

**LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS PYMES FAMILIARES DE LA INDUSTRIA  
TEXTIL EN YUCATÁN  
FINANCIAL MANAGEMENT IN SME'S FAMILY IN THE TEXTILE  
INDUSTRY IN YUCATAN**

**Martha Isabel Bojórquez Zapata<sup>1</sup>**

**Antonio Emmanuel Pérez Brito**

**Protocolo de Proyecto de Investigación de Cuerpo Académico**

**Resumen**

Este trabajo tiene como objetivo analizar las principales diferencias en la gestión financiera en las pymes familiares y no familiares de la industria textil del estado de Yucatán, considerando variables como: financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento, utilización de información contable y financiera, implementación de los sistemas de control de gestión (SCG) y rendimiento; como factores estratégicos y sostenibles de competitividad empresarial, considerando el marco de la Teoría de la Agencia (Fama, 1980), que identifica que las empresas familiares sufren menos los costes de la agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia; en la Teoría de la Jerarquía Financiera (Myers y Majluf, 1984; Holmes y Kent, 1991), que establece un orden al decidir por las fuentes de financiación a contratar; así como de la Teoría de la Contingencia, que se basa en el estudio de los sistemas de los SCG de las empresas y su rendimiento (Otley, 1980; Weill y Olson, 1989; Tiessen y Waterhouse, 1983; Chenhall, 2003). El estudio será cuantitativo, correlacional, a través del método de análisis de la varianza (ANOVA), no experimental, transversal, para la obtención de la información se aplicará un cuestionario que se diseñará específicamente para obtener la información a analizar.

Palabras Clave: Empresa Familiar, Gestión Financiera, PYMES, Industria Textil.

**Abstract**

This paper's objective is to analyze the main differences in Financial Management in the family and nonfamily Small and Medium Enterprises (SME's) in the textile industry, considering variables such as: finance, debt, profitability, growth and use of accounting and financial information, implementation of the management control systems (MCS) and performance; as strategic and sustainable factors of business competitiveness, considering the agency theory for this purpose (Fama, 1980), which identifies that family enterprises have fewer agency costs because ownership and management are held by family members; in the financial hierarchy theory (Myers y Majluf, 1984; Holmes y Kent, 1991), which establishes a specific order to decide which funding sources will be hired, as well as the Contingency Theory which is based on the study of the SCG systems of the business and its performance. (Otley, 1980; Weill y Olson, 1989; Tiessen y Waterhouse, 1983; Chenhall, 2003). The study will be quantitative, correlational, using an analysis of variance (ANOVA), it is non-experimental, cross-sectional and in order to obtain information which will be analyzed, a questionnaire will be designed and applied.

Keywords: Family Business, Financial Management, SME's, Textile Industry.

---

<sup>1</sup> Profesores Investigadores de la Universidad Autónoma de Yucatán, correo electrónico: mbzapata@uady.mx

## **Introducción**

Según Ruelas (2008) citado en Esparza, García-Pérez y Duréndez (2010), más del 95% de las empresas en América Latina son Pequeñas y Medianas Empresas (pymes), de las cuales señala Belausteguigoitia (2010), que nueve de cada diez pymes son familiares, sin embargo este mismo autor menciona que lamentablemente una de las características de las empresas familiares, es que suelen tener una vida más corta que las no familiares. Pero que la gran mayoría de las empresas sean pequeñas no significa que para ellas no sea importante crecer. La historia de las empresas grandes demuestra que éstas fueron pequeñas, pero sólo en un principio.

Según la información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2004), se estima que en México existían 2.84 millones de empresas, de las cuales el 99.7% son pymes que generan el 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y 64% del empleo, esto muestra el gran potencial que tienen las pymes para contribuir al crecimiento económico. Posteriormente el censo del INEGI (2010), reportó que la contribución de las pymes al PIB ha disminuido al pasar del 42% al 34.7%. Esta misma fuente menciona que las pymes contribuyen fuertemente con la generación de empleo en el país, debido a que mantienen el 71.9% de los empleos de las empresas del sector productivo.

En Yucatán existían 24,496 empresas de las cuales el 0.51% se trataba de empresas grandes de tal forma que el 99.49% del total de empresas del estado estaba representada por las pymes según el Sistema Empresarial Mexicano (SIEM, 2008). Cifra que incrementó a 28,554 empresas al siguiente año (SIEM, 2009). Para el municipio de Mérida, con los datos

reportados por el SIEM (2008) existían 18,842 empresas, de las cuales las pymes representaban el 99.23% de las empresas meridianas.

