

LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR COMERCIO DEL ESTADO DE TABASCO

Área de investigación: Administración de la micro,
pequeña y mediana empresa

Wendy Vanessa Oropeza Ruiz

División Académica de Ciencias Económico Administrativas
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
México
Wendy_Vane88@hotmail.com

José Felix García Rodríguez

División Académica de Ciencias Económico Administrativas
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
México
Jfgr55@hotmail.com

XVIII
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA



Octubre 2, 3 y 4 de 2013 ♦ Ciudad Universitaria ♦ México, D.F.



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR COMERCIO DEL ESTADO DE TABASCO

Resumen

En este trabajo se presenta parte de los resultados de la investigación sobre el análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica, financiada por FOMIX-CONACYT en 2010.- Gobierno del estado de Tabasco, específicamente sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) del sector comercio, con una metodología desarrollada conjuntamente con las Universidades de Murcia, de Cantabria y de Cartagena, España.

El objetivo específico fue analizar aspectos contables y financieros de las empresas de dicho sector, para tal efecto se tomaron los datos de la sección cinco del cuestionario que se aplicó en la encuesta de la investigación mencionada, a una muestra estadísticamente representativa de 98 empresas del sector aludido del estado de Tabasco.

El análisis se desglosó por tamaño y por edad de la empresa (antigüedad) sobre el grado de utilización de técnicas contables, la gestión del capital de trabajo, la utilidad sobre ventas y las fuentes de financiamiento que más frecuentemente usan.

Palabras clave: Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Comercio, Finanzas.



LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR COMERCIO DEL ESTADO DE TABASCO

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) representan a nivel mundial el mayor número de unidades económicas y dan empleo al mayor porcentaje del personal ocupado; de ahí la gran relevancia de este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño. Sobre todo en un entorno definido por la globalización, lo que requiere que las empresas mejoren sus procesos internos, sus tecnologías y alcancen mayor competitividad, ya que no sólo compiten con las empresas del mismo país sino con la de otros países.

En este trabajo se presenta parte de los resultados de la investigación sobre el análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica, financiada por FOMIX-CONACYT en 2010.- Gobierno del estado de Tabasco, específicamente sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) del sector comercio, con una metodología desarrollada conjuntamente con las Universidades de Murcia, de Cantabria y de Cartagena, España.

El objetivo específico es analizar aspectos contables y financieros de las empresas de dicho sector. El análisis se desglosó por tamaño y por edad de la empresa (antigüedad) sobre el grado de utilización de técnicas contables, la gestión del capital de trabajo, la utilidad sobre ventas y las fuentes de financiamiento que más frecuentemente usan.

Planteamiento del problema

Las MIPYMES constituyen la columna vertebral de la estructura productiva en México, sin embargo, debido a su limitada permanencia en la economía y su reducida participación en los mercados internacionales, requieren evolucionar para responder a los desafíos que demanda el mundo actual (Sánchez y Valdés, 2011).

“La mayoría de los factores críticos de éxito destacados por la literatura académica y por la profesional, se centran en los activos intangibles. Concretamente, los que aparecen con mayor frecuencia son la gestión financiera, los recursos tecnológicos y la innovación, la calidad, la dirección y gestión de los recursos humanos, la flexibilidad de la estructura organizativa, los sistemas de información y las alianzas y acuerdos de cooperación” (Aragón y Rubio, 2005a, p. 40).

“No obstante, las PYMES siguen necesitadas de fundamentos operativos que, de forma continua, pongan de manifiesto su problemática y sus estrategias al objeto de facilitar la toma de decisiones, tanto desde el punto de vista de política interna de la empresa para su



gestión, como de política nacional o internacional, para determinar y fijar programas de atención acertados y con suficiente tiempo de anticipación”. (AECA, 2002, p.5).

Es por ello que con datos obtenidos por medio de las encuestas del proyecto de investigación: “Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica” realizado en 2010, se busca generar información sobre las MIPYMES del sector comercio del estado de Tabasco y analizar su gestión financiera como factor de competitividad, buscando dar respuesta a las siguientes

Preguntas de investigación

¿Cuáles son los aspectos contables y financieros utilizados por las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco? ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento utilizados por las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco? ¿Cuál es el rendimiento de las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco? ¿Cuál es el plazo de cobro a clientes de las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco? ¿Cuál es el plazo de pago a proveedores de las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco?

