Mediana de 51 a 250	Total
Agroindustria	41	5	1	47
Industria de transformación	9	4	1	14
Industria textil y confección	24	1	0	25
Construcción	10	18	6	34
Comercio	164	56	8	228
Hostelería	85	11	2	98
Transporte y comunicaciones	9	9	3	21
Servicios a empresas, personales, técnicos y profesionales	105	38	6	149
<b>Total</b>	<b>457</b>	<b>142</b>	<b>27</b>	<b>616</b>

TABLA II

Grado de utilización de las técnicas contables y financieras (escala 1 a 5)	
Implantación y control de un sistema de contabilidad de costos	3.24
Establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales	3.42
Análisis de la situación económico-financiera	3.66

crecer en el mercado de su competencia.

En tabla II se refleja que el grado de utilización de técnicas económico-financieras en las empresas del estado de Tabasco, se encuentra en un nivel medio, en una escala de 1 a 5. En primer lugar esta la práctica de hacer análisis de la situación económico financiera, aunque sea de manera empírica, en segundo el establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales y por último, la implantación y control de un sistema de contabilidad de costos.

Si relacionamos el tamaño de la empresa, sobre el criterio de empleos generados que establecimos al inicio con las técnicas contables y financieras aludidas, encontramos que en general en la medida que aumenta el tamaño también aumenta el grado de utilización de las técnicas mencionadas hacemos notar además que en las empresas medianas la contabilidad de costos llega a adquirir la misma importancia que el establecimiento de presupuestos anuales.

Agrupando al conjunto de empresas por edades encontramos que esta no influye significativamente en el uso de estas prácticas, ya que las cifras son muy parecidas, no obstante podemos apuntar que en las más jóvenes el grado de utilización de las técnicas aludidas parece ser ligeramente mayor que en las más antiguas.

Por ramas de actividad económica encontramos que la Industria de la Construcción (4), Transporte y comunicaciones (7) y Comercio (5) son las que muestran mayor grado de implantación de éstas técnicas económico-financieras con valores cercanos a 4 sobre 5, y en el otro extremo encontramos a la Industria Textil (3) que en ningún caso alcanza los 3 puntos, esto podría explicarse por

el tipo de empresarios que conforman a la rama, en su mayoría sastres y costureras que se han hecho empresarios en la practica diaria del negocio.

**Gestión del capital de trabajo**

El plazo promedio de pago en días, resulta mayor que el del cobro a clientes lo que indica por un lado una sana practica de manejo del ciclo del capital de trabajo y por otro lado que una de las fuentes principales de financiamiento de éste subsector de actividad empresarial son los proveedores coincidiendo con otros estudios que se han hecho sobre ésta temática<sup>1</sup>

Las empresas pequeñas (11 a 50 empleados) son las que mayor diferencia mostraron en los lapsos de cobro y pago, cerca de 6 días, en el otro extremo las medianas mostraron menos de un día de diferencia (.84), contrario a lo que se podría pensar que por su tamaño obtendrían alguna ventaja en éste aspecto, quedando en una situación más desfavorable que las Microempresas que mostraron poco más de dos días de margen, (ver tabla III).

Desde la perspectiva de la edad de las MIPYMES, si las agrupamos en dos conjuntos de menos de 10 años y de más (maduras) , encontramos que las maduras tienen un lapso de diferencia entre los periodos de cobros y pagos de menos de día y medio, las jóvenes muestran casi los dos días de diferencia.

Por lo que respecta a las ramas de actividad económica analizadas, las que mejores ciclos financieros presentan

TABLA III

Plazo de cobro y pago (días)	
Plazo promedio de cobro a clientes	16.59
Plazo promedio de pago a proveedores	18.72

son la de Comercio (5) con casi siete días a favor, y Transportes y comunicaciones (7) con más de seis, en el otro extremo esta la Industria de la Construcción con un déficit de más de 11 días, que refleja la problemática de estas empresas al trabajarle principalmente al sector público que se caracteriza por los largos ciclos de pago a sus proveedores, Servicios (8) también presenta ésta problemática aunque menos aguda, con un déficit de 2.7 días, le sigue en este mismo tenor la Industria de la Transformación (2) y por último, casi en equilibrio Hostelería (6).

**Indicadores de rendimiento**

El indicador de rendimiento por excelencia son las utilidades netas sobre ventas, porque sin ventas no hay empresa, son su alimento; pero si no se obtienen utilidades sobre las ventas se esta faltando al principio de racionalidad fundamental de los negocios que es maximizar sus beneficios, la rentabilidad de los recursos invertidos.

