

EL PAPEL DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LA DEMANDA DEL MERCADO DEL CRÉDITO DE MYPES EN TABASCO, MÉXICO.

Juan José Chablé Sangeado*, Salvador Neme Calacich**, Gina Laura Baena Paz***

Chablé-Sangeado J. J., Neme-Calacich S., Baena-Paz.

El papel de la información financiera en la demanda del mercado del crédito de MYPES en Tabasco, México. *Hitos de Ciencias Económico Administrativas 2011;17 (47):9-18.*

RESUMEN

Objetivo: Analizar el papel que la información financiera juega en el acceso al crédito de fuentes de financiamiento de MYPES manufactureras en Tabasco, México.

Material y método: Se implementó una encuesta dirigida a las MYPES en su carácter de demandantes de financiamiento externo y se aplicó el estadístico de prueba J^2 .

Resultados: La contrastación de la hipótesis de trabajo, nos llevó a concluir que la falta de información ha propiciado que las MYPES se financien principalmente por fuentes informales.

Conclusiones: Las mezclas de financiamiento obtenida, no han sido suficientes para realizar los proyectos de inversión. Este racionamiento del crédito ha sido uno de los impedimentos que han tenido las MYPES para modernizarse y volverse más eficientes.

Chablé-Sangeado J. J., Neme-Calacich S., Baena-Paz.

The role of financial information in the demand of the credit market for small and medium-sized businesses (SMBs) in Tabasco, Mexico. Hitos de Ciencias Económico Administrativas 2011;17 (47):9-18.

ABSTRACT

Objective: This research analyzed the role that financial information plays in the access to financing sources credit for small and medium-sized manufacturing businesses (SMBs) in Tabasco, Mexico.

Material and Methods: A survey oriented to the small and medium-sized enterprises, the demanders of external financing, was implemented, and a chi-squared test J^2 was applied.

Results: The contrasting of the working hypothesis led us to the conclusion that the lack of information has propitiated that the SMBs acquire their funding mainly from informal sources.

Conclusions: The Mixtures of funding obtained have not been enough to carry out the investment projects. This credit rationing has been one of the impediments that SMBs have had in order to become more modern and efficient.

Palabras clave: Información financiera. Demanda del crédito. Micro y pequeñas empresas. Tabasco.

Key words: : Financial information. Credit demand. Small and medium-sized manufacturing businesses (SMBs). Tabasco, México.

DIRECCIÓN PARA RECIBIR CORRESPONDENCIA: Correo electrónico:jjchable48@hotmail.com

E Es bien reconocido que las micro y pequeñas empresas (MYPES) juegan un papel muy importante en el mundo, en cuanto al número de establecimientos que representan, los empleos que generan y su contribución al producto interno bruto (PIB), importancia que aumenta según crece el tamaño de la economía a la que se haga referencia (World Bank, 2003).

En América latina y México se replica la situación anterior, pero con el agravante de que el sector de MYPES, sufre de serias deficiencias en cuanto a: retraso tecnológico, desventajas en el acceso a los mercados de insumos y productos finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, dificultades en el acceso al crédito

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

** Profesor-Investigador de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT).

***Profesora-Investigadora de la División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT).

Fecha de recibido: 9 de septiembre de 2010 Fecha de aceptación: 4 de octubre de 2010.

EL PAPEL DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LA DEMANDA DEL MERCADO DEL CRÉDITO DE MYPES EN TABASCO, MÉXICO.

y a la información económica relevante, y una integración precaria y marginal a cadenas productivas.

En la economía mexicana, la microempresa manufacturera genera solamente un promedio de 3.775 dólares al mes por hombre ocupado, no obstante la gran compañía genera 21,469 dólares mensuales, es decir 5.7 veces más; el esfuerzo exportador que ha requerido el actual modelo de crecimiento en México, ha sido realizado principalmente por las medianas y grandes empresas de la región en cambio la participación de las micro y pequeñas en las exportaciones se encontró por debajo del 10% (Ruiz Duran, C.; 2002).

El Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en México, han realizado investigaciones en este sector de negocios y en todas ellas se coincide que uno de los obstáculos más sentido para su desarrollo, es el problema del acceso al financiamiento bancario, que en algunas regiones de México como Tabasco, se agudizó desde mediados de la década de los noventa hasta el momento cuando se realizó la investigación.

Una de las posibles explicaciones de este obstáculo es la asimetría de la información financiera entre los actores formales del proceso de financiamiento (Interamerican Development Bank, 2005), es decir los intermediarios financieros bancarios y las empresas, por lo que se optó como tema central de la investigación, el análisis del papel que desempeña la información relevante en el acceso al crédito de las MYPES industriales en Tabasco.

El bajo valor agregado por hombre ocupado, que en promedio generan la mayoría de MYPES en México tiene consecuencias sobre su dinámica de crecimiento, pues no generan un margen de ahorro suficiente para reinvertirlo (INEGI, 2003) y así estar en posibilidades de adoptar mejores técnicas que les faciliten a su vez, ser más eficientes y competitivas, por lo cual permanecen en su nivel de estancamiento, no salen de un círculo vicioso, y peligra su existencia. Se han constituido «en la base productiva de la pobreza.» (Ruiz Duran, C., 1995). De ahí la necesidad de financiamiento externo para romper ese círculo vicioso.

En Tabasco el sector empresarial sumó 44,243 negocios (Tabla I), según el censo del INEGI de 2004,

**TABLA I
DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LA POBLACIÓN DE EMPRESAS EN EL ESTADO DE TABASCO. 2004.**

Tamaño	Micro	Pequeña	Mediana	Grandes		
SECTOR/ Empleos	Hasta 10	De 11 a 50	De 51 a 250	De 251 y más	Total	Distribución porcentual
Agroindustria	653	4	2	2	661	1.49%
Industria de transformación	2,828	18	10	4	2,860	6.46%
Industria textil y confección	418	3	2	0	423	0.96%
Construcción	502	3	2	1	508	1.15%
Comercio	22,563	1,287	330	44	24,224	54.75%
Hoteles y restaurantes	4,234	61	19	15	4,329	9.78%
Transporte y comunicaciones	421	6	2	1	430	0.97%
Servicios	10,570	152	48	38	10,808	24.43%
Total	42,189	1,534	415	105	44,243	
Distribución porcentual	95.36%	3.47%	0.94%	0.24%		

Fuente: Elaboración propia con base en el directorio del Censo Económico INEGI 2004.

y se encontraba integrado principalmente por microempresas, ya que el 95.36% de ellos eran de ese tamaño, seguido de las pequeñas empresas con un 3.47% de la representación total, y el resto compuesto de medianas y grandes empresas.

En las ocho grandes ramas de actividad económica en las que se estratificó dicho sector empresarial, observamos que igualmente se encuentran impactadas por la presencia en mayor número de microempresas; todas mostraron un porcentaje arriba del 97%, excepto el sector comercio que presentó un 93.14%.

Esto sugiere la existencia de fortalezas como la estructura flexible con la que actúan, tanto a nivel del personal como de adaptabilidad del producto al mercado, la transformación rápida, la toma de decisiones pronta. Sin embargo, presentan debilidades tales como: problemas de financiamiento, actualización tecnológica, baja utilización de tecnologías modernas de informática y computación, entre otras, que limitan su competitividad para mantenerse o incursionar en mercados más grandes.

MATERIAL Y MÉTODO.

George Stigler (1961) fue uno de los economistas pioneros en resaltar que la información económica no es un bien libre en los mercados de bienes y servicios; como suponía el planeamiento de la escuela clásica en microeconomía, sino que es escasa, de difícil acceso en ocasiones y por lo mismo cuesta tiempo y dinero el obtenerla por los demandantes.

Stigler establece hace casi medio siglo, que aún cuando se reconoce que la información es un recurso valioso, en economía se daba por sentado que era del dominio público, la mejor tecnología se suponía conocida, las preferencias del consumidor conocidas, y así sucesivamente.

Él planteó que algunos aspectos importantes de la organización de la economía, adquieren un nuevo significado cuando se consideran desde el punto de vista del costo de la búsqueda de información.

