

Saavedra, M. y Hernández Y. (2008). Perfil financiero de las pequeñas empresas: caso estado de Hidalgo, México. *Contaduría Universidad de Antioquía*, 53, 173-196.

Perfil financiero de las pequeñas empresas: caso estado de Hidalgo, México*

María Luisa Saavedra García

Docente Investigadora de tiempo completo de la Universidad La Salle y tutora del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, UNAM. Dirección Postal: Av. Benjamín Franklin N° 47, Col Condesa, Del. Cuauhtemoc, C.P.06140, México, D.F., México.
maluisasaavedra@yahoo.com

Yolanda Hernández Callejas

Profesora Investigadora de tiempo completo de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Instituto de Ciencias Económico Administrativas. México Tulancingo, Km. 3.5, Col. Carboneras, Pachuca, Hidalgo.
[yolher52@hotmail.com](mailto: yolher52@hotmail.com)

Clasificación JEL: M41, M10

¹ Este proyecto fue financiado por el Programa Institucional de Investigación de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Perfil financiero de las pequeñas empresas: caso estado de hidalgo, méxico

Resumen: este trabajo tiene como objetivo conocer el perfil financiero de las Pequeñas empresas en el estado de Hidalgo con el fin de entender su problemática específica y proponer alternativas de solución a la misma. El estudio se realizó a través de un trabajo de campo utilizando un cuestionario directo estructurado.

Palabras clave: pequeñas empresas, financiamiento, planeación financiera.

Small enterprises' financial profile: hidalgo-mexico case

Abstract: this work aims to reveal Hidalgo's small enterprises financial profile, to understand their specific problems and to put forward several achievable solutions. This study builds on a field work with a direct and structured set of questions.

Keywords: small enterprises, financing, financial planning.

Profil financier des petites entreprises: cas d'hidalgo méxico

Résumé: ce travail a pour but de reconnaître le profil financier des petites entreprises à Hidalgo, afin de comprendre leurs problèmes spécifiques et de proposer des voies de solution. L'étude est réalisée grâce à un travail sur le terrain, en employant un questionnaire direct structuré.

Mots clés: petites entreprises, financement, planification financière.

Perfil financiero de las pequeñas empresas: caso estado de Hidalgo, México

María Luisa Saavedra García y Yolanda Hernández Callejas

Primera versión recibida Julio de 2008 – Versión final aceptada Noviembre de 2008

I. Importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México

Las micro, pequeñas y medianas empresas juegan un papel fundamental en la economía mexicana al agrupar al mayor número de empresas, ser altamente generadoras de empleo y por su aporte cada vez más creciente al PIB (OECD, 2002).

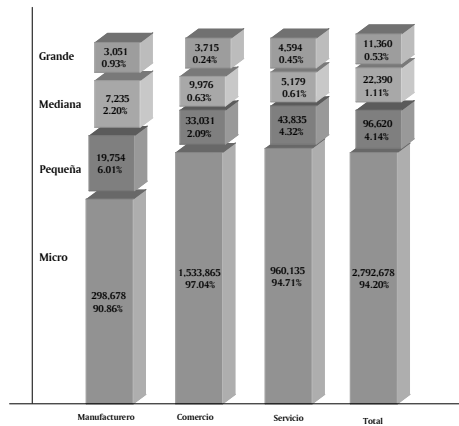


Gráfico 1. Composición de las Empresas en México, por tamaño y por sector, 2003 (total de establecimientos y participación porcentual)

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI 2004

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, en todos los sectores sobresale el estrato de micro empresas, representando el porcentaje más alto el sector comercio con 97%, mientras que la pequeña empresa es la segunda en importancia en cuanto a unidades económicas en todos los estratos, representando el porcentaje más alto el sector manufacturero; de otro lado

la mediana empresa ocupa el tercer lugar en cuanto al número de unidades económicas, destacando nuevamente el sector manufacturero al igual que la gran empresa que ocupa el cuarto lugar.

En cuanto a su papel fundamental como generadora de empleo es necesario señalar que la pequeña empresa emplea mano de obra no calificada y en zonas geográficas donde no llega la gran empresa (Barquero, 2003); convirtiéndose así en importantes distribuidoras del ingreso ayudando de esta manera a construir una sociedad más equitativa.

II. Caracterización de las de las empresas en el estado Hidalgo

La población Hidalguense en el año 2004 de acuerdo con los datos del INEGI ascendía a de 2,345,514 personas, representando un 2.3% de los 103.3 millones de habitantes que conformaban la población nacional (INEGI, 2004). En cuanto a la generación de empleos de las empresas, en lo que corresponde al estado de Hidalgo tenemos:

Cuadro 1. Estructura Empresarial en el estado de Hidalgo

	Unidades económicas		Personal ocupado total		Producción bruta total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Miles de pesos	%
Total Empresas	62,612	100.00%	243,974	100.00%	109,249,064	100.00%
Micro empresas	60,512	96.65%	120,048	49.21%	9,371,634	8.58%
Pequeñas empresas	1,643	2.62%	34,364	14.09%	7,523,594	6.89%
Medianas empresas	373	0.60%	38,804	15.90%	11,719,137	10.73%
MIPyMES	62,528	99.87%	193,216	79.20%	28,614,365	26.19%
Empresas Grandes	84	0.13%	56,758	23.26%	80,534,699	73.72%

Fuente: Censo Económicos 2004. INEGI

Como podemos ver en el cuadro 1, en Hidalgo el 96.65% de las empresas pertenecían al estrato de 0 a 10 personas, es decir microempresas, participando estas con un 49.21% en la generación de empleo y con tan sólo un 8.58% de producción bruta total. Así también podemos observar que las empresas que pertenecían al estrato de 11 a 50 personas, es decir, pequeñas empresas, representaban el 2.62% del total de las empresas en Hidalgo y generaban un 14.09% del empleo, así como un 6.89% de producción bruta total. Mientras que las empresas que pertenecían al estrato de 51 a 250 personas es decir empresas medianas, representaban tan sólo el 0.6% del total de las empresas en Hidalgo y generaban el 15.9% del empleo, aportando a la producción bruta un 10.73% del total.

Por último en el estrato de 251 y más personas, es decir empresas grandes, se encuentran tan solo el 0.13% del total de las empresas en Hidalgo, sin

embargo generan el 23.26% del empleo y el 73.72% de la producción bruta total. Los datos anteriores muestran la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas en el estado de Hidalgo ya que en conjunto representan el 99.87% del total de las mismas, así también generan el 79.20% del empleo y 26.19% de la producción bruta, coadyuvando con ello en el bienestar social al convertirse en generadoras de empleo.