A partir de estas preguntas de investigación se plantean los objetivos:

Objetivo general: Analizar las prácticas contables y financieras de las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco, con el propósito de proponer acciones que mejoren su desempeño.

Objetivos específicos:

- Identificar las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las MIPYMES del sector comercio del estado de Tabasco.
- Describir el plazo de cobro a clientes y de pago a proveedores de las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco.
- Conocer el rendimiento de las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco.
- Conocer las técnicas económico-financieras utilizadas por las MIPYMES del sector comercio en el estado de Tabasco.

Justificación de la investigación

En casi todos los países del mundo, más del 90% de las empresas existentes son MIPYMES, las cuales generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, productos y servicios. En América Latina las cifras oscilan entre el 95 y 99% de la actividad económica. (INEGI, 2009).



Según datos del censo económico 2009, en México existían en ese año más de tres millones y medio de empresas, de las cuales el 99.81% eran MIPYMES y empleaban al 75.1% del personal ocupado. Asimismo, las MIPYMES generaban el 23% de la producción bruta total.

Los datos anteriores reflejan la importancia de este tipo de empresas para el desarrollo económico y productivo de nuestro país, dado que son piezas clave para la creación de empleo y riqueza. Esta importancia económica y social, justifica la realización de estudios que permitan conocer más de cerca a las MIPYMES en las economías de mercado y que profundicen en el conocimiento de estas empresas y de su gestión.

Marco teórico

Estudios previos sobre el comportamiento de las MIPYMES, han analizado la relación entre el tamaño y la antigüedad de las empresas con el grado de utilización de técnicas económico-financieras, periodos de cobro y pagos, utilidad neta sobre ventas y las fuentes de financiamiento, como parte de una adecuada gestión financiera de las MIPYMES en los estados de Aguascalientes, Coahuila, Durango, Hidalgo y San Luis Potosí. (González, Hernández, Jiménez y Parra, 2009).

Por su parte, Conde (2003) presenta indicadores de las microempresas mexicanas del pacífico y se describen cinco fuentes de financiamiento para este sector de empresas consideradas no sujetas de créditos formales. Se considera que una nueva metodología opera dentro de los servicios financieros a los pobres extremos, la cual ha logrado mostrar que los pobres son sujetos de crédito. Considerando que los ahorros de algunos es fuente de financiamiento primordial de las microempresas, señalando como primera fuente los préstamos de familiares y amigos, en segundo lugar los recursos propios o de ingresos extraordinarios y en tercer, lugar los préstamos informales o créditos prendarios.

también se han realizado algunas investigaciones sobre las PYMES industriales de Puebla, donde se considera importante la información que genera la contabilidad de costos implantada, y lo poco desarrollada que se encuentra entre las pequeñas y medianas empresas familiares (López, Marín y García, 2008). Asimismo, se ha buscado conocer las restricciones que enfrenta la PYME manufacturera para la aprobación de crédito bancario, encontrando como principales obstáculos la tasa de interés alta, exceso de trámites y garantías solicitadas, así como la escasa disponibilidad de estados financieros. (Gómez, García y Marín, 2009).

Adicionalmente, se ha analizado el impacto de la innovación y la gestión financiera en la PYME industrial de Puebla, donde “se pudo mostrar que existe una asociación positiva entre la mejora de la eficiencia en aquellas empresas que han realizado prácticas continuas de innovación, que les han permitido cambiar o mejorar sus productos o procesos productivos, así como aquellas que han evolucionado su nivel de endeudamiento en la utilidad neta sobre ventas”. (Reyes, López y Gómez, 2011, p.14). Tales hallazgos confirman resultados encontradas con anterioridad en empresas industriales mexicanas del estado de Veracruz. (Aragón y Rubio, 2005b).



Metodología

El estudio desarrollado es de enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo, pues analiza diversas prácticas contables y financieras de las MIPYMES del sector comercio de Tabasco, tales como el grado de utilización de técnicas contables, gestión del capital de trabajo, utilidad sobre ventas, y las fuentes de financiamiento que más frecuentemente usan, las cuales se contrastaron por tamaño y por edad de la empresa, para lo cual se utilizaron tres estadísticos de prueba:

Prueba de diferencia de medias

En los ítems donde comparamos dos promedios se aplicó la prueba de diferencia de medias, por ejemplo: cuando contrastamos plazos de cobro y pago, como renglón, con antigüedad de la empresa como columna, vis a vis.