Los precios de los bienes y servicios (incluyendo los servicios financieros) varían ampliamente y con frecuencia, aun para los que son homogéneos en calidad, dispersión de precios que se podría considerar como una manifestación de la ignorancia (falta de información) de los participantes en el mercado.

Si la dispersión del precio de venta de un bien o servicio es grande, (en nuestro caso el crédito proporcionado, desde los prestamistas hasta las tandas) se puede pensar que en promedio valdría la pena entrevistar a varios vendedores (fuentes informales, bancos y

programas de financiamiento) antes que hacer la compra, (contratar el crédito) porque los ahorros esperados tenderían a ser mayores, lo mismo se aplica conforme aumenta el monto relativo del gasto en el producto en relación con el presupuesto del consumidor, en este caso, el monto del crédito en relación con la estructura de capital de la MYPE.

Para un empresario demandante de crédito, el costo de buscar la información de un bien o servicio (financiero) sería igual a las horas de trabajo que dedicaría a esta búsqueda, más otros costes directos tales como: costos de transporte y las ventas posibles que el empresario perdería durante el tiempo que él emplearía visitando las sucursales bancarias, o haciendo antesala en las oficinas de los programas gubernamentales.

Otros autores agregaron un aspecto más al análisis del tema de la información en los mercados financieros, aduciendo que es de difícil interpretación para los usuarios, de tal forma que la disponibilidad de información afecta de manera significativa la adquisición de productos adecuados de buena calidad y mejor precio, tal como lo sugieren Chang y Hanna (1992). En el complejo mercado financiero actual, el costo de la búsqueda de información puede ser mucho mayor para los prestatarios de dinero que para los compradores de los otros bienes y servicios, porque el costo del financiamiento puede no ser completamente o claramente desplegado hasta que se aplica para un crédito, y el lenguaje técnico financiero es difícil de entender para muchos solicitantes.

Stiglitz y Weiss (1981) demuestran matemáticamente, que para reducir la probabilidad de pérdidas de los préstamos «malos», puede ser óptimo para los banqueros *racionar el volumen de préstamos* en vez de subir la tasa de interés, como lo indicaría la lógica del mercado de competencia perfecta.

Joseph Stiglitz (2001) establece que la asimetría de la información financiera afecta negativamente la eficiencia de los mercados crediticios originando problemas de *selección adversa* y *riesgo moral* que conducen a los intermediarios financieros bancarios al racionamiento del crédito a las empresas.

Joseph Stiglitz y sus numerosos coautores repetidamente han establecido que los modelos económicos pueden conducir a conclusiones erróneas si ellos hacen caso omiso de las asimetrías de información. El planteamiento común de sus ensayos, es que con la perspectiva de la información asimétrica muchos mercados toman una apariencia completamente diferente, igual que las conclusiones que se refieren a las formas apropiadas de regulaciones

de la economía por parte del sector público, y que contrario a lo que la microeconomía clásica presupone los mercados tienden a equilibrios ineficientes.

Por las consideraciones anteriores se propuso la siguiente hipótesis de trabajo de esta investigación, centrando la atención en una parte de la problemática del acceso al crédito de estas empresas, la que se refiere al papel que la información desempeña en su financiamiento adecuado.

«Ho: Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la frecuencia de acceso al crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de buen conocimiento de información que tengan esas MYPES sobre las condiciones del crédito de dicha fuente» y la hipótesis alternativa como «Ha: La frecuencia de acceso al crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia de buen conocimiento de información que tengan las MYPES sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.» Lo que ha propiciado que las MYPES en cuestión, se hayan financiado con unas mezclas de crédito inadecuadas, ya que dicha información es incompleta, obsoleta o inoportuna.