Cuadro 2. Giro de las Empresas del Estado de Hidalgo

	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Producción bruta total		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Miles de pesos	%	Miles de pesos	%	Miles de pesos	%
	62,212	100,0	243,974	100,0	9,254,217	100,0	109,249,064	100,0	76,192,235	100
Tiendas de abarrotes	10,153	16,2	17,065	7,0	30,987	0,3	572,206	0,5	445,593	0,6
Ropa de interior y de dormir	63	0,1	7,065	2,9	272,081	2,9	1,020,432	0,9	222,032	0,3
Confección de otra ropa textil	210	0,3	6,883	2,8	250,396	2,7	633,167	0,6	183,027	0,2
Fabricación de telas anchas	11	0,0	6,659	2,7	466,273	5,0	3,663,104	3,4	10,224,569	13,4
Restaurantes de autoservicio	2,459	4,1	5,848	2,4	37,833	0,4	413,318	0,4	127,685	0,2
Edificación de vivienda unifamiliar	59	0,1	4,534	1,9	131,071	1,4	1,479,714	1,4	105,612	0,1
Tortillerías	1,854	3,0	4,356	1,8	71,884	0,8	550,513	0,5	248,984	0,3
Refinación de petróleo	*	0,0	4,108	1,7	1,180,329	12,8	40,001,216	36,6	25,631,127	33,6
Tiendas de ropa	2,29	3,7	3,936	1,6	25,514	0,3	204,142	0,2	100,26	0,1
Generación de energía eléctrica	*	0,0	3,541	1,5	630,692	6,8	13,622,355	12,5	8,424,326	11,1
Total	17,194	27,5	63,995	26,2	3,097,060	33,5	62,160,167	56,9	45,713,341	60,0
Resto de giros	45,418	72,5	179,979	73,8	6,157,157	66,5	47,088,897	43,1	30,478,894	40,0

Fuente: Censos Económicos INEGI, 2004.

Respecto al giro de las empresas del Estado de Hidalgo, podemos observar que predominan el sector comercio y el sector servicios en cuanto a número de unidades económicas, mostrándose incipiente la participación en el sector industrial. Sin embargo, una actividad que destaca en cuando a su importante participación en remuneraciones, producción bruta total y total de activos fijos

es la de refinación de petróleo, lo anterior debido a que en el estado de Hidalgo se encuentra la refinería Miguel Hidalgo (ver cuadro 2).

III. Problemática de las Micro Pequeña y Medianas empresas (MIPyMEs)

La problemática de la MIPyME, en México, es muy diversa y existen numerosos estudios al respecto (Álvarez M., 2003; Argüelles, 2005; Armenta, 2003; Castellanos, 2006b; Camisón, 1997; Dussel, 2001; Dussel, 2004; Kauffman, 2001; Morales, 2002; Naciones Unidas, 2002; OECD, 2002; OECD, 2005; Ozuna, 2002; Palomo, 2005; Secretaría de Economía, 2003; Vergara, 2005; Welsh, 1991; Zevallos, 2003).

Sin embargo, Barquero (2003), ha señalado que los dos principales problemas de las PyMEs (sólo incluye Pequeñas y Medianas empresas) son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como la carencia de recursos humanos altamente capacitados.

De acuerdo con los estudios realizados por el CIPI² (2002), los principales aspectos del financiamiento empresarial de las PYMES en México se expresan según el siguiente cuadro:

Cuadro 3. Financiamiento Empresarial

Concepto	Respuestas principales
Número de bancos con el que opera	El 42.6%, con un banco
Solicitudes de crédito realizadas	12.93%
Solicitudes de crédito aprobadas	10.46%
Principales razones por las que no le otorgaron el crédito	Desinterés del banco hacia el sector, Falta de garantías, falta de información, altas tasas de interés
Motivo por los cuales las empresas no utilizan el crédito bancario	Altas tasas de interés, incertidumbre económica, negativa de la banca.
Principales fuentes de financiamiento	Proveedores 57.6%, Bancos comerciales 20.4%
Garantías ofrecidas para crédito bancario	57.9%, Hipotecaria, 17.6% Prendaria
Destino del financiamiento	Activos fijos, materia prima

Fuente: elaboración Propia con base en CIPI (2002)

Así también otros estudios (Naciones Unidas, 2002), han señalado que un aspecto importante para la supervivencia de las PYMES es el financiamiento. Sin embargo, también reconocen que existen serias dificultades para que éstas se alleguen de estos recursos:

2 Comisión Intersecretarial de Política Industrial, coordinado por la Secretaria de Economía, a través del observatorio PYME. Este estudio sólo incluyó Pequeñas y Medianas Empresas.

Cuadro 4. Razones por las que las PYMES no tienen acceso al financiamiento

Concepto	Descripción
Empresas de alto Riesgo	Son empresas de escasos activos y escasa capitalización, su vulnerabilidad ante las fluctuaciones del mercado y su alto índice de mortalidad.
Carecen de información adecuada	Los libros de cuentas, estados financieros e informes económicos, están incompletos o son inexistentes, por lo que los acreedores e inversionistas no pueden evaluar la solvencia de las eventuales propuestas de las PYMES.
Altos costos de transacción	Por tener que prestar pequeñas cantidades de dinero, ocasionando una baja rentabilidad en los préstamos a este sector.
Altos costos de financiamiento	Por ser empresas de alto riesgo la prima de riesgo que forma parte de la tasa de interés se eleva, teniendo como consecuencia un alto costo del dinero que pone en peligro la estabilidad de las PYMES.
Factibilidad y Crecimiento	Inversamente relacionados con el tamaño, representado alto riesgo para los mercados financieros, el cual no están dispuestos a asumir.

Fuente: Elaboración propia con base en Naciones Unidas (2002); Barquero (2003), Castellanos (2006b)

Las dificultades de las PyMEs para el acceso al financiamiento, también se ven reflejadas en los datos que proporciona Banxico, correspondiente al 2° trimestre de 2008 (ver cuadro 5). Se puede notar que predomina la dependencia de proveedores en la pequeña empresa, siendo un 66.3% de las empresas las que se financian con esa fuente, así también las que han obtenido financiamiento de Bancos Comerciales son 13.3% y con Bancos de Desarrollo tan sólo son un 1.1%. Lo anterior a pesar de que según Cota y González (2007), la Secretaría de Economía en coordinación con la Banca de Desarrollo y las Instituciones Financieras, han diseñado 37 productos de crédito para las PyMEs, a través de 16 entidades: 11 bancos (Banca Comercial y Banca de Desarrollo), 1 Unión de Crédito y 4 Sofoles.

Cuadro 5. Fuentes de financiamiento, destino y razones para no financiarse con bancos

Concepto	Por tamaño de Empresa			
	P	M	G	AAA
Fuentes de Financiamiento	100	100	100	100
Proveedores	66.3	54	51.6	39.4
Bancos Comerciales	13.3	18.3	22.7	27.3
Otras Empresas del Grupo Corporativo	14.4	17	10.9	12.1
Bancos de Desarrollo	1.1	1.3	1.6	0.00
Oficina Matriz	2.8	4	9.4	3
Empresas que utilizaron Crédito Bancario	19.7	31.1	37.6	45.5
Destino:				
Capital de Trabajo	75	69.2	75.7	40
Reestructuración de Pasivos	3.1	3.8	5.4	50
Operaciones de Comercio Exterior	3.1	3.8	2.7	0
Inversión	15.6	21.2	10.8	10

Continua...