De la tabla IV cabe destacar que son pocas las MIPYMES que declararon tener pérdidas, sobre el 4

**TABLA IV**

Utilidad neta sobre ventas (% de empresas)	
Menos del 0% (pérdidas)	4
Del 0% al 5%	23.2
Del 6% al 10%	34
Del 11% al 15%	20
Del 15%	18.8

por ciento, lo cual se puede interpretar como un buen indicador de la salud del aparato productivo estatal, aunque hay un 23.2. por ciento que apenas si sobrevive, más de la mitad (54.1 por ciento) obtienen niveles de utilidades que para los estándares internacionales resultan aceptables, entre el 5 y el 15 por ciento, y encontramos un segmento considerable, casi el 19 por ciento que obtiene utilidades que pueden considerarse como jugosas bajo dichos estándares.

Al analizar la muestra con respecto a la variable tamaño encontramos que son las Micro las que muestran un porcentaje mayor que opera en el límite de la subsistencia, (29.7 por ciento que obtienen menos del 6 por ciento de utilidad), contra el 20 por ciento de las pequeñas y 24 por de las grandes que reportaron

esos bajos niveles. El tamaño que muestra el mayor porcentaje de empresas con rangos de utilidades aceptables (del 6 al 15 por ciento) son las empresas medianas, el 60 por ciento de ellas lo obtienen, le siguen las pequeñas con el 54 por ciento y por último con un porcentaje casi igual las Micro, de lo que podemos concluir que para éste rango de utilidades que podríamos llamar normales, el tamaño parece estar correlacionado positivamente con el nivel de utilidades sobre ventas, No obstante la tendencia creciente se quiebra para el rango más alto de utilidades (más del 15 por ciento) ya que es el grupo de pequeñas empresas el que reporta un porcentaje mayor comparado con el grupo de Micros y con el grupo de medianas.

La edad de las empresas parece estar correlacionado negativamente con los niveles de utilidad que consideramos aceptables, es decir a menos años las empresas jóvenes presentan proporciones superiores a las maduras en los rangos de utilidad del 6 al 15 por ciento, la situación se invierte para los extremos pues son las jóvenes las que presentan una proporción mas pequeña de empresas con pérdidas, y en el rango superior de utilidades es proporcionalmente menor el número de las jóvenes que logran este nivel en comparación con las maduras.

Las ramas que arrojan un porcentaje mayor de empresas con pérdidas son Transporte (7), Industria textil y de confección (3) y las Agroindustrias (1), mientras que la rama con mayor porcentaje de empresas con altas utilidades es el de "Servicios a empresas, personales, técnicos y profesionales" (8) seguida de la

Agroindustria que muestra los dos extremos.

Respecto a la evolución que han tenido las utilidades promedio sobre ventas en los últimos dos años la investigación nos da como resultado que el 39.8 por ciento de las empresas han incrementado sus utilidades, el 50.4 por ciento han se han mantenido estables y 9.7 por ciento han tenido utilidades decrecientes

De acuerdo al tamaño de las empresas se observa que las microempresas mostraron una tendencia similar a la observada para todo el conjunto en general, pero en el caso de las pequeñas empresas estas reportaron porcentajes mayores con crecimiento en sus utilidades, y cabe resaltar que el subconjunto de las medianas muestra el porcentaje más alto de empresas con utilidades decrecientes, y es el grupo intermedio, el de

las pequeñas el que reporta el menor porcentaje

Así mismo se observa que el subconjunto de las empresas jóvenes indica un porcentaje mayor de negocios con tendencia creciente en las utilidades tanto respecto a las maduras como para todo el conjunto en general.

Por su parte, el análisis por rama de actividad revela que las ramas de actividad con mayor tendencia de crecimiento en sus utilidades son “Servicios a empresas, personales, técnicos y profesionales”, Industria de la Construcción y Comercio, en ese orden, pues el porcentaje de empresas en dichas ramas que declararon haber tenido utilidades crecientes sobrepasa el 45 por ciento. En contraparte, las ramas de actividad que declararon mayor porcentaje de empresas con utilidad decreciente son: la Industria textil y de confección y Transporte y comunicaciones, en esa prelación con más del 15 por ciento de las empresas en esa situación.