En consecuencia se establecieron las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento de las MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco en el lapso de análisis?
2. ¿Cuál es el grado de conocimiento de información que tienen las MYPES manufactureras tradicionales de Tabasco sobre las condiciones de los créditos (tasas, plazos, montos, requisitos) que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento que están disponibles en sus plazas?
3. ¿Ha influido significativamente el conocimiento de información de las condiciones de los créditos de las fuentes de financiamiento por las MYPES estudiadas en el tipo de financiamiento obtenido?
4. ¿Son adecuadas las mezclas de financiamientos obtenidas por estas MYPES en cuanto a suficiencia, oportunidad y costo?
5. ¿Es adecuado el financiamiento otorgado por los bancos a esas MYPES en cuanto a suficiencia, oportunidad y costo?
6. ¿Qué acciones podrían tomarse, desde la perspectiva de la información, para hacer más adecuado (accesible, oportuno y suficiente) el crédito formal a las MYPES de actividades manufactureras tradicionales en Tabasco?

Para contrastar las hipótesis de trabajo y contestar las preguntas mencionadas arriba, se optó por analizar una muestra representativa de MYPES maduras (de cuatro años de edad o más) del subsector manufacturero del estado de Tabasco, México, centrando la atención en sus clases económicas que tuvieron mayor presencia dentro de dicho subsector, en cuanto a número de establecimientos y generación de empleos, según los datos del INEGI en los censos económicos de 1994 y 1999.

No obstante que la encuesta se levantó en 2007, dada la fuerte mortalidad de MYPES durante sus primeros cuatro años de operación, tomamos el directorio del censo económico de 1999 como marco muestral, y no el de 2004, para que así las empresas entrevistadas fueran las que ya hubieran pasado el umbral de la alta mortalidad citada, y en consecuencia los hallazgos, resultados y conclusiones tuvieran cierto grado de validez estructural.

Dicha encuesta se levantó mediante muestreo aleatorio estratificado y sistemático conformándose los estratos con cada una de las siete clases económicas que se analizaron: fabricas de chocolate, talleres de carpintería, talleres de herrería, fábricas de helados y paletas, fábricas de pan y pasteles, fábricas de queso y talleres de confección de ropa.

Los instrumentos de captación (cuestionarios diseñados ex profeso) se probaron en una muestra piloto, que sirvió también para determinar las proporciones de la variación del fenómeno o proceso clave en el análisis (financiamiento no bancario vs. financiamiento bancario) proporciones en las cuales se basó el cálculo del tamaño de la muestra.

En esa encuesta piloto se entrevistaron a ocho MYPES (una por cada clase y de herrerías se tomaron dos por ser las más numerosas) y resultó que seis sólo se habían financiado únicamente por fuentes diferentes de las bancarias (el 75%: *p*) y las otras dos no, pues se habían financiado tanto por fuentes informales como con créditos bancarios (el 25%: *q*).

El límite histórico para el análisis fue 1996, porque se consideró irrelevante un historial crediticio de más de 10 años en una MYPE, dado que en más de una década las condiciones socioeconómicas pueden cambiar significativamente y ya no tener vigencia en la actualidad. Por otro lado, 1996 es el año inmediato después de la crisis financiera mexicana de 1995, que marca un parteaguas en la evolución moderna de la economía del país.

El criterio de clasificación que se utilizó fue el del número de empleos generados; por lo que se consideraron Microempresas las que generan hasta 10 empleos, y Pequeñas las que generan de 11 a 50.

A cada una de las 133 MYPES de la muestra se le aplicó un índice de elegibilidad financiera, de acuerdo con los criterios de los bancos más importantes de la plaza, para determinar si reunían los requisitos para ser sujetas de crédito o no, y se encontró un subtotal de elegibles (Tabla IV).

Sobre lo adecuado del financiamiento obtenido, se analizaron todos los créditos recibidos por las MYPES de la muestra durante el lapso de análisis, bajo los criterios de suficiencia, oportunidad y costo alternativo, desde la perspectiva del empresario.

Las diferentes fuentes de financiamiento más importantes de las MYPES analizadas, se agruparon en siete clasificaciones por sus características semejantes, a saber: Proveedores, Tandas, Familiares, Prestamistas y Casas de Empeño, Intermediarios Financieros Bancarios, Programas de Gobierno, Socios y Clientes, y fueron jerarquizadas según la frecuencia de uso del crédito de las mismas por las MYPES.

Las características relevantes de los créditos otorgados que se consideraron fueron: tasa de interés mensual, montos, plazos para pagarlos, proporción de la garantía al préstamo, lapsos de entrega de los recursos, trámites, costo de los trámites, y otros requisitos adicionales de acceso al crédito.