Cuadro 5. *Continuación*

Empresas que no utilizaron Crédito Bancario	80.3	68.9	62.4	54.5
Motivo:				
Altas Tasas de interés	40.4	30	28.4	33.3
Incertidumbre sobre la situación económica	16.3	16.3	13.5	25
Problemas de reestructuración financiera	4.8	8.8	10.8	0
Rechazo de solicitudes	10.6	7.5	9.5	16.7
Problemas para competir en el mercado	8.7	6.3	8.1	0
Plazo prom. de financiamiento en días				
Clientes	47	52	69	50
Proveedores	43	38	48	30
Empresas del Grupo	136	55	66	484
Solicitará financiamiento en los próximos 3 meses	65.5	75.5	70.6	68.2

Fuente: Adaptado de Banco de México (2008)

Nota: El Tamaño de la empresa según criterio del Banco de México fue determinado de acuerdo con el valor de las ventas, así tenemos: Pequeñas: de 1 a 100 millones de pesos (38.2%); Medianas: de 101 a 500 millones de pesos (35.4%); Grandes: de 501 a 5,000 millones de pesos (22.5%) y AAA: más de 5,000 millones de pesos (3.9%). Considerando el valor de las ventas en 1997 (cuando el tipo de cambio del dólar fue de 7.918 pesos por dólar). La muestra tuvo cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

En cuanto al destino principal del financiamiento, vemos que la pequeña empresa utiliza el mismo en sus operaciones diarias es decir para fondar el Capital de Trabajo, mientras que tan sólo 15.6%, utilizan el financiamiento con fines de inversión en su planta productiva. Esto se explica cuando vemos la parte inferior del referido cuadro y notamos un desfase entre el plazo de pago que se le otorga a los clientes y a las empresas del grupo que son 47 y 136 días respectivamente, y el plazo en el que la empresa debe cubrir sus adeudos con los proveedores que es tan sólo 43 días.

Por último, cabe señalar que tan sólo un 19.7% de las pequeñas empresas han utilizado crédito bancario, mientras que el 80.3%, no ha accedido al mismo, notificando que la razón fundamental son las altas tasas de interés, que aún resultan difíciles de afrontar para este sector; en segundo lugar queda la incertidumbre sobre la situación económica y finalmente, el rechazo de las solicitudes de crédito, que puede suceder por diversas razones como serían la falta de garantías y la presentación incorrecta del expediente de crédito por desconocimiento del empresario.

IV. La Relación Bancos Pymes

De acuerdo con Salloum y Vigier (1997), uno de los mayores problemas entre los Bancos y la PyMEs es la información asimétrica, problema que por un lado dificulta el acceso al crédito y por el otro, lo encarece al punto de imposibilitar el desarrollo de proyectos de inversión viables para este sector.

Los fenómenos que ocurren por existencia de información asimétrica son:

- a. *Selección adversa*. Cuando una de las partes involucradas no cuenta con una información que es relevante en el resultado final de la transacción, y toma una decisión que puede resultar perjudicial para la misma.
- b. *Riesgo moral*. Cuando el valor de una transacción para alguna de las partes que intervienen en un contrato, puede ser afectado por acciones o decisiones adoptadas por la otra parte, con el fin de aprovechar los beneficios del mismo.
- c. *Señalización*. Consiste en la presentación de garantías, que ayudan a tomar una buena decisión.

La distribución asimétrica de la información entre las partes es un problema que se agudiza aún más como consecuencia de dos problemas que presentan las PyMEs:

1. *La calidad de los proyectos en términos de su rentabilidad*. Esto dado que los bancos no cuentan con departamentos especializados en PyMEs, por lo tanto se ven limitados para identificar los mercados (Salloum y Vigier, 1997), así como por el bajo nivel de profesionalismo en la administración de las PYMEs, por lo cual no pueden proporcionar información adecuada a los bancos. Sin embargo, estudios más recientes (Regalado, 2007), señalan que las entidades financieras están convencidas que los mejores pagadores de créditos son los micros y pequeños empresarios; es por ello que hasta cuentan con departamentos especialmente dedicados a atender a este sector.
2. *Las características del sujeto de crédito en términos de confiabilidad de repago*. Para el Banco resulta difícil saber cuál será la conducta futura de las PyMEs, más aún dada la alta tasa de natalidad/mortalidad de las mismas, explicada esta última por el hecho de que las PyMEs son empresas que producen o comercializan un solo producto y al no diversificar el riesgo es muy elevado, superior al promedio del mercado. Por lo cual las instituciones financieras consideran que es muy arriesgado trabajar los créditos con este sector.

Por lo anterior, Salloum y Vigier (1997), consideran que para suavizar la asimetría en la información, los bancos deberían desarrollar mecanismos en dos partes. Primero, un sistema de información donde se trataría de obtener la información antes del otorgamiento del crédito, y desarrollar un sistema de

monitoreo para evaluar el destino de los fondos. Segundo, diseñar un sistema de incentivos con pago o penalización de acuerdo a las señales recibidas por el sistema de información.

Cuando una empresa pide un préstamo al banco, éste elige y diseña un contrato que maximice su retorno esperado. El retorno esperado del banco depende, de la probabilidad de pago del préstamo y de la tasa de interés a cobrarse, por lo tanto su tarea es identificar a las empresas que tienen mayor probabilidad de pago. Los bancos generalmente combaten los efectos de la información asimétrica con la tasa de interés, sin embargo, esto tiene efecto en dos sentidos: 1) dejando de lado a potenciales buenos clientes (efecto de selección adversa), o 2) afectando las acciones de los prestatarios (estableciendo el monitoreo e instando a reducir los efectos del riesgo moral). A este respecto otros estudios han encontrado que los bancos por lo general diseñan sólo instrumentos de financiamiento a corto plazo para las PYMES, intentado de esta manera reducir el riesgo (BID, 2002).

Otro problema que surge es la disponibilidad y calidad de garantías colaterales al financiamiento (señalización), donde aquellas empresas que no posean garantías suficientes quedan excluidas del mercado, sin que esto signifique que sean empresas que a futuro incumplirán con el pago de sus créditos.

Dado que los bancos no pueden confiar en la información numérica de las pequeñas empresas, la decisión de otorgamiento de crédito se basa en la calidad personal y las garantías que el empresario pueda dar, existiendo de esta manera un sesgo en detrimento de las PyMEs con potencial, que necesitan un crédito para el logro de sus propósitos.