#### Problemática

Diversos estudios empíricos han demostrado que existen diferencias de gestión entre las empresas familiares y las no familiares, las cuales deben investigarse a profundidad (Daily y Dollinger, 1993; Gallo, Tápies y Cappuyns, 2004; Laitinen, 2008). La gestión financiera es un tópico muy importante dentro de las empresas familiares, ya que ésta se encuentra influenciada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, originando un efecto importante en su competitividad y permanencia en el mercado. En este sentido, estudios previos han analizado la estructura financiera (Romano, Tanewski y Smyrniotis, 2000); la rentabilidad (Harvey, 1999; Carney y Gedalovic, 2002; Anderson y Reeb, 2003), el crecimiento (Daily y Dollinger, 1993).

La información contable como parte de la gestión financiera en las empresas familiares es esencial para que el gerente y su equipo de administración puedan tomar las decisiones más adecuadas en sus diferentes ámbitos de actuación. Diversos estudios indican que las empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones comparado con las no familiares (Ho y Wong, 2001; Gallo, Tápies y Cappuyns, 2004; Collis y Farvis, 2002).

En cuanto a los sistemas de control de gestión (SCG), diversos estudios empíricos han demostrado que existen diferencias en la implementación de estos sistemas entre las empresas familiares y las no familiares (Daily y Dollinger, 1993; Kotey, 2005; Laitinen,

2008). El rendimiento de las empresas familiares, a través de la implementación y utilización de los SCG también juega un rol importante, en donde los SCG se convierten en herramientas prioritarias que los gerentes deberían adoptar para planear, presupuestar, analizar, medir y evaluar información útil para la adecuada toma de decisiones (Davila y Foster, 2005; Duhan, 2007).

#### Justificación

Un informe elaborado por la Universidad Autónoma de Yucatán (UADY, 2011), señala que la crisis de la industria cordelera ha significado para Yucatán una disminución de la importancia del sector manufacturero en relación a otras actividades económicas. Así, la industria pasó de ocupar el 25% del PIB del estado de Yucatán en 1975, año en que aún tenía cierto peso la industria desfibrador y cordelera dedicada a la producción de cordel de henequén, a un 17% en 1980, a un 16% en 1985 y a un 14.2% en 2010. Es decir, que en 35 años la importancia de la producción industrial textil en la estructura económica global se ha reducido a la mitad.

La importancia de la industria textil y del vestido en Yucatán se debe a su capacidad para generar empleos y ser una actividad que se presta al desarrollo de pequeños, medianos y micro empresarios. Así, en la industria textil y del vestido se ubicó en 2008 el 10.7% del total de las empresas manufactureras y representó el 24 por ciento del personal ocupado en la industria.

En ese subsector se otorgó el 29.8% de las remuneraciones totales de la industria y se obtuvo el 5% de la producción bruta total. En la industria del vestido se ubica uno de los

sectores más fuertes vinculados a la pequeña y mediana industria y también al empleo de carácter informal y aleatorio. (INEGI, 2011)

En opinión de Macías (2003), las pymes no solamente son necesarias, son indispensables desde el punto de vista que se les mire: son el principal generador de empleos, el mejor distribuidor de ingresos entre la población y entre las regiones, resultan indispensables para que las grandes empresas existan y representan un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las personas.

Asimismo según datos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI, 2003), 75% de las empresas pequeñas y medianas en México, son familiares, aunque merece la pena mencionar que el marco jurídico de este país aun no reconoce a estas empresas en alguna clasificación oficial y solamente el 30% de las empresas que se crean bajo esta estructura llega a la segunda generación y el 17% a la tercera según menciona el periódico El Economista (2012).

#### Objetivo General

El objetivo de este trabajo consiste en analizar las principales diferencias en la gestión financiera en las pymes familiares y no familiares de la industria textil del estado de Yucatán, tomando en consideración variables, tales como: financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento, utilización de información contable y financiera, implementación de los sistemas de control de gestión (SCG) y rendimiento, como factores estratégicos y sostenibles de competitividad empresarial. Para desarrollar este trabajo se realizará un

estudio empírico de corte transversal del ejercicio 2011, con una muestra de 24 pymes de la industria textil yucateca, la cual estará integrada por pymes familiares y no familiares.

Hipótesis

(H1): Existen diferencias en las fuentes de financiación que utilizan las pymes familiares y las no familiares de la industria textil en Yucatán para realizar nuevas inversiones.

(H2): Las pymes familiares de la industria textil en Yucatán, presentan menor endeudamiento que las no familiares.

(H3): Las pymes familiares de la industria textil en Yucatán, son más rentables que las no familiares.

(H4): Las pymes familiares de la industria textil en Yucatán, tienen menor crecimiento que las no familiares.