**Fuentes de financiamiento**

La principal fuente de financiamiento de éste subsector de actividad empresarial es interna, son sus utilidades y aportaciones de los dueños y en segundo lugar los proveedores, las fuentes bancarias ocupan el último lugar con la misma importancia que los prestamistas u otras fuentes informales, confirmando esta situación la incapacidad de los bancos de financiar a la mayoría de éste subsector de actividad empresarial que son las MIPYMES, indicio de que no se han desarrollado los mecanismos y procedimientos adecuados para que los intermediarios financieros formales cumplan cabalmente con una de las funciones principales que les da su razón de ser.

Respecto al financiamiento de inversiones en activos fijos en la tabla V nos muestra que *las fuentes de financiamiento más usadas por las MIPYMES en el estado son la reinversión de utilidades con una escala de 4.03 sobre 5 y las aportaciones de los propietarios con una escala de 3.24, teniendo un escaso uso el financiamiento de tipo bancario al igual que los prestamos fuera del sistema de banca lo que puede interpretarse como un indicador de la existencia del problema de asimetría de la información en el mercado del crédito de las MIPYMES de Tabasco, por último, tenemos los prestamos fuera del sistema formal de intermediación financiera, cuya escasa importancia se podría explicar por lo caro del crédito de agiotistas y de las casas de empeño aunado al pequeño margen de utilidad que tiene la mayoría del conjunto de empresas analizado, como se apuntó anteriormente.*

*En cuanto al tamaño de la empresa la prelación de las fuentes sigue siendo la misma que se mostró globalmente en el párrafo de arriba, sin embargo hay algunas sutilezas que podemos destacar: en cuanto a la aportación de los propietarios esta decrece ligeramente conforme aumenta la escala de la empresa, tal vez porque la mayor dimensión le permite acceder mejor a los esquemas de financiamiento de los intermediarios formales cuya importancia crece como fuente según podemos apreciar en el cuadro siguiente. El financiamiento bancario a plazo mayor de un año y el arrendamiento financiero son los tipos de crédito formales que mayor correlación muestran conforme aumenta el tamaño de la empresa. Podemos aventurar la hipótesis de que el sistema bancario “nacional”, esta diseñado para servir a las empresas que son más grandes y no al grueso del subsector empresarial que son las MYPES.*

TABLA V

Financiamiento de las inversiones en activos fijos (escala 1-5)	
	Total
Aportación de los propietarios	3.24
Reinversión de utilidades	4.03
Financiamiento bancario inferior a un año	1.56
Financiamiento bancario superior a un año	1.45
Arrendamiento financiero	1.28
Préstamos fuera del sistema bancario	1.42

La edad de la empresa parece no influir en la prelación global de las fuentes de financiamiento de todo el conjunto, porque en la clasificación por edad en ambos grupos mantiene con la mayor importancia la fuente interna de reinversión de utilidades, le siguen las aportaciones de los socios, esto es el autofinanciamiento, y después bastante rezagadas en importancia las fuentes bancarias a la par que los préstamos fuera del sistema formal. Aunque se podría esperar que las empresas de mayor edad por su experiencia y conocimiento de los negocios tuvieran mayor acceso al crédito bancario, esto no es así pues prácticamente no hay diferencias significativas en los rubros de éste tipo de financiamiento entre las empresas jóvenes y las maduras, lo que nos da la pauta para pensar que si hay asimetría de información financiera ésta está más bien del lado de los bancos y no del subsector empresarial

Por lo que respecta al financiamiento de activos fijos por ramas de actividad económica, encontramos que en general se repite la misma prelación de fuentes de financiamiento, con pequeñas variaciones en el caso de la Industria de la Construcción y de la de Transportes y Comunicaciones, en las que el financiamiento de tipo bancario aumenta ligeramente su importancia como proveedor de recursos externos, específicamente los créditos bancarios menores a un año, situación que puede responder al déficit que ya apuntamos existe en los periodos de pago y cobro de la Industria de la Construcción, y a los programas de financiamiento especiales de las agencias automotrices para la rama de Transportes y Comunicaciones.

Para el financiamiento de las inversiones en activos circulantes las MIPYMES tabasqueñas utilizan en mayor medida tres fuentes: dos internas y una externa informal,

que son: recursos propios y aportaciones de los accionistas y el aplazamiento de pago a proveedores, es hasta un cuarto lugar bien rezagados que quedan los créditos bancarios compartiendo dicho lugar de importancia con los préstamos de fuera del sistema bancario como serían prestamistas, tandas, familiares y amigos y otra vez puede interpretarse como una muestra de la debilidad del sistema bancario para colocar créditos empresariales en este subsector (Ver tabla VI).