Para la determinación del tamaño y composición de la muestra se utilizó la fórmula siguiente, (Rojas Soriano, Raúl; 2000):

$$n = (Z^2 * q / E^2 p) / \{1 + 1/N [(Z^2 q / E^2 p) - 1]\} = 133.$$

Donde:

- n es el tamaño de la muestra
- Z es el nivel de confianza deseado para generalizar los resultados hacia toda la población, se escogió el 96% (que se sustituye por 2.06 en la fórmula), para tener mejores bases al hacer sugerencias de políticas al respecto.
- E es el nivel de precisión con el que se generalizaran los resultados, en este caso 10%.
- N es el total de la población actualizada de MYPES manufactureras tradicionales, en este caso 2322.
- La p y q se refieren a la varianza del fenómeno, proceso o característica que se toma como referencia base, que en este caso fue el financiamiento no bancario vs. financiamiento bancario: para p proporción de MYPES que se

habían financiado *sólo* por fuentes diferentes de las bancarias y q proporción que había recibido tanto crédito bancario como no bancario.

En la encuesta piloto donde se entrevistaron a ocho MYPES (una por cada clase y de herrerías se tomaron dos) resultó que seis si se habían financiado únicamente por fuentes diferentes de las bancarias (el 75%: p) y las otras dos no, pues tanto se habían financiado por fuentes informales, como por créditos bancarios (el 25%: q).

Con la fórmula y criterios anteriores se calculó el tamaño total de la muestra $n = 133$, que se afijó entre los siete estratos que se conformaron de la población total de MYPES.

El estadístico de prueba que se seleccionó fue la Ji^2 debido a que es un estadístico que se puede aplicar para probar la independencia entre dos variables, fenómenos o procesos, (Méndez Ramírez; 2001). En nuestro caso, para la hipótesis de trabajo, esas dos variables fueron: la frecuencia de buen conocimiento de la información que tienen las MYPES encuestadas sobre las condiciones de los créditos que ofertan las fuentes de financiamiento disponibles y la frecuencia del financiamiento obtenido de dichas fuentes.

RESULTADOS GLOBALES.

La prelación de las fuentes de financiamiento de las MYPES manufactureras en Tabasco.

En esta investigación se encontraron para el estado de Tabasco que las fuentes de financiamiento que con mayor frecuencia han acreditado a MYPES industriales en el lapso de análisis, han sido principalmente de tipo informal: proveedores, tandas y familiares, luego prestamistas, amigos socios y clientes, en ese orden de importancia. Sólo marginalmente han obtenido las MYPES de la muestra financiamiento formal de los Intermediarios Financieros Bancarios y de los programas de gobierno.

El grado de conocimiento de información relevante sobre las fuentes de financiamiento.

Una de las situaciones condicionante de lo anterior que encontramos al desarrollar este trabajo, es que las fuentes cuyas condiciones de crédito son mejor conocidas por las MYPES son también informales a saber: en primer lugar las tandas (82 MYPES de las 133 conocen bien sus condiciones), le siguen los Prestamistas (bien conocidas sus condiciones por 78 de las 133 MYPES), en tercer lugar los proveedores (por 57 de las 133), luego Familiares (por 40 de las 133). Las fuentes formales son menos conocidas en cuanto a sus condiciones de crédito y siguen en orden decreciente de importancia en la lista; programas de gobierno (por 38 de las 133 MYPES), Intermediarios

TABLA II
CONFORMACIÓN DE LOS ESTRATOS DE LA MUESTRA.