(H5): Los gerentes de las pymes familiares de la industria textil en Yucatán, utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones que los gerentes de las no familiares.

(H6): Existe una relación positiva entre la utilización de la información contable y financiera de las pymes familiares de la industria textil en Yucatán y su rendimiento.

(H7): Las pymes familiares de la industria textil en Yucatán, tienden a implementar en menor medida los sistemas de control de gestión (SCG) que las no familiares.

### **Fundamentación Teórica**

#### *La Estructura Financiera de las Empresas Familiares*

La estructura financiera en las empresas familiares indica la forma en que se financian los activos de la empresa y se compone primordialmente de las diversas fuentes de financiación tanto internas como externas. La teoría de la jerarquía de las preferencias financieras

(Pecking Order), establece la existencia de un orden en la elección de fuentes de financiación a contratar (Myers y Majluf, 1984). Según esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones: En primer lugar, de manera interna con fondos propios; seguida con deuda privada de bajo riesgo como la bancaria y, en último lugar, con emisión de acciones.

Estudios como el de Holmes y Kent (1991) encuentran que los gerentes financieros tienen un orden de preferencia de fondos acorde con la Teoría Pecking Order. Ellos observan una jerarquía restringida para las pymes y confían más en la deuda a corto plazo, en virtud de que emitir capital accionario no es una buena opción ya que no puede estar disponible o no interesa al propietario por temor a perder el control de la empresa; por tanto, las empresas menos rentables son las que dependen mayormente de la deuda a largo plazo con la consecuente dificultad a su acceso, debido a las mayores asimetrías de información.

Barton y Matthews (1989), comprueban que las empresas familiares se financian en mayor medida con beneficios no distribuidos, en lugar de fuentes de financiación externa o con la entrada de nuevos capitales en la empresa. El origen de esta preferencia está relacionado con el temor de la familia a perder el control de la empresa, cuando ésta no pueda liquidar la deuda o cuando entren nuevos inversionistas a formar parte del capital (Romano, Tanewsky y Smyrnios, 2000; Mishra y McConaughy, 1999). De ahí que, para mantener el control eliminan el pago de dividendos y reinvierten las utilidades en la empresa (Allouche y Amann, 1998). Ward (2001), muestra como de los fracasos de las empresas familiares, 10% se debe generalmente a la falta de recursos financieros.

Romano, Tanewsky y Smyrniotis (2000), explican que la principal fuente de financiación de las pequeñas empresas familiares, cuando comienza el ciclo de vida de la empresa o se planifica su crecimiento, se basa en la utilización de préstamos externos de los miembros familiares. Asimismo, Gallo y Villaseca (1996), demuestran que existe una relación positiva entre el tamaño de la empresa familiar y la utilización de diversas fuentes de financiación. Gregory, Rutherford, Oswald y Gardiner (2005), indican en un estudio realizado con pequeñas y medianas empresas de los Estados Unidos, que las pequeñas empresas son forzadas a obtener financiamiento interno (personal o de familiares), a aceptar los altos costos de los fondos y a utilizar alternativas de financiación a corto plazo.

Agrawal y Nagarajan (1990), en un estudio hecho sobre una muestra de empresas norteamericanas, analizaron si las empresas que no disponen de endeudamiento a largo plazo poseen un mayor porcentaje de accionistas entre sus directivos y si mantienen una posición de liquidez más favorable. Los resultados arrojaron que las empresas dirigidas por familiares generalmente presentan menores ratios de endeudamiento y poseen niveles de liquidez más favorables que las no familiares.

#### *Rentabilidad de las Empresas Familiares*

Existen diversos estudios en diferentes países que analizan la diferencia en la rentabilidad entre empresas familiares y no familiares. La teoría de la agencia dentro de la empresa familiar explica que este tipo de empresa sufre menos los costos de agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia, lo que origina mayor eficiencia en su rendimiento (Maury, 2006; Cabrera-Suárez, De Saá-Pérez y García, 2001). La rentabilidad es un aspecto primordial que las empresas deben considerar para mantenerse a largo plazo

en los mercados competitivos. Mencionan que las empresas deberían ser más eficientes cuando existe una relación laboral entre propietarios y directivos, principalmente por los problemas de comportamiento oportunista del agente (gerente) respecto al principal (propietario) y los costos asociados con la supervisión del mismo.

Por otra parte, Carney y Gedajlovic (2002), en un estudio realizado en Hong Kong con empresas familiares y no familiares notaron que las empresas controladas por la familia utilizan en forma más eficiente los recursos financieros, tienen mayor rentabilidad, mejor liquidez y distribuyen mayores dividendos que las no familiares.