Por otro lado, los gerentes bancarios prefieren un enfoque no especialista en el análisis de las empresas, lo cual se traduce en un conocimiento mínimo del sector, haciendo difícil interpretar el desempeño del negocio adecuadamente. Lo anterior aunado a la poca cantidad de información financiera sobre la cual basar la decisión, por lo cual los gerentes utilizan su experiencia en las decisiones de préstamo.

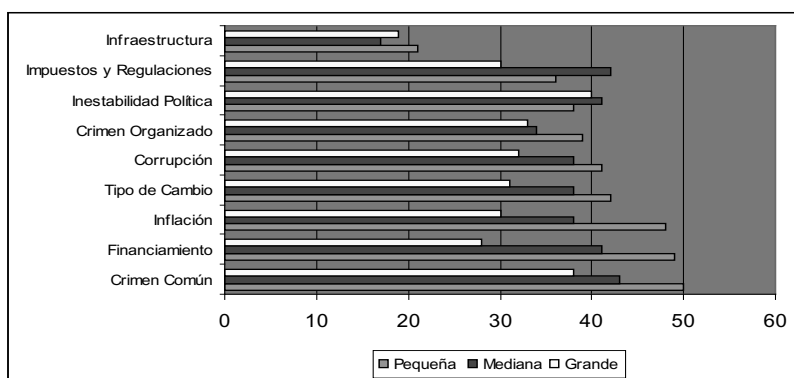
Siendo el acceso al financiamiento uno de los problemas que más aquejan a las PyMEs, en Latinoamérica, según lo señala Rojas (2006), los factores que han sido identificados como limitantes son:

1. Poca diversificación en sus fuentes de ingreso y/o alta concentración en relación a empresas grandes (con la posible excepción de las PyMEs orientadas al sector consumo).
2. Alta sensibilidad a cambios en las operaciones de las empresas grandes, las cuales generalmente ejercen un poder monopsónico sobre las PyMEs que las proveen de insumos.
3. Insuficiencia de colateral adecuado.

4. Alta incertidumbre con respecto al monto de impuestos que deberán pagar durante el curso de sus operaciones.
5. Falta de transparencia en sus balances financieros, como consecuencia de prácticas inadecuadas de contabilidad y falta de una clara distinción entre las actividades financieras de la empresa y de sus dueños.

Pareciera que la solución a la problemática de las PyMEs del escaso acceso a las fuentes de financiamiento del sector financiero según León de Zermeno y Schreiner (1998), es la autosostenibilidad, la cual implica habilidad de satisfacer objetivos presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar objetivos futuros. Para las instituciones financieras, autosostenibilidad implica operar y establecer precios de sus productos tal que el retorno de capital, neto de cualquier subsidio, sea igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos utilizados. En el marco de los programas para micro y pequeñas empresas, esta definición de autosostenibilidad es adaptada a los requerimientos de gobiernos, donantes y otras instancias privadas, para que la viabilidad financiera de las instituciones de microfinanzas (MIFIs) esté acompañada por una oferta de productos financieros que satisfaga la demanda específica de las micro y pequeñas empresas. Otros consideran que la solución de este problema podría estar en la implementación de sistemas de garantías para este sector (BID, 1996).

La importancia de realizar este estudio radica en que el problema de acceso al financiamiento, es señalado por las pequeñas empresas en Latinoamérica como el segundo obstáculo para su crecimiento (Rojas 2006).



Gráfica 2. Obstáculos para el Desarrollo de las PyMEs en Latinoamérica

Fuente: Adaptado de Rojas (2006).

En este contexto nos permitimos realizar la presente investigación la cual aborda la problemática de las PyMEs en cuanto a la estructuración y uso de la información financiera para fines de toma de decisiones así como la forma en que se financian las pequeñas empresas.

V. Metodología

Planteamiento del Problema. ¿Cuál es el perfil financiero de las pequeñas empresas en el estado de Hidalgo?

Objetivo. Conocer y definir el perfil financiero de las pequeñas empresas en el estado de Hidalgo con el fin de conocer su problemática en este tópico y proponer alternativas viables de solución.

Muestra. La muestra se calculó de una población de 1,643, pequeñas empresas³ registradas según INEGI, en el Estado de Hidalgo. Al aplicar un muestreo estadístico aleatorio con un 95% de confianza y un 5% de error estándar, obtuvimos el siguiente resultado:

$$N = \frac{4pqN}{E^2 (N-1) + 4pq} = 321$$

Al estratificar la muestra de acuerdo con las empresas que integran cada sector tenemos:

Cuadro 6. Muestra

Sector	No de Empresas	Muestra
Manufactura	249	48
Comercio	1,123	220
Servicios	271	53
Total	1,643	321

Instrumento de Medición. El instrumento de medición consistió en la aplicación de un cuestionario directo estructurado que incluyó los siguientes ítems:

- Sistema de información contable
- Sistema de costos
- Control de inventarios
- Presupuestos
- Análisis de ingresos y gastos
- Excedentes o faltantes de efectivo
- Toma de decisiones financieras
- Profesional contable
- Proyecciones financieras
- Financiamiento

3 Las Pequeñas Empresas de acuerdo con la clasificación de la Secretaría de Economía (2002), son las que cuentan con entre 11 a 50 trabajadores para los Sectores Manufacturero y Servicios, mientras que para el Sector Comercio son las que cuentan con entre 11 a 30 trabajadores.

Trabajo de Campo. El trabajo de campo se realizó aplicando de manera personal a los propietarios de las 321 empresas de la muestra, el cuestionario mencionado. El alcance geográfico del trabajo de campo fue los principales municipios de la entidad como son: Pachuca de Soto, Tulancingo de Bravo, Tula de Allende, Tepejé del Río, Mineral de la Reforma e Ixmiquilpan, en los cuales se concentra el 80% del total de las empresas del Estado.

Análisis de Confiabilidad. Se calculó la confiabilidad del Instrumento de Medición, obteniendo el Coeficiente Alfa de Cronbach, con la ayuda del paquete estadístico SPSS, versión 15 en español para Windows, con lo que se obtuvo el siguiente resultado:

Cuadro 7. Estadísticos de fiabilidad

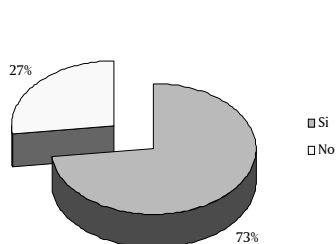
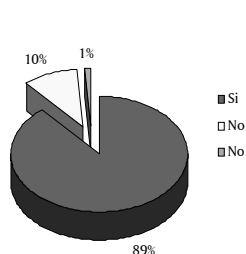
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
.611	.749	111

Como podemos ver en el cuadro 7, el Coeficiente Alfa de Cronbach, para el instrumento de medición es de 0.75, lo cual se podría considerar aceptable al ser este, un trabajo que pretende sentar las bases para investigaciones subsecuentes en este campo.

VI. Análisis e interpretación de los resultados

Se realizó el análisis de los datos aplicando estadística descriptiva, con la ayuda del paquete estadístico SPSS, versión 15 en español para Windows.