Número de entrevistas a los gerentes y/o dueños de MYPES del estado de Tabasco.					
Sector y clase	Número total de establecimientos	% de participación en el subtotal seleccionado	Afijación teórica de la muestra	Aumento del 20% por NO respuesta	Resultado final del levantamiento
Total de empresas	4,153*				
Subtotal de clases seleccionadas	2,322**	100%	131	158	133
Talleres de herrería	697**	30%	40	48	35
Talleres de carpintería	671**	29%	39	47	33
Fábricas de pan y pasteles	321**	14%	18	20	14
Fábricas de ropa	437**	19%	25	30	22
Fábricas de chocolate***	54**	2%	2	3	9
Fábricas de queso	26**	1%	1	2	8
Fábricas de helados y paletas	116**	5%	6	8	12

*INEGI 1999 sin el subsector 35: productos petroquímicos y derivados

**Actualizado según los directorios del 2002 de la CANACO y CANACINTRA y de estudios relacionados.

*** Se tomaron todas las Fábricas de Chocolate formalmente establecidas (11) y las ocho de Queso para hacer un análisis a profundidad en dos clases y en consecuencia se modificó la afijación teórica de la muestra para asignarle un mayor número de encuestas a estos dos estratos.

Financieros Bancarios (por 31 de las 133), y por último amigos, socios y clientes (por 22 de 133).

La aplicación del estadístico de prueba de la Ji^2 con un $\alpha = 0.05$ y 6 grados de libertad dio como resultado una $Ji^2_c = 118.827$ mayor que la de la tabla (12.59) por lo que la H_0 nula se rechazó para toda la muestra (Tabla IV). A la misma conclusión se llegó para cada uno de los estratos de la muestra, aceptándose en consecuencia la H_a alternativa: «la frecuencia de acceso al crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia de buen conocimiento de información que tengan las MYPES sobre las condiciones del crédito de dicha fuente».

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS.

La imperfección de la información (insuficiencia y/u obsolescencia) sobre los intermediarios financieros bancarios y los programas de apoyo del gobierno ha propiciado que las MYPES se financien principalmente por fuentes informales, como lo corrobora la aplicación del estadístico de prueba a la hipótesis de trabajo, tanto

a nivel de toda la muestra como en la contrastación para cada uno de sus estratos.

En términos generales, las fuentes de financiamiento de las que más información conocen las MYPES son las informales, y han sido las más usadas por ellas, y en donde más ha fluido el crédito es en los casos en que la asimetría de información relevante entre ambos actores del proceso es menor, como es el caso de los proveedores (Tabla 3). La falta de información también se corrobora para los programas de apoyo del gobierno diseñados *ex profeso* para éste subsector empresarial, pues son muy pocas las MYPES de la muestra que tienen información sobre ellos y menos las que han sido financiadas.

El 75 % de las MYPES de la muestra analizada tenían proyectos de inversión rezagados, por lo que se infiere que las mezclas de financiamiento obtenido no han sido suficientes para realizarlos; salvo excepciones, la mayoría de los recursos externos que han conseguido las MYPES han sido para capital de trabajo, compra

de materiales e insumos o para solucionar crisis de liquidez (Tabla 5).

En lo que respecta a la oportunidad de los préstamos, las fuentes informales que han financiado más a las MYPES de la muestra, eran consideradas de modo general oportunas desde el punto de vista de los hombres de negocios (esto es proveedores, parientes, amigos y prestamistas, excepto «tandas»), por otro lado las fuentes formales como Intermediarios Bancarios y los Programas Gubernamentales, fueron considerados inadecuados por sus retrasos en los pocos casos que habían concedido préstamos. Esta característica resultó ser su mayor deficiencia.

En el aspecto del **costo**, las fuentes que con mayor frecuencia han financiado a las MYPES fueron consideradas a la vez como las más baratas (los proveedores, las tandas, y los familiares). Aunque los escasos financiamientos obtenidos de los bancos y los programas de gobierno también fueron considerados como baratos por los empresarios. Por el contrario

una fuente informal los prestamistas, fue considerada como muy oportuna en todos los casos, pero resultó ser la más cara en su financiamiento.