En términos generales la misma situación se repite si dividimos el conjunto de empresas analizadas por tamaño, es decir que la prelación de las fuentes de financiamiento se mantiene siendo las internas de recursos propios y aportaciones de propietarios las más importantes, luego proveedores, y después las bancarias compartiendo el lugar con los préstamos fuera del sistema-

La edad tampoco parece afectar significativamente la prelación de las fuentes de financiamiento que utilizan tanto las MIPYMES jóvenes como las maduras, con lo que se puede argumentar que se confirma lo que planteamos en el caso del financiamiento de los activos fijos, que la asimetría de la información pudiera estar más bien del lado de los bancos y no de éste subsector empresarial.

Desde la perspectiva de la rama de actividad económica, los activos circulantes son financiados principalmente con recursos internos de las empresas, la reinversión de utilidades y las aportaciones de los propietarios, y en segundo lugar por los proveedores el financiamiento formal ocupa un tercer nivel de importancia, y por último pero muy de cerca, los préstamos fuera del sistema bancario como serían los prestamistas y las casas de

TABLA VI

Financiamiento de las inversiones en activos circulantes según tamaño (escala 1-5)			
	Micro	Pequeña	Mediana
Pago a proveedores	2.03	2.23	2.4
Crédito bancario anual	1.27	1.65	1.36
Letras y pagarés	1.18	1.38	1.6
Factoraje	1.15	1.41	1.72
Recursos propios y aportaciones de los propietarios	3.39	3.43	3.32
Préstamos fuera del sistema bancario	1.29	1.38	1.24

empeño que estarían compitiendo fuertemente con los bancos, a pesar de las tasas y plazos tan desfavorables para las MIPYMES de estas fuentes informales del crédito.

### CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Podemos inferir que *las MIPYMES del Estado de Tabasco utilizan principalmente tres tipos de fuentes de financiamiento, la reinversión de utilidades, las aportaciones de los propietarios y los proveedores, el subsector empresarial bajo análisis no se financia de manera importante de los intermediarios financieros bancarios, lo que puede deberse a una asimetría de información en el mercado del crédito del Estado.* El Apoyo bancario para el financiamiento de las MIPYMES es sentido por el subsector como uno de las principales acciones necesarias para su desarrollo poniendo de manifiesto una fuerte debilidad del mercado crediticio, que sin duda limita la competitividad de las empresas de Tabasco.

*Al obtener pequeños márgenes de utilidad y ser su reinversión su principal fuente de financiamiento, las MIPYMES se enfrentan al dilema de que no pueden modernizarse administrativamente, ni comprar equipo y maquinaria de tecnología de punta, ni mejorar sus estándares de calidad, porque no tienen el financiamiento en los montos, plazos y tasas adecuados para todo aquello, y en consecuencia no pueden generar mejores utilidades que le permitirían capitalizarse mejor, lo que repercute en un nivel bajo de competitividad.*

*El grado de utilización de técnicas económico-financieras en las empresas del estado de Tabasco se encuentra en un nivel medio, Análisis económico-financiero, presupuestos de ingresos y gastos anuales e implantación de sistemas de contabilidad de costos es el orden de prelación, si nos atenemos a la frecuencia registrada en la utilización de cada una de las técnicas. Como los errores en cualquiera de las funciones pueden malograr los objetivos alcanzados por otras, la gestión financiera y la organización administrativa generadora de información de la empresa se convierten en elementos básicos para la toma de decisiones y para alcanzar un correcto equilibrio.*

*Por lo que se refiere al ámbito de la contabilidad como*

*sistema de información básico de las empresas, se observa una deficiencia de información interna sobre costos principalmente en las Micro y Pequeñas empresas. Cuanto mayor es el tamaño de la empresa, más alto es el grado de utilización de cada una de las técnicas económico-financieras aludidas.* En las empresas medianas, la implantación de sistemas de contabilidad de costos iguala al establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos en cuanto su grado de implantación, grado que en las tres técnicas analizadas se sitúa siempre próximo a 4 (sobre 5) o por encima de él, nivel que puede considerarse como aceptable.

En relación a los períodos de cobros y pagos *podemos concluir que en general los periodos medios, tanto de cobro como de pago, en las relaciones comerciales de las empresas del estado de Tabasco, son adecuados* porque les permiten generar recursos a tiempo para cubrir sus compromisos, salvo las excepciones de Industria de la Construcción, Servicios y la Industria de la Transformación.