El análisis e interpretación de los resultados se presentan a continuación:

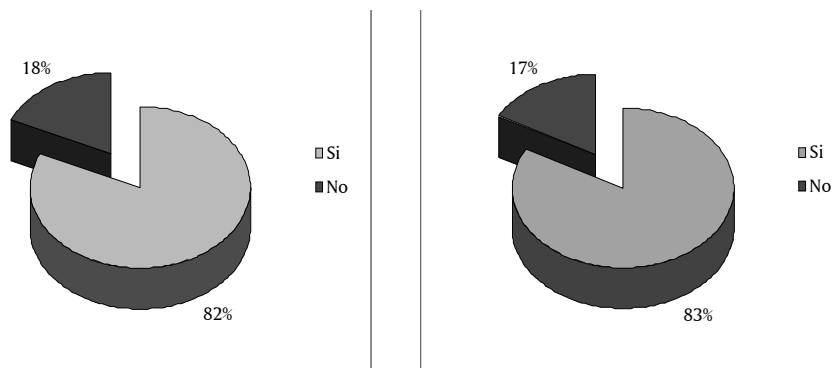


Gráfica 3. Sistema de información contable Gráfica 4. Sistema de control de costos

El 89% de las empresas encuestadas cuenta con un sistema de información contable, lo que estaría indicando que existe una organización de la información financiera en este tipo de empresas (gráfica 3).

Del total de la muestra se determinó que un 73% cuenta con un sistema de control de costos establecido, lo que demuestra que existe una correcta

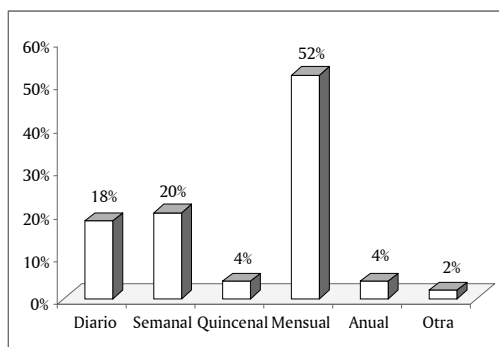
determinación de los precios a los cuales se venden sus productos y servicios, en la mayoría de las empresas (gráfica 4).



Gráfica 5. Sistema de control de inventarios Gráfica 6. Presupuestos de ingresos y gastos

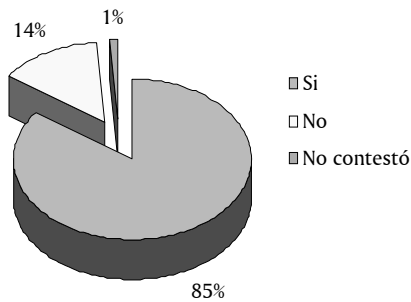
Así mismo el 82% de los encuestados cuenta con un sistema de control de inventarios. Lo anterior nos permite visualizar que existe una administración profesional de los inventarios en la mayoría de estos negocios (gráfica 5).

El 83% de las empresas encuestadas afirmó que llevan a cabo un presupuesto de ingresos y gastos, lo que nos permite ver que existe una planeación de corto plazo, del uso de los recursos en estas empresas (gráfica 6).



Gráfica 7. Frecuencia en la realización de presupuestos

De las empresas que si cuentan con un presupuesto de ingresos y gastos, el 52%, lo llevan a cabo en forma mensual, sólo el 18% de los encuestados lo realiza en forma diaria, un 20% en forma semanal, 4% en forma quincenal y también un 4% de manera anual. Lo anterior nos permite determinar que la planeación es de muy corto plazo en este tipo de negocios, lo que limita su crecimiento al no tener una visión a largo plazo; en este sentido Edwards y Turnbull (1994) han

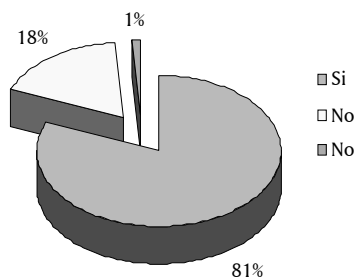


Gráfica 8. Excedentes o faltantes de efectivo

señalado que las pequeñas y medianas empresas muestran serias deficiencias en su proceso de presupuestación, señalando como las más importantes: a) No realizan los pronósticos con la suficiente frecuencia; b) El horizonte de planeación es generalmente de corto plazo (un año); c) No realizan un análisis adecuado de sensibilidad (las que lo hacen sólo aplican sensibilidad de precios y volumen de ventas).

Asimismo nuestros resultados reflejaron que el total de las empresas que realizan un presupuesto de ingresos y gastos, toma decisiones con base en los resultados obtenidos. Lo anterior nos permite determinar que se toman decisiones con base en la información que se está generando en forma mensual y de corto plazo. Esto se debería según Edwards y Turnbull (1994), a que la mayoría de las empresas pequeñas y medianas no reconocen el rol de los presupuestos en la planeación estratégica (gráfica 7).

En el 85% de las empresas encuestadas se establece la existencia de excedentes o faltantes de efectivo. Esto nos permite determinar que existe control del flujo de efectivo, para la realización de las operaciones del negocio, aunque pudiera ser que se realice en forma no sistematizada (gráfica 8).



Gráfica 9. Toma de decisiones con base en la información financiera

El 81% de los empresarios afirmaron que toman decisiones con base en la información financiera, corroborando los resultados anteriores ya que las decisiones se toman con base en los presupuestos y el flujo de efectivo, aunque la mayoría lo hace únicamente bajo una perspectiva de corto plazo y posiblemente no sistematizado (gráfica 9).

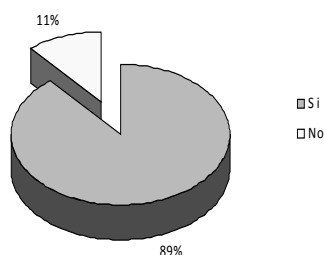
Así también al realizar un análisis de tabulación cruzada entre este ítem y el nivel de estudios del empresario, se encuentra una mayor proporción de quienes respondieron sí, en el nivel de estudios de licenciatura 35.5% (ver cuadro No 8), lo cual estaría indicando que cuando más estudios tiene el empresario mayor es su tendencia en usar la información financiera como base para la toma de decisiones.