Cientes, socios, cajas de ahorro y préstamo y tarjetas de crédito, fueron considerados en todos los casos que financiaron como **suficientes**, los proveedores y los familiares fueron clasificados en el segundo lugar de esta categoría en más del 85% de los casos que apoyaron, siguen después los bancos, los amigos las tandas y los programas del gobierno en más del 75% de los financiamientos, por último fueron clasificados como suficientes los prestamistas y casas de empeño. **Sobre el financiamiento bancario obtenido.**

**TABLA III
FRECUENCIAS OBSERVADAS DE MYPES**

Frecuencias observadas de buen conocimiento de las condiciones del crédito	Fuentes de financiamiento	Total de empresas	Financiadas	No financiadas
	Tandas	82	42	40
	Proveedores	57	51	6
	Familiares	40	39	1
	Prestamistas	78	22	56
	I.F.B.*	31	17	14
	Programas de gobierno**	38	7	31
	Amigos, socios y clientes	22	22	0
	Totales	348	200	148
	Porcentajes	100%	57.5%	42.5%

* Incluye: préstamos bancarios, uniones de crédito, tarjetas de crédito, cajas de ahorro y préstamos públicos.

** Que operan en el estado de Tabasco.

**TABLA IV
PRUEBA J_i^2 PARA CADA ESTRATO DE LA MUESTRA.**

MYPES	Número de establecimientos	α	g.1	J_i^2c	J_i^2t	Hipótesis nula
Fábricas de chocolate	9	0.05	6	22.19	12.59	Rechazada
Talleres de carpintería	33	0.05	6	22.633	12.59	Rechazada
Talleres de herrería	35	0.05	6	23.628	12.59	Rechazada
Fábricas de helados y paletas	12	0.05	6	18.037	12.59	Rechazada
Fábricas de pan y pasteles	14	0.05	6	17.225	12.59	Rechazada
Fábricas de queso	8	0.05	5	11.377	11.07	Rechazada
Fábricas de ropa	22	0.05	6	19.947	12.59	Rechazada

Sólo el 7 % de las MYPES había sido financiado por los Bancos durante el lapso, no obstante que el 27% de los negocios fueron evaluados como sujetos de crédito bancario y el 86% de este último subconjunto tenían proyectos de inversión rezagados (Tabla VII). Los bancos fueron considerados como suficientes y en costo en el 80% de los casos financiados, pero sólo en un 30% de ellos fueron considerados como oportunos, siendo éste su mayor deficiencia.

Un buen número de MYPES estaría en posibilidades de pagar tasas de interés más altas a los bancos siempre y cuando los recursos estuvieran disponibles oportunamente y de manera suficiente, como lo muestran los casos financiados por los prestamistas.

**TABLA V
ELEGIBILIDAD FINANCIERA BANCARIA.**

MYPES	Número de MYPES en el estrato	Registro en S.H.C.P.	Ingresos anuales >\$3,800 US	3 o más años en el negocio	2 o más años en la misma dirección	Edad del encargado <de 70 años	Propietario del local	Endeudamiento actual blando	Sujetos de crédito bancario	Con proyectos de inversión rezagados
Fábricas de chocolate	9	9	8	9	9	9	9	3	4	7
Talleres de carpintería	33	17	12	31	28	32	32	27	8	24
Talleres de herrería	35	23	18	34	32	33	26	25	12	25
Fábricas de helados y paletas	12	11	8	11	12	11	10	6	3	10
Fábricas de pan y pasteles	14	14	13	12	11	13	10	9	6	11
Fábricas de queso	8	7	7	8	8	8	7	3	5	8
Fábricas de ropa	22	12	8	21	21	18	18	14	4	15

**TABLA VI
PECULIARIDADES DEL FINANCIAMIENTO OBTENIDO POR LAS MYPES.**

Fuentes de financiamiento:	% de peculiaridades:		
	S	O	C
Proveedores	94	96	92
Tandas	76	31	100
Familiares	87	95	87
Prestamistas	68	100	5
Amigos	80	100	53
Bancos	80	30	80
Programas de gobierno	75	0	100
Cajas de ahorro y préstamos	100	80	60
Socios	100	100	100
Casas de empeño	50	100	0
Otras fuentes			
Clientes y particulares	100	100	100
Tarjetas de crédito	100	100	67

Otra vía que se podría utilizar por ser considerada por los micronegocios como muy adecuada desde el punto de vista de la oportunidad y suficiencia son las tarjetas de crédito, aunque son pocas las MYPES que se han apoyado en ellas.

Un punto de vista diferente sobre los prestamistas.