Destaca favorablemente el hecho de que *es bajo el porcentaje de empresas, el 4 %, que muestran utilidades negativas, no obstante más del 60 por ciento obtiene márgenes de utilidad menores al 10% lo que dado su volumen de ventas promedio le generan en términos absolutos excedentes económicos magros. La evolución que han tenido las utilidades promedio sobre ventas en los últimos dos años según nuestro análisis nos da como resultado que la gran mayoría de las MIPYMES han tenido un rendimiento aceptable ya que sólo el 9.7 por ciento reportaron utilidades decrecientes*

*La situación financiera de las MIPYMES de Tabasco es claramente mejorable, pues manifiestan un alto nivel de autofinanciamiento y escaso acceso al crédito del sistema bancario.* La principal fuente de financiamiento de éste subsector de actividad empresarial es interna, son sus utilidades y aportaciones de los dueños y en segundo lugar los proveedores, las fuentes bancarias ocupan el último lugar con la misma importancia que los prestamistas u otras fuentes informales. Respecto al financiamiento de inversiones en activos fijos *las fuentes de financiamiento más usadas por las MIPYMES en el estado son la reinversión de utilidades y las aportaciones de los propietarios teniendo un*



*escaso uso el financiamiento de tipo bancario.*

Para el financiamiento de las inversiones en activos circulantes las MIPYMES tabasqueñas utilizan en mayor medida *tres fuentes: dos internas y una externa informal, que son: recursos propios y aportaciones de los accionistas y el aplazamiento de pago a proveedores, es hasta un cuarto lugar bien rezagados que quedan los créditos bancarios compartiendo dicho lugar de importancia con los prestamos de fuera del sistema bancario* como serían prestamistas, tandas, familiares y amigos.

*Por último aventuramos la hipótesis de que hay indicios que nos permiten establecer que el tamaño que mejor se desempeña en el medio Tabasqueño es el de la Pequeña empresa.*

#### **PROPUESTAS**

Una forma de tratar el problema de la asimetría de la información en el mercado del crédito de Tabasco es *fomentar los programas de información y asesoramiento a la empresa, pero de una manera diferente de la que se ha seguido hasta ahora, porque la promoción de los programas de apoyo financiero del gobierno parece no haber llegado a su destino meta, o al menos no han causado el efecto que se esperaba* si consideramos que la respuesta al ítem de financiamiento fuera del sistema bancario fue baja.

Por otro lado *el reclamo de mayor y mejor Información y asesoramiento a la empresa fue considerado como uno de las acciones más importantes para el desarrollo por parte de los empresarios entrevistados. De aquí que se proponga la figura del promotor de gestión empresarial que llegaría hasta el domicilio del negocio a realizar su labor de promoción, asesoramiento, información y capacitación, y además articularía a las MIPYMES viables de financiarse con los intermediarios bancarios para contrarrestar la asimetría de información que priva en el mercado del crédito de éste subsector empresarial.*

La contabilidad de gestión y en concreto *la de costos deberán constituirse en herramientas comunes en los sistemas organizativos de todas las empresas con independencia de su tamaño, se vuelve imperativo desarrollar un modelo y procedimientos de contabilidad de costos y de gestión adecuados, accesibles, para*

*los Micro y Pequeños negocios* que permitan a los empresarios generar información ágil y suficiente para la toma de decisiones, en cuanto a reducción de costos y control de la calidad. En este rubro las Instituciones de Educación Superior que tienen las licenciaturas de contaduría, administración y afines, pueden jugar un papel muy importante si destinan sus programas de servicio social al apoyo de éste subsector empresarial ***in situ.***

Las causas que han provocado la situación de la estructura del financiamiento de las MIPYMES en Tabasco evidentemente son diversas. Una de ellas es la inadecuada planificación y gestión financiera de la empresa, sobre todo en las empresas micro. Por ello, cualquier tipo de estrategia externa a las empresas que se adopte no podrá cosechar todos sus frutos si no *mejora la situación y capacidad de la gestión financiera interna de los negocios, mediante la información y capacitación adecuadas.*

*Los programas de apoyo financiero, por lo que se refiere a capital de trabajo, deberían de concentrarse más en las ramas de actividad económica que mostraron periodos de cobro mayores a los de pago pues ello probablemente ocasiona problemas de liquidez en las ramas de la Industria de la Construcción, de la Transformación y los Servicios.*