Cuadro 8. Grado de estudios vs Toma de decisiones

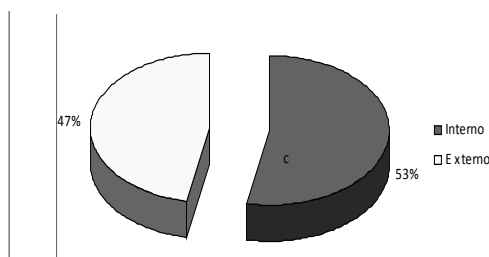
		Toma de decisiones Total		
		Si	No	Total
Grado de estudios	Sin estudios	Cantidad 7	3	10
		% del Total 2.2%	.9%	3.1%
	Primaria	Cantidad 36	3	39
		% del Total 9.2%	.9%	12.1%
	Secundaria	Cantidad 27	12	39
		% del Total 8.4%	5.7%	12.1%
	Preparatoria	Cantidad 23	8	27
		% del Total 7.2%	2.4%	8.4%
	Técnica	Cantidad 17		17
		% del Total 5.3%		5.3%
Licenciatura	Cantidad 114	18	136	
	% del Total 35.5%	5.6%	42.4%	
Especialidad	Cantidad 26	1	31	
	% del Total 8.1%	.3%	9.7%	
Maestría	Cantidad 17	2	19	
	% del Total 5.3%	.6%	5.9%	
Total	Cantidad 267	46	321	
	% del Total 81.2%	17.6%	100.0%	

Fuente: elaboración propia

La prueba de Chi cuadrado con 16 grados de libertad, arroja un valor de 53.17, con un nivel de significancia de 0.0, lo cual estaría indicando que existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula (el valor de la tabla es 28.84); en consecuencia se puede concluir que si existe relación entre el nivel de estudios y la toma de decisiones con base en la información financiera.



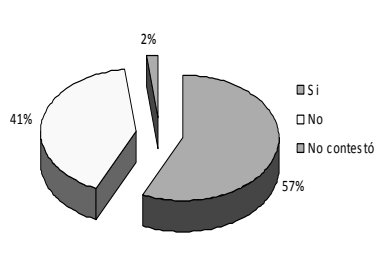
Gráfica 10. Profesional contable



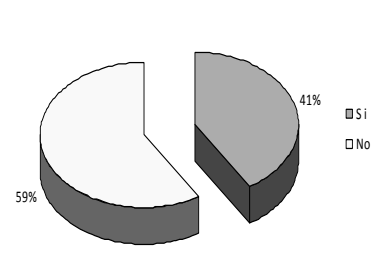
Gráfica 11. Clasific. del profesional contable

En el 89% de los casos se cuenta con un profesional contable en la empresa, lo que permite determinar que buscan asesoría profesional para la determinación de sus estados financieros (gráfica 10).

De las 287 empresas que manifestaron contar con la asesoría de un profesional contable, el 53% se contempla como personal interno de la empresa, en el 47% de los casos el profesional es externo. Lo anterior permite corroborar que más de la mitad de las empresas cuenta con una profesionalización de su administración financiera al tener apoyo permanente (gráfica 11).



Gráfica 12. Proyecciones financieras para la toma de decisiones



Gráfica 13. Obtención de financiamientos instituciones financieras

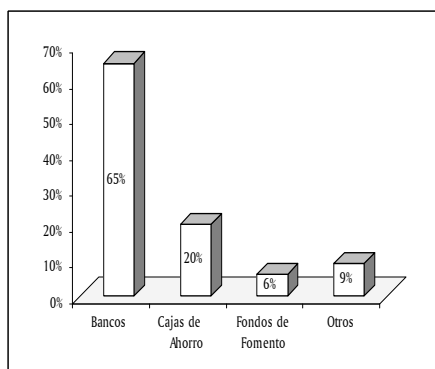
El 57% de los encuestados realizan proyecciones financieras antes de tomar decisiones de inversión, en el 41% de los casos no se lleva a cabo ésta práctica. Esto indica que más de la mitad planifica su expansión y crecimiento a largo plazo y generalmente la inversión se destina hacia la ampliación del negocio basado en sus ventas (gráfica 12).

Así también al realizar un análisis de tabulación cruzada entre este ítem y el nivel de estudios del empresario, se encuentra una mayor proporción de los que respondieron sí en el nivel de estudios de licenciatura 23.1%, lo cual estaría indicando que cuando más estudios tiene el empresario mayor es su tendencia a usar proyecciones financieras para la toma de decisiones de largo plazo.

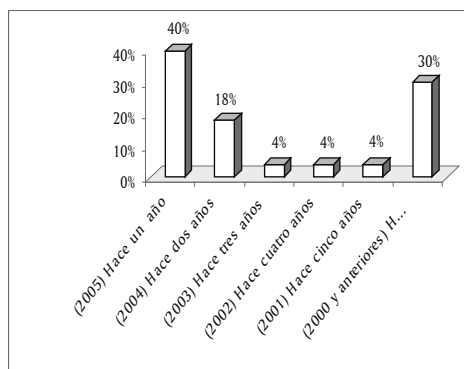
El 59% de los encuestados menciona no haber obtenido financiamiento a través de alguna institución financiera, solo el 41% ha recibido ayuda de este tipo de instituciones, lo que permite determinar que este grupo de empresas se encuentran con dificultades al momento de obtener alguna forma de financiamiento por esta vía. Siendo coincidente con los hallazgos de Hernández y Saavedra (2007), en el cual los Pequeños y Medianos empresarios del estado de Hidalgo señalan que en su mayoría se fondean con recursos propios. De acuerdo con los resultados del CIPI (2002), las principales razones por las que los bancos no otorgan crédito es por desinterés del banco, en el sector manufacturero y servicios, así como la falta de garantías en el sector comercio (gráfica 13).

Otras razones serían la falta de información y una alta deuda acumulada. Asimismo Castellanos (2006b), resalta que uno de los principales obstáculos para el desarrollo de las PYMES es el bajo acceso al crédito por las altas tasas de interés, lo cual es coincidente con los datos que reporta el Banco de México (2008), en el que también se señala que la principal fuente de financiamiento de las PyMEs son los proveedores. Sin embargo, aquí hay un punto de atención muy importante para los pequeños empresarios ya que Hernández y Martínez (2007), han señalado que las empresas que se financian con proveedores lo hacen guiados por el atractivo de los descuentos por pronto pago, pero si éstos no se llegan a otorgar, el crédito de proveedores resulta más costoso que el crédito bancario, lo cual estaría minando la rentabilidad del negocio.

Lo anterior confirma que estas empresas se ven limitadas en la obtención de financiamiento por la incapacidad de generar la información financiera tal como lo exigen las entidades financieras, así como la asimetría de información, tal como señalan López y Riaño (1999), por lo cual no pueden evaluar adecuadamente los proyectos de inversión. (Hernández y Martínez, 2007).