Prueba de la varianza de un factor

El análisis de varianza de un factor se aplicó cuando se contrastaron tres o más promedios, por ejemplo, las fuentes de financiamiento contra los tres tamaños de empresa.

Prueba de la ji cuadrada

Una de las aplicaciones de este estadístico es probar si dos variables son independientes o no (Salvatore, 1991), y se utilizó para demostrar la independencia entre las categorías de los cuadros de análisis que se consideraron como las tablas de contingencia, por ejemplo probar la independencia entre el tamaño de la empresa y los rangos de utilidad sobre ventas, entre otros.

Para la obtención de datos se siguió el procedimiento: las empresas se clasificaron por tamaños según el número de empleos generados: de 4-10, Micro; de 11-30, Pequeña, y Medianas de 51-100. Como marco muestral se tomó el directorio del censo económico de 2004 levantado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), del que se tomaron las 14 mil 402 empresas con más de cuatro empleados, mismas que sirvieron de referencia para elegir 4515 del subsector analizado, ubicadas a lo largo y ancho del estado; marco muestral que posteriormente se actualizó con el directorio censal de 2009.

Se tomó el directorio censal de 2004 y no el de 2009 por dos razones; la primera por que dada la alta mortandad de empresas en sus primeros 4 años, se prefirió seleccionar aquellas que ya hubieran pasado la prueba de ese umbral de antigüedad y así tener más consistencia estructural y la segunda por que no estaban disponibles los datos de 2009 al iniciar el levantamiento de las encuestas de la investigación.

El tamaño de muestra se determinó considerando un nivel de confianza del 95.44% y una varianza máxima de $p=0.5$ para las preguntas de respuestas dicotómicas clave del cuestionario aplicado. De lo anterior, la fórmula utilizada para determinar el tamaño de la muestra fué la siguiente:

$$n_i = \frac{4pqN}{[e^2(N-1) + 4pq]}$$

En donde:

ni = al tamaño de la muestra a estimar de los subsectores;



p y q son las proporciones de respuestas dicotómicas que para mejor representatividad se considera 0.5;

N = es la población del universo de los subsectores de empresas censadas que resultó de 4515;

e = error de precisión adoptado, para cada caso fue el máximo del 10%; cálculo que arrojó un total de 98 encuestas a levantar (suma de las n_i) como se muestra a continuación:

$$n_i = \frac{4(0.5)(0.5)4515}{[(0.10)^2(4515 - 1) + 4(0.5)(0.5)]} = \frac{4(4515)}{[(0.01)(4514) + 1]} = \frac{4515}{[46.14]} = 97.85$$

El diseño muestral se realizó mediante muestreo aleatorio sistemático de la población de 4515 empresas de 4 empleados y más del directorio censal de 2004, obteniéndose el listado de las 98 empresas tamaño de la muestra.

La recolección de datos fue a través de un cuestionario diseñado y utilizado en las entrevistas, el cual se dividió en cinco bloques de preguntas correspondientes a los diferentes ámbitos de operación de una empresa: en el primero se solicitan los datos referentes al tipo de propiedad, antigüedad, edad y estudio del gerente o director, número de empleados, volumen de ventas, mercados de venta y compra.

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.

Resultados

1. Grado de utilización de las técnicas contables

El grado de utilización de técnicas económico-financieras de las MIPYMES del sector comercio del estado de Tabasco es moderada, en una escala de 1 al 5. (Elejabarrieta e Iñiguez, 1984). En primer lugar, está el establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales con el mayor grado de implantación, seguido por la implantación y control de un sistema de contabilidad de costos y por último el análisis económico-financiero.

El análisis en función del tamaño nos muestra que el grado de utilización de un sistema de contabilidad de costos en las MIPYMES depende del tamaño, ya que conforme aumenta el tamaño de la empresa, aumenta el nivel de aplicación. Mientras que el establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales es más utilizado por las pequeñas empresas y menos utilizado por las medianas. Por último, el análisis de la situación económico-financiera es utilizado en mayor grado por las pequeñas empresas y en menor grado por las microempresas.