Cómo los prestamistas son una opción de financiamiento rápido, pueden servir para solucionar momentáneamente los problemas de tesorería e imprevistos de las MYPES con créditos de emergencia, esquema que se complementaría a continuación con un crédito de tandas.

**TABLA VII
MYPES PROBABLES SUJETOS DE CRÉDITO BANCARIO CON PROYECTOS DE INVERSIÓN REZAGADOS.**

	Fábricas de chocolate	Talleres de carpintería	Talleres de herrería	Fábricas de helados y paletas	Fábricas de pan y pasteles	Fábricas de queso	Fábricas de ropa	Totales
Empresas probables sujeto de crédito	4	8	12	3	6	5	4	42
Con proyectos de inversión rezagados	3	6	11	3	5	5	3	36
Insuficiencia de mezclas de financiamiento	75%	75%	100%	100%	83%	100%	75%	85.71%

El financiamiento de los prestamistas es caro y pide garantías en proporciones altas, pero se encontró en la investigación que, en la medida que el prestamista conoce personalmente al empresario, la garantía que exige es cada vez menor y a veces llega a ser la sola palabra del acreditado.

Sobre la manera de adecuar el financiamiento obtenido.

Se desprende de éste análisis que dadas las condiciones del momento, la vía más adecuada para hacer llegar un mejor financiamiento a este tipo de MYPES serían los proveedores, porque es la más importante en cuanto al número de MYPES que han apoyado, la consideran los empresarios como suficiente pues les otorgan el 100% del apoyo que piden, oportuna por su gran agilidad de respuesta y en un nivel razonable de costo. Además al proveedor le conviene financiar a sus clientes porque así facilita la venta de su propia mercancía ya que los créditos son en especie.

Los amigos, clientes y socios, aunque fueron consideradas como opciones de financiamiento adecuadas, en el escaso número de casos financiados, no pueden considerarse como fuentes normales de recursos externos para la empresa dada sus características estructurales.

En el otro extremo como inadecuados están los prestamistas, y los programas de gobierno, la principal objeción que se le imputó a estos últimos fue su falta de agilidad para entregar los recursos con rapidez, y a los primeros lo caro que dan el dinero prestado. Las tandas y los bancos fueron considerados como inoportunos en el 70% de los créditos obtenidos de dichas fuentes.

Una fuente ideal de financiamiento sería por lo tanto, aquella que tuviera la penetración y aceptación de los proveedores, la oportunidad de respuesta de los prestamistas y el costo de los programas del gobierno, y que además tomara en cuenta el ciclo anual de ventas de cada clase de negocio, para ajustar las tablas de amortización de tal forma que, en la época de ventas bajas sólo se pagarán intereses y la amortización del capital fuera en los meses de ventas altas.

Una manera de disminuir el racionamiento del crédito.

Sería conveniente rediseñar las campañas de promoción y difusión de la información sobre los programas

financieros, y de apoyo del gobierno bajo el esquema del contacto directo, personalizado, «llegando al taller», pues es el que parece funcionar mejor en éste subsector empresarial, como se puede inferir del financiamiento de proveedores. Por lo cual se sugiere la figura del «promotor financiero», cuya función principal sería la de trasmisor de información relevante, sobre los programas de crédito de los bancos, sobre cursos de capacitación diseñados *ad hoc*, cara a cara con el empresario.

Los bancos comerciales podrían actuar como bancos de segundo piso financiando fuentes alternativas como: los proveedores y las microfinancieras, e incluso a los prestamistas a tasas más bajas que las de los programas que tienen para las MYPES, dado que aquellos sujetos de crédito tienen garantías inmobiliarias, y los costos unitarios de administración del crédito serían menores por los mayores volúmenes que estas fuentes alternativas podrían solicitar, aumentando indirectamente la oferta de fondos a las MYPES.

El fomento de programas oficiales de garantías complementarias y colaterales, específicos para éste subsector empresarial, mejoraría la percepción que tienen los bancos sobre el alto riesgo de los créditos a las MYPES y probablemente reducirían las tasas de interés promedio que les cobran reduciendo la selección adversa y el racionamiento del crédito que se genera.