Gráfica 14. Institución financiera que otorgó el financiamiento



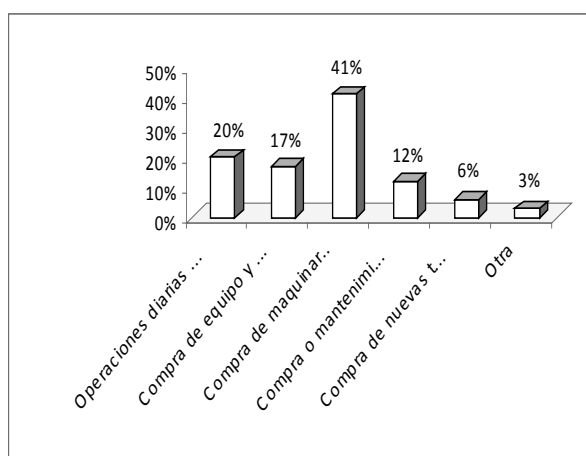
Gráfica 15. Tiempo en el que obtuvo el financiamiento

De las empresas que han recibido financiamiento el 65% mencionó que fue a través de un banco, el 20% informó que su financiamiento fue obtenido mediante cajas de ahorro, el 6% lo consiguió por medio de fondos de fomento y el 9% a través de otra institución. Esto indica que la mayoría de las empresas operan con bancos, siendo coincidente con los datos del CIPI (2002), que señala que la operación que tienen las PyMEs en México es con un banco en un 42.6% y con dos bancos en un 35.4%. A este respecto Hernández y Martínez (2007), han encontrado que las pequeñas empresas que trabajan con un solo banco están sujetas a grandes monopolios y encuentran grandes restricciones financieras, así como una elevada tasa de interés, mientras que las empresas

que realizan operaciones con más de un banco pueden reducir estas desventajas, ya que son más transparentes y presentan pocas restricciones financieras, viéndose esto reflejado en la relación entre la viabilidad del crédito y su costo (gráfica 14).

Asimismo, estos datos muestran la baja utilización que hacen las empresas de los programas de fomento que ofrece la banca de desarrollo y el uso de financiamiento a través de préstamos familiares o de amistades, así como también de proveedores. Un estudio realizado por Nielsen (2007), confirma que las empresas consideran difícil o imposible obtener crédito formal a través del sistema bancario; sólo un 24% de las empresas considera que es fácil acceder a alternativas de crédito.

De las 132 empresas que han recibido financiamiento, el 40% manifestó haber conseguido el financiamiento hace 1 año, el 18% lo obtuvieron hace 2 años, el 4% comenzaron con este apoyo hace 3, 4 o 5 años y solo el 30% cuentan con este financiamiento desde hace 5 años o más. Esto estaría indicando que en los años 2000 y 2005, es cuando las empresas han recibido más apoyo de las instituciones financieras, siendo coincidente con el inicio y término de los períodos presidenciales. Asimismo se observa el incremento de financiamientos otorgados en el año 2004, lo que coincide con un período de estabilidad económica originada por la estabilidad en Estados Unidos y la aceleración de la actividad industrial y de servicios en el mercado interno. En el año 2005 se registra un repunte en la economía del país a causa de un entorno internacional favorable y los altos precios del petróleo (Grant, 2006), lo que explica el incremento en los financiamientos empresariales (gráfica 15).



Gráfica 16. Destino del financiamiento

El 20% de las empresas que obtuvieron financiamiento destinaron estos recursos para la realización de sus operaciones diarias, un 17% lo utilizaron en la adquisición de equipo de transporte, el 41% de las empresas lo ocuparon básicamente en la compra de maquinaria y equipo, un 12% lo destinaron en la compra o mantenimiento de sus instalaciones y el 3% restante le dieron otro uso. Lo anterior sería coincidente con los resultados del CIPI (2002), el cual muestra que el destino del financiamiento en el sector manufacturero fue para la adquisición de activos fijos en un 44.5%, en el sector comercio la compra de insumos y materia prima en un 37.4% y para el sector servicios el equipamiento nuevo en un 88.1%. Lo que indica la necesidad de las empresas de la obtención de financiamiento sobre todo para proyectos de creación y expansión, así como capital de trabajo (gráfica 16).

VII. Conclusiones

El perfil financiero que podemos identificar como resultado de esta investigación nos permite señalar lo siguiente:

Una gran parte de las empresas cuentan con un sistema de información contable, principalmente en control de inventarios, seguido por el control de costos. Pero la misma resulta insuficiente para el acceso a fuentes de financiamiento de las entidades financieras, puesto que se hace con el fin de cumplir un requisito tributario, que es el pago de impuestos. Por otro lado, las empresas se ven limitadas en la planeación financiera, al tomar períodos muy cortos de tiempo, máximo de un mes. En la mayor parte de los casos, la información financiera es determinada por un profesional interno de la contaduría, esto con fines de control, más que con fines de planeación, puesto que los elementos que se consideran para la toma de decisiones son empíricos los cuales resultan insuficientes para el desarrollo de una planeación estratégica que les permita el crecimiento de la empresa.

Las pequeñas empresas realizan inversiones a largo plazo, sobre todo en activos fijos; sin embargo, menos de la mitad han recibido financiamiento externo para este fin. Así mismo, el financiamiento a corto plazo, sobre todo de capital de trabajo, es una necesidad continua en este tipo de empresas.

Lo anterior en función por un lado a la dificultad que tienen las entidades financieras para evaluar este tipo de negocio, por los siguientes problemas: a) Información asimétrica, b) El alto riesgo que representan las PyMEs al ser empresas monoproducto y la alta dependencia de la gran empresa, c) La falta de garantías de las PyMES, d) La falta de técnicas adecuadas por parte de los Bancos para evaluar a este sector y e) La alta tasa de natalidad/mortalidad de las PyMEs.

Un hallazgo interesante nos permitió determinar que existe una alta correlación entre la toma de decisiones con base en la información financiera

y el tipo de empresa: persona moral, así como con el nivel de estudios del empresario: licenciatura en adelante. Lo que estaría indicando una estructura más profesionalizada en cuanto a la información contable en las empresas: persona moral y una tendencia a usar la información financiera como base para la toma de decisiones en los empresarios que cuentan con un nivel de estudios de licenciatura o superior.

VIII. Recomendaciones

A pesar de los múltiples programas de fomento que existen para el apoyo del financiamiento a las pequeñas empresas, éstos no han sido suficientes para impulsar el crecimiento de las mismas. Es necesario, por lo tanto, establecer políticas viables, que impliquen el apoyo logístico para la integración de proyectos que reúnan las características que exigen estas entidades. Esto en razón de que resulta muy costoso para este tipo de empresas el contar con una asesoría especializada en este campo. Cuando se menciona el tema de las políticas públicas para el apoyo a las PyMES, es necesario señalar que éstas han sido insuficientes e inadecuadas esto debido a la falta de una representación efectiva en este proceso (Naciones Unidas, 1997).

El problema de la falta de garantías de las PyMEs se podría atacar con el establecimiento por parte del gobierno, de un sistema de garantías para las PyMEs sin historial de crédito y que condicione el uso de los fondos de garantía a la disseminación de información de los datos de la empresa a los burós de crédito (Rojas, 2006).

Así también, los empresarios podrían demandar la asesoría de las instituciones de Educación Superior para la conformación de solicitudes de crédito, así como la integración de expedientes profesionalmente desarrollados, que cumplan con los requisitos que exigen las instituciones que otorgan financiamiento.