Respecto a la antigüedad, se observa que tanto las empresas jóvenes como las maduras utilizan en mayor medida el establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales, pero éstas últimas con mayor media. Sin importar la edad de la empresa, éstas usan en menor grado la técnica de análisis de la situación económico-financiera. (Ver Tabla 1).

Tabla 1

Grado de utilización de las técnicas económico-financieras (escala 1-5^a)

Técnicas económico-financieras	Media	Tamaño			Antigüedad	
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Jóvenes (≤10 años)	Maduras (>10 años)
1.- Implantación y control de un sistema de contabilidad de costos	3.54	3.43	3.89	4.00	3.73	3.41
2.- Establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales	3.98	3.97	4.11	3.00	3.83	4.09
3.- Análisis de la situación económico-financieras	3.47	3.20	4.44	4.33	3.70	3.31

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la base del proyecto de investigación “Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica” FOMIX-CONACYT – Gobierno del Estado. Clave TAB-2009-C17-120751. 2010. ^aValoración del ítem: 1=Mínimo 5= Máximo.

Diferencias estadísticamente significativas:(*): p<0.1; (:**): p<0.05; (:***): p<0.01.

2. Períodos de cobro y pago

El plazo medio de cobro a clientes en las empresas de comercio se sitúa en 15.14 días, y en 23.95 días el plazo medio de pago a proveedores, es decir, el plazo promedio de pago resulta mayor que el del cobro a clientes en días, lo que indica por un lado una sana práctica de manejo del ciclo del capital de trabajo y la liquidez de las empresas de este sector, y por otro lado, que una de las fuentes principales de financiamiento de este sector de actividad empresarial son los proveedores. (Ver tabla 2).

Tabla 2

Plazos de cobro y pago (días)

Tipo de plazo	Media	Tamaño			Antigüedad	
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Jóvenes (≤10 años)	Maduras (>10 años)
Plazo medio de cobro a clientes (días)	15.14	12.04	20.78	55.00	15.53	17.93
Plazo medio de pago a proveedores (días)	23.95	22.26	25.56	55.00	23.2	24.47

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la base del proyecto de investigación “Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica” FOMIX-CONACYT – Gobierno del Estado. Clave TAB-2009-C17-120751. 2010. Diferencias estadísticamente significativas:(*): p<0.1; (:**): p<0.05; (:***): p<0.01.



Tomando en cuenta la clasificación por tamaño de las empresas podemos notar una relación directa tanto en el plazo medio de cobro a clientes como en el plazo medio de pago a proveedores al compararlas con el tamaño, es decir, conforme aumenta el tamaño de la empresa aumenta tanto el plazo otorgado a los clientes, como el que le otorgan los proveedores a las empresas. Cabe señalar que las microempresas son las que se encuentran por debajo del promedio de días de cobro a cliente y pago a proveedores.

En lo que respecta al plazo medio de cobro a clientes y de pago a proveedores con relación a la antigüedad de la empresa podemos notar una relación directa en ambos casos, es decir, entre más años tiene funcionando la empresa más días de plazo muestran. Cuestión lógica debido al tiempo de trato de la empresa y la confianza que se genera entre proveedores y clientes. (Ver Tabla 2).

3. Indicadores de rendimiento

Toda empresa para asegurar su funcionamiento debe buscar una posición de equilibrio entre una situación financiera estable y un nivel de utilidad neta sobre ventas adecuado. No se trata de maximizar el beneficio en uno o pocos ejercicios a costa de poner en riesgo la empresa, sino de maximizar el beneficio en el largo plazo. Por ello, el beneficio debe cumplir una doble función: por un lado, retribuir de manera conveniente a los propietarios del capital y por otro, capitalizar la empresa de forma que se asegure un correcto equilibrio financiero.

En la tabla 3 se observa que un 30.6 por ciento de empresas tienen utilidades netas de 0 a 5 por ciento, y un 32.7 por ciento del 6 al 10 por ciento, siendo estos los dos rangos con mayor porcentaje. Asimismo, es importante destacar que un porcentaje poco considerable de empresas (3.1 por ciento), reconoce tener pérdidas y sólo el 8.2 por ciento menciona obtener del 11 al 15 por ciento de utilidad neta.

