E

n *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance* Vol. 15, No. 2, 77–94, 2019 encontramos el artículo titulado [*Malaysian Smes’ Liability Structure And Its Impact On Profitability And Growth*](http://web.usm.my/journal/aamjaf/aamjaf15022019/aamjaf15022019_4.pdf) escrito por Woei-Chyuan Wong, Sharmilawati Sabki, Angappan Regupathi y Syed Mohd. Na’im Syed Salim, en cuyo resumen se lee: “*This paper offers new evidence as to how the heterogeneity in small and medium enterprises’ (SMEs’) liability structure affects their growth and profitability. On average, SMEs in our sample incurred a shortage in spontaneous (supplier) financing of 24.9% of total assets. This shortage is financed by bank debt of 21.1% which consists of trade-line facilities (9.6%) and term loans (11.6%). SMEs also finance this shortage in spontaneous financing with non-bank financing sources such as leasing (3.3%) and related party loans (2.9%). Regression results show that SMEs that are efficient in working capital management (shorter cash conversion cycle) tend to perform better. This value creation in efficient working capital management mainly arises from longer payable period enjoyed from the suppliers. SMEs that obtained more loans from related parties tend to exhibit higher performance. Conversely, SMEs that extend more loans to their related parties are associated with lower performance. In terms of growth, SMEs with access to banking facilities tend to enjoy higher growth rate. However, excessive debt in balance sheet is detrimental to SMEs’ growth prospect.*”

Muchos de nuestros negocios no tienen un capital de respaldo. Su único activo, no reflejado en el balance, es la actividad de sus dueños. Generalmente es fácil manejar el circulante, aunque de este sale una compensación variable para los dueños. Obviamente si se produce más podrían obtenerse más ingresos y habría como pagar los préstamos. El modelo del leasing parece muy adecuado: que se pague con la producción del bien. Pero si no crece la clientela los créditos serán causa de muerte. Lo cierto es que muchísima gente prefiere ir poco a poco invirtiendo lo que gana sin deberle a nadie, más que a los asociados.

En todo negocio debe adoptarse un plan, que permita de manera consciente avanzar. En esto pueden ayudar y mucho los contadores. El plan necesita un seguimiento y probablemente ajustes. También aquí los contadores pueden ayudar. Cuando hay ganancias líquidas hay que escoger las mejores inversiones. En esto también los contadores pueden ayudar. Los retiros de los dueños deben ser presupuestados y controlados ya que los dueños pueden ser la fuente de la iliquidez. Los contadores deben llevar el registro de estos movimientos que son fundamentales y no deben cerrar los ojos pensando en que la forma como gastan no es de la incumbencia del negocio. Sin capital no hay crecimiento. Probablemente haya que cambiar de sede, repensar las instalaciones, aumentar y diversificar el personal, aumentar la automatización, etcétera. En todo pueden ayudar los contadores. En este sentido sí que son toderos. Por lo tanto, cada egresado debe actuar con la responsabilidad del que siempre puede ayudar.

*Hernando Bermúdez Gómez*