La canalización de recursos crediticios del sector bancario hacia éste subsector resulta estratégica dada la baja modernización del aparato productivo estatal. De aquí *la necesidad de desarrollar mecanismos, procedimientos y políticas crediticias bancarias más adecuados a las características estructurales y de funcionamiento de estas MIPYMES, por parte de los intermediarios financieros privados.*

Asimismo cabe proponer *fomentar los programas de apoyo de garantías colaterales a las empresas* que coadyuvarían a bajar la percepción del riesgo que tienen los bancos sobre estas empresas y en consecuencia bajar los tipos de interés y aumentar la fluidez del crédito que les permitiría afrontar proyectos que requerirían mayores volúmenes de inversión o periodos de madurez mayores y que les permitirían adoptar tecnologías modernas y en consecuencia mejorar su competitividad.

**CITAS**

<sup>1</sup> Este trabajo se presenta como un avance de resultados de la investigación estratégica sobre el sector empresarial del estado de Tabasco, y específicamente sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que lo conforman, que realizan conjuntamente las Universidades: Juárez Autónoma de Tabasco, de Murcia, de Santander y de Cantabria España; y profesores-investigadores de la UNAM, con financiamiento del Fondo Mixto CONACYT-Gobierno del Estado de Tabasco.

<sup>2</sup> Chablé S. Juan José. “La importancia de la información financiera en el acceso al crédito de MYPES manufactureras de Tabasco” Tesis Doctoral. UNAM 2006.

**REFERENCIAS**

Acar, A., The impact of key internal factors on firms performance: An empirical study of small Turkish firms, *Journal of Small Business Management*, (1993) October, vol 3, n.4, pp.86-92.

Adler, R.; Everett, A.M. y Waldron, M. Advanced management accounting techniques in manufacturing: utilization, benefits, and barriers to implementation, *Accounting Forum* (2000) junio vol 24, n.2, pp.131-150.

Aragón, A.; Rubio, A. Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las Pymes del Estado de Veracruz, *Contaduría y Administración*, (2005b) n° 216 (mayo-agosto), pp. 35- 69. (ISSN: 0186-1042).

Banco de México. Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio del tercer trimestre del 2001, 2002 y 2003.

Bebczuk, Ricardo N. Información Asimétrica en Mercados Financieros, Madrid., Cambridge University Press, 2000.pp:36, 16-23; 31-36.

Bracker, J.S. y Pearson, J.N.: Planning and financial performance of small, mature firms, *Strategic Management Journal*, (1986) Vol 7, pp. 503-522.

Chenhall, R.H. y Langfield-Smith, K.: Adoption and benefits of management accounting practices: an Australian study, *Management Accounting Research* (1998) Vol.9, pp. 1-19.

Chablé S., Juan José. La importancia de la información

financiera en el acceso al crédito de Micro y Pequeñas Empresas Manufactureras en Tabasco. Tesis Doctoral. México D.F. UNAM. 2006. ppgs: 185, 194-195.

Elevado deterioro de la intermediación Bancaria, GEA Económico. México, DF. Grupo de Economistas y Asociados, num.116, Agosto 25 de 2000.

“Estudios Interinstitucionales: Diagnóstico y Desempeño de las MYPES. Comisión Intersecretarial de Política Industrial. del archivo del 20 de Agosto de 2001.

“Financiamientos a la actividad Económica por tamaño de empresa”. GFB Informe Económico. México, DF. Grupo Financiero Bancomer. Mayo 2000.

INEGI.-Encuesta Nacional de Micronegocios 2002. México 2003.

Interamerican Development Bank. Unlocking credit. Economic and Social Progress in Latin America. Washintong D.C. 2005 Report.pp:176, 195,

Llisteri, Juan J., Fermín Vivanco y Maria Ariano, El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Washington, D.C. Informe de trabajo. Banco Interamericano de Desarrollo. 2002.

Martín Hess. El concepto de los mercados de capitales eficientes. México. ITAM. 1999.

Olmedo Carranza, Bernardo. Financiamiento y capitalización para la microempresa en México, Comercio Exterior. México. D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior, v. 48:8, Agosto de 1998.

Stiglitz, Joseph, and Andrew Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *The American Economic Review*, Junio, 1981.pp: 393-410.

Stiglitz, Joseph. Information and the change in the paradigm in economics, Nobel Prize Lecture, December 8, 2001.Pag.3 .

Torre Pérez, José Luis, de la. Problemática actual de las micro, pequeña y mediana empresas. Ejecutivos de Finanzas. México, DF. , Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, año 26:10 octubre de 1997.