Tabla 3

Utilidad neta sobre ventas

Rangos	% de empresas	Tamaño			Antigüedad	
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Jóvenes (≤10 años)	Maduras (>10 años)
Menos del 0% (pérdidas)	3.1	2.6	5.6	0.0	5.0	1.7
Del 0% al 5%	30.6	36.8	11.1	0.0	20.0	37.9
Del 6% al 10%	32.7	31.6	33.3	66.7	40.0	27.6
Del 11% al 15%	25.5	19.7	44.4	33.3	25.0	25.9
Más del 15%	8.2	9.2	5.6	0.0	10.0	6.9

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la base del proyecto de investigación "Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica" FOMIX-CONACYT – Gobierno del Estado. Clave TAB-2009-C17-120751. 2010.

Significación de la χ^2 : (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$.

Si se analiza la muestra con respecto al tamaño de las empresas, se obtiene que el 3.1 por ciento que tenían pérdidas en la tabla anterior son micro y pequeñas empresas (MYPES).



El rango de utilidad más frecuentemente obtenido por las microempresas es el de 0 a 5 por ciento, con 36.8%; mientras en las pequeñas empresas es del 11 al 15 por ciento, con 44.4% y en las medianas empresas el rango de utilidad que con mayor frecuencia se obtienen es el del 6 al 10 por ciento, con 66.7%. (Tabla 3).

Si se analiza según la antigüedad, observamos que el 5 por ciento de las empresas jóvenes reconocen tener pérdidas mientras que de las empresas maduras sólo 1.7 por ciento lo aceptan. Las empresas jóvenes muestran mayor porcentaje, del 6 al 10 por ciento de utilidad neta con 40% del total, mientras que las maduras tienen su mayor porcentaje de utilidad del 0 al 5 por ciento con 37.9% de los casos.

También se les preguntó a las empresas sobre la evolución de su utilidad neta sobre ventas en los dos últimos años. De esta manera, el 22.4% reportaron una utilidad creciente; el 38.8% utilidad estable, y un porcentaje similar utilidad decreciente. (Ver Tabla 4). Por otra parte, el 46.1% de las microempresas consideran que la evolución de su utilidad ha sido decreciente, mientras las pequeñas y medianas consideran que su utilidad se ha mantenido estable, con un 50% y 66.7%, respectivamente. Cabe señalar, que ninguna empresa mediana considera que su utilidad ha decrecido en los dos últimos años.

Así mismo, se observa que las empresas maduras consideraron que sus utilidades netas fueron estables y decrecientes, con 41.4% en ambas opciones, mientras que las jóvenes empresas consideran la misma situación en su utilidad pero con porcentajes menores, es decir con 35%. Las jóvenes reflejan mayor porcentaje que las maduras en utilidad creciente en los dos últimos años. (Ver Tabla 4).

Tabla 4

Utilidad neta sobre ventas

Evolución	% de empresas	Tamaño			Antigüedad	
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Jóvenes (≤10 años)	Maduras (>10 años)
Creciente	22.4	18.4	33.3	33.3	30.0	17.2
Estable	38.8	35.5	50.0	66.7	35.0	41.4
Decreciente	38.8	46.1	16.7	0.0	35.0	41.4

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la base del proyecto de investigación "Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica" FOMIX-CONACYT – Gobierno del Estado. Clave TAB-2009-C17-120751. 2010.

Significación de la χ^2 : (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$.

4. Fuentes de financiamiento

La estructura financiera de la empresa ofrece información sobre el origen y composición de los recursos financieros, propios o ajenos, aplicados en el conjunto de elementos que integran la estructura económica de la empresa. Para que se dé un correcto equilibrio la empresa debe conjugar con acierto los siguientes aspectos: obtener recursos o fuentes financieras apropiadas para llevar a cabo la inversión, disponer de ellos en el momento preciso, y al menor costo posible.



Las empresas del sector estudiado a la hora de financiar sus inversiones en activos fijos utilizan preferentemente la reinversión de utilidades (3.60) y la aportación de los propietarios (3.18). Cabe señalar el casi nulo uso de las demás fuentes de financiamiento, hasta las informales. (Ver Tabla 5).