En cuanto a la asistencia financiera, se deben proveer líneas de fondos especiales a través de los bancos comerciales y promover el ya importante rol jugado por las ONG (a través de los microcréditos), en este sentido. El acceso a recursos financieros de empresas individuales puede ser ampliado mediante la creación de actividades de ahorro y préstamo entre los miembros de las asociaciones y cooperativas.

Otro punto importante es el mejoramiento de los sistemas de registro y contabilidad de las PYMES, lo cual puede lograrse siguiendo el ejemplo del Gobierno de Japón que desarrolló un sistema de contabilidad sencillo para PYMES y ofreció incentivos fiscales a aquellas empresas que lo utilizaban correctamente (Barquero, 2003). En el caso de Chile (Rojas, 2006), ha tenido gran éxito la implementación de una Ficha Única y estandarizada para las pequeñas empresas orientada a permitir la organización y divulgación de la información financiera necesaria para el acceso a crédito bancario.

Referencias Bibliográficas

- Álvarez, M. (2003). Competencias centrales y ventaja competitiva, su concepto y su aplicabilidad. *Revista Contaduría y Administración*, (209), 5-22.
- Arguelles, L. (2005). ¿Por qué las Pymes mexicanas presentan problemas para obtener créditos? *Revista Alta Dirección, Economía y Negocios*, 1-13.
- Armenta, G. (2003). *El financiamiento público a las pequeñas y medianas empresas en México*. Tesis de maestría, UNAM, México D.F.
- Barquero, I. (2003). El estado y la Competitividad de la Micro pequeña y mediana empresa. *Colección cuadernos de desarrollo humano sostenible 21*. Honduras: Programa de las Naciones Unidas.
- Banco de México. (2008). *Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Abril-Junio de 2008*. Comunicado de Prensa, 8 de agosto de 2008.
- BID. (1996). *Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe*. Washington D.C.
- BID. (2002). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento*. Washington D.C.
- Camisón, C. (1997). *La competitividad de la Pyme industrial española: Estrategias y competencias distintas*. España: Civitas.
- Castellanos, C. (2006a, 1 de septiembre). Ganan las Pymes en el sexenio de Fox. *El Economista*, México. Disponible en <http://pymes.economista.com.mx> (10 de enero de 2007).
- Castellanos, C. (2006b, 7 de noviembre). Necesita México financiamiento y mejora regulatoria para las Pymes: OCDE. *El Economista Pyme*. Disponible en <http://www.pymes.economista.com.mx> (10 de enero de 2007).
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). (2003). Secretaría de Economía. Observatorio PYME México. Primer Reporte de Resultados 2002.
- Cota, R. y González, M. (2007). *Fuentes de Financiamiento para las Pequeñas Empresas Mexicanas y Perspectivas de Desarrollo*. En las Memorias del 12º Encuentro Nacional de la Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional (AMECIDER). Tlaxcala, México 25-28 de sept. 2007.
- Dussel, E. (2001). *Claroscuros Integración de las pequeñas y medianas empresas en México*. México: Ed. Jus. S. A. de C.V.
- Dussel, E. (2004). Pequeñas y medianas empresa en México; condiciones de relevancia en la economía y retos de política. *Revista: Economía UNAM*, 1(2), 64-84.
- Edwards, P. y Turnbull, P. (1994). Finance for Small and Medium-Sized Enterprises: Information and the Income Gearing Challenge. *International Journal del Bank Marketing*, 12(6), 3-9.
- Grant, T. (2006). *Economía*. Publicación mensual de Salles, Sáinz-Grant Trotón, S.C. Disponible en : www.nafin.com/portalfn/files/pdf/Economia0906.pdf.
- Hernández, G. y Martínez, P. (2007). Effect of the Number of Banking Relationships on Credit Availability: Evidence from Panel Data del Spanish Small Firms. *Small Business Economics*, (28), 37-53.
- Hernández, Y. y Saavedra, M. (2007). *Capacidad y Orientación de las Pequeñas y Medianas empresas del estado de Hidalgo para insertarse en el Mercado Global*. En las Memorias del XI Congreso Internacional de ACACIA. Guadalajara, Jalisco.
- INEGI. (2004). *Censos Económicos*. 2003.
- Kauffman, S. (2001). El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: Un reto para la Economía Mexicana. *Revista Ciencia Administrativa*, 2001-1.
- León de Zermeño J. y Schreiner, M. (1998). Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción. *Economía*, 21(41), 61-106.
- López, J. y Riaño, V. (1999). Asimetría de la información y racionamiento de crédito en la pequeña y mediana empresa. *Actualidad Financiera*, 4(3), 3-10.
- Morales, R. (2002, 26 de agosto). Sólo 10% de las nuevas PYMES con posibilidades de éxito. *El Economista*, México.

- Naciones Unidas, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2002). *El Mejoramiento de la Competitividad de las PyMEs Mediante el aumento de la Capacidad Productiva*. GE.02-52675 /Dic 2002.
- Naciones Unidas (1997). *Relaciones recíprocas entre el sector público y el sector privado, con especial referencia a la participación de las PYMES*. UNCTAD.
- Nielsen. (2007). *Perspectivas de las PyMEs en América Latina*. Estudio presentado por Visa y The Nielsen Company. Resumen Ejecutivo.
- OECD (2005). *SME Entrepreneurship*. Outlook París: OECD Publications.
- OECD (2002). *Small and Medium Enterprise*. Outlook París: Organización para la cooperación y el desarrollo económico.
- Ozuna, T. (2002). La importancia del plan de negocio para pequeñas y medianas empresas. En Barragán y Pagán (compiladores), *Administración de las pequeñas y medianas empresas. Retos y problemas ante la nueva economía global* (pp. 36-52). México: Trillas.
- Palomo, M. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las Pymes. *Revista Ingenierías*, 8(28).
- Regalado, L. (Coord.). (2007). *Las MIPYMES en Latinoamérica*. Organización Latinoamericana de Administración (OLA).
- Rojas, L. (2006). *Acceso a los Servicios Bancarios en América Latina: Obstáculos y Recomendaciones*. Center For Global Development.
- Salloum, C. y Vigier, H. (1997). *Los Problemas de Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La Relación Bancos-PyMEs*. En la memorias de la XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Bahía Blanca. Argentina.
- Salloum, C. y Vigier, H. (2000). *Racionalidad de la Empresa Financiera en el Proceso de Asignación del Crédito*. En la memorias de la XXXV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Córdoba. Argentina.
- Secretaría de Economía (2003). *Observatorio Pyme México, Primer Reporte de Resultados 2002*. México: Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Secretaría de Economía.
- Vergara, S. (2005). *Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina*. Lima: CEPAL, División de Desarrollo Productivo y empresarial.
- Welsh, J. y White J. (1991). A small business is not big business. *Harvard Business Review*, 59(4), 18-32.
- Zevallos, E. (2003). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. *Revista CEPAL* (73), 53-70.