Tabla 5

Financiamiento de las inversiones en activos fijos (escala 1-5 ^a)							
Fuente de financiamiento	Media	Tamaño			Antigüedad		
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Jóvenes (≤10 años)	Maduras (>10 años)	
Aportaciones de los propietarios	3.18	3.25	3.00	2.33	3.40	3.02	
Reinversión de utilidades	3.60	3.50	4.28	2.00	3.93	3.38	
Financiamiento bancario inferior a un año	1.54	1.49	1.83	1.00	1.32	1.69	
Financiamiento bancario superior a un año	1.76	1.61	2.33	2.33	1.40	2.05	
Arrendamiento Financiero	1.27	1.22	1.50	1.00	1.25	1.33	
Préstamos formales no bancarios	1.29	1.29	1.33	1.00	1.40	1.20	
Préstamos del gobierno	1.18	1.20	1.11	1.00	1.25	1.12	
Préstamos de fuentes informales	1.26	1.29	1.17	1.00	1.23	1.28	

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la base del proyecto de investigación “Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica” FOMIX-CONACYT – Gobierno del Estado. Clave TAB-2009-C17-120751. 2010. ^aValoración del ítem: 1= Poco uso 5= Mucho uso.

Diferencias estadísticamente significativas:(*): p<0.1; (**): p<0.05; (***): p<0.01.

Las MYPES utilizan la reinversión de utilidades como financiamiento principal (3.50 y 4.28, respectivamente) y las medianas se inclinan hacia la aportación de los propietarios y el financiamiento bancario superior a un año con igual media (2.33), sin embargo se observa la diferencia en el grado de uso entre las fuentes de financiamiento.

En la tabla 5 se muestra que la reinversión de utilidades se utiliza con mayor frecuencia tanto en las empresas jóvenes (3.93) como en las maduras (3.38), seguidas por la aportación de los propietarios con 3.40 y 3.02, respectivamente. También se observa la relación positiva entre los financiamientos bancarios y la edad de la empresa, es decir, al aumentar la antigüedad de la empresa aumenta la escala de uso de ese tipo de financiamiento, sin embargo, el uso es casi nulo.

El financiamiento de los activos circulantes muestra medias bajas en todas las fuentes de financiamiento, pero mediante los recursos propios y aportaciones de accionistas (2.77) y el aplazamiento del pago a proveedores (2.44) es con lo que se financian las MIPYMES del sector comercio. Las demás opciones tienen un grado casi nulo. (Ver tabla 5).



Si se toma en cuenta el financiamiento de los activos circulantes según tamaño de la empresa, encontramos que las MYPES del sector comercio trabajan con mayor frecuencia el financiamiento con recursos propios o aportaciones de los accionistas y en segundo lugar ocupan el aplazamiento del pago de proveedores. Por su parte, las medianas empresas aplican la estrategia contraria, es decir, primero al aplazamiento de pago a proveedores (2.67) y después el uso de recursos propios junto con el factoraje (2.33). (Ver Tabla 6).

En el análisis según la antigüedad, observamos la misma tendencia ya que tanto las empresas jóvenes como las maduras recurren frecuentemente a la utilización de recursos propios o de los accionistas así como al aplazamiento de pago a proveedores para financiarse. El crédito bancario anual ocupa el tercer lugar con una media de 1.57 en las empresas maduras y el cuarto lugar con 1.38 en las empresas jóvenes. (Ver tabla 6).

Tabla 6

Financiamiento de las inversiones en activos circulantes (escala 1-5^a)

Fuente de financiamiento	Media	Tamaño			Antigüedad	
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Jóvenes (≤10 años)	Maduras (>10 años)
Aplazamiento del pago a proveedores	2.44	2.38	2.50	2.67	2.73	2.24
Crédito bancario anual	1.49	1.37	2.00	1.00	1.38	1.57
Letras y pagarés	1.31	1.21	1.72	1.00	1.45	1.21
Factoraje	1.16	1.12	1.17	2.33	1.30	1.07
Recursos propios y aportación de los accionistas	2.77	2.71	3.06	2.33	2.80	2.74
Préstamos formales no bancarios	1.19	1.18	1.28	1.00	1.17	1.21
Préstamos del gobierno	1.06	1.05	1.11	1.00	1.03	1.09
Préstamos de fuentes informales	1.28	1.30	1.22	1.00	1.23	1.31

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la base del proyecto de investigación “Análisis comparativo de la competitividad del sector empresarial tabasqueño por ramas de actividad económica” FOMIX-CONACYT – Gobierno del Estado. Clave TAB-2009-C17-120751. 2010. ^aValoración del ítem: 1=Poco uso 5= Mucho uso.

Diferencias estadísticamente significativas:(*): p<0.1; (:**): p<0.05; (:***): p<0.01.

Conclusiones

Elementos fundamentales de gestión financiera como son la planeación financiera, finanzas, sistemas de contabilidad de costos y de gestión, así como el análisis contable, presupuestario y el diagnóstico económico y financiero deberían constituir herramientas comunes en los sistemas organizativos de toda empresa.

En Tabasco, la gestión financiera de las MIPYMES del sector comercio se caracteriza por la implantación de un sistema de contabilidad de costos como herramienta de



administración financiera más utilizada por las empresas del sector, sobre todo las de mayor tamaño. Asimismo, la técnica financiera menos utilizada es el análisis de la situación económico financiera.

Respecto a su gestión financiera, el análisis del plazo que las empresas utilizan para cobrar a sus clientes y pagar a sus proveedores hace evidente que no existen problemas de liquidez en las empresas de este sector. Asimismo, al momento de financiar sus inversiones en activos fijos utilizan mayormente las aportaciones de los propietarios y la reinversión de sus utilidades. Cabe señalar que el crédito bancario superior a un año es la tercera fuente de financiamiento en importancia, lo que denota una baja penetración del sector bancario en esta actividad. En lo que corresponde al financiamiento de sus activos circulantes, las empresas del sector recurren a las aportaciones de los accionistas o dueños, o bien al aplazamiento del pago a proveedores para poder capitalizarse, ocupando el crédito bancario el tercer lugar, lo que refuerza nuestra aseveración acerca de la baja penetración bancaria.

Por todo lo anterior, es recomendable que las empresas del sector comercio de Tabasco basen en mayor medida su gestión financiera en una adecuada aplicación de las técnicas económicas-financieras a su disposición para mejorar su competitividad.

Referencias bibliográficas

- Aragón, A. y Rubio, A. (2005a). Factores asociados con el éxito competitivo de las Pymes industriales en España. *Universia Business Review*, (8), 38-51.
- Aragón, A. y Rubio, A. (2005b). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las Pymes del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*, (216), 35-69.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA. (2002). *Factores determinantes de la eficiencia y rentabilidad de las PYME en España*. Madrid, España: AECA.
- Conde, C. (2003). Fuentes de financiamiento para la microempresa en México. *Aportes: Revista Mexicana De Estudios Sobre La Cuenca Del Pacifico*, 3(5), 61-85.
- Elejabarrieta, F. e Iñiguez L. (1984). *Construcción de escalas de actitud tipo Thurst y Likert*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- González, M., Hernández, J., Jiménez, M. y Parra, R. (Junio, 2009). *Comparativo de las estrategias contables y financieras de las pymes estatales de Aguascalientes, Coahuila, Durango, Hidalgo y San Luis Potosí*. Ponencia presentada en la Cuarta Cátedra: La investigación en redes, Agustín Reyes Ponce. Recuperado de: http://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_SisInfoFin/Martha_Jim/comparativo.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2009). *Micro, pequeña y mediana empresa: Estratificación por establecimientos. Censos económicos 2009*. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf



- López, M., Marín, S. y García, D. (2008). Contabilidad de Costos: Grado de implantación y su relación con el rendimiento en la Pyme. *Aportes*, 13 (38-39), 81-104.
- Reyes, T., López, M. y Gómez, A. (Septiembre, 2011). *El impacto de la innovación y la gestión financiera en la Pyme mexicana: un estudio empírico mediante el análisis envolvente de datos*. Ponencia presentada en el XVI congreso de AECA. Recuperado de http://www.aeca.es/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaecca/cd/160d.pdf
- Salvatore, D. (1991) *Econometría*. México, D.F. Editorial McGrawHill, pág. 59-62.
- Sánchez, C. y Valdés, P. (2011). Efectividad instituciones de los programas de apoyo a las MIPyMES en México. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 4 (2), 83-100.