Oswald y Jahera (1991), explicaron en su estudio que un mayor interés en la propiedad de la empresa motiva a los miembros de la familia a tomar mejores decisiones, tanto en relación a incremento de beneficios como a distribución de dividendos. Schulze, Lubatkin y Dino (2003), destacan que los beneficios generados en exceso por las empresas familiares son absorbidos por varias ineficiencias relacionadas con la familia.

Harvey (1999), concluye que las empresas familiares poseen incentivos económicos mayores que las no familiares en la forma de utilizar eficientemente los recursos, obteniendo mayores ratios de rentabilidad sobre la inversión del capital que las empresas no familiares. Kotey (2005), en un estudio realizado en Australia, comenta que las empresas familiares muestran mayores beneficios y márgenes netos, así como una mejor utilización de activos. En este sentido, Anderson y Reeb (2003) y Laitinen (2008), indican que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que las no familiares.

### *Crecimiento de las Empresas familiares*

El crecimiento de las empresas familiares se ve influenciado principalmente por los objetivos, las metas del negocio y las prácticas de gestión que persigue el grupo familiar y también por los diferentes resultados que generan en su respectivo desarrollo. Este planteamiento se basa en la teoría de la agencia que sugiere que los gestores ajenos a la familia persiguen objetivos personales diferentes a los que mantienen los propietarios de la empresa, de tal forma, que los directivos pueden anteponer el objetivo de crecimiento sobre el de rentabilidad (Fama, 1980).

En el Reino Unido, Cromie, Dunn, Sproull y Chalmers (2001), señalaron que existe un conflicto de intereses entre la eficiencia del negocio y el interés de las familias en la empresa, lo que da como resultado una baja en su crecimiento. Baines y Wheelock (1998), comprobaron que las empresas familiares siguen estrategias menos orientadas al crecimiento que las empresas no familiares. Asimismo, Daily y Dollinger (1993), mostraron que el crecimiento de las empresas familiares es más lento que el de las no familiares.

Las empresas familiares prefieren mantener el control de la empresa aun si esto afecta negativamente el propio crecimiento de la empresa (Gallo, Tápies y Cappuyns, 2004). Laitinen (2008), en un estudio realizado a empresas familiares y no familiares de Finlandia, indicó que las empresas familiares consiguen menores niveles de crecimiento comparado con las no familiares, debido a que el objetivo principal de la familia es mantener el control de la propiedad de la empresa.

### *Información Contable y Financiera*

La información contable y financiera en las empresas familiares como parte integrante de su gestión, juega un papel muy importante en la toma de decisiones. Ho y Wong (2001), explicaron que las empresas familiares son menos transparentes cuando proveen información financiera y son más reacias a proporcionar voluntariamente información contable y financiera. La información financiera en las empresas familiares puede ser más parcial que en las no familiares. Collis y Farvis (2002), encontraron en un estudio realizado a pequeñas empresas del Reino Unido, que la principal fuente de información contable y financiera es la relacionada con el flujo de efectivo, los bancos y la información contable tanto mensual como cuatrimestral. Tong (2008), mencionó que la información financiera emitida por las empresas familiares es de mejor calidad que las no familiares, debido al horizonte de inversión a largo plazo y a la imagen y supervisión que la familia tiene en la empresa.

Gaidienié y Skyrius (2006), con una muestra de pequeñas y medianas empresas en Lituania, hallaron que los gerentes perciben la información de la contabilidad de gestión de mucha utilidad, en comparación con la percepción de los contables de esas empresas.

#### *Los sistemas de control de gestión (SCG) y el rendimiento de las empresas familiares*

La Teoría de la Contingencia desde la perspectiva de los SCG establece que el rendimiento empresarial se encuentra influenciado por diversas variables contingentes como la estrategia, la estructura, el tamaño, el entorno, la tecnología y las tareas individuales; así como por variables relacionadas con la gestión, la implementación, la estructura y el desarrollo del sistema de información, que influyen en el rendimiento del propio sistema de

información, en cuanto a satisfacción, éxito, efectividad e innovación (Weill y Olson, 1989).

Otley (1980), menciona que el propósito primordial de los SCG es que no sólo deben basarse en una forma de control como las medidas de rendimiento, sino en múltiples sistemas de control trabajando de manera conjunta. Tiessen y Waterhouse (1983), corroboran que la estructura de una organización depende de la tecnología y el entorno, y mencionan que la efectividad de los procesos de gestión son un factor contingente que afecta la estructura organizativa. En este sentido, Chenhall (2003), analiza la alineación de diferentes variables como las técnicas de control contables y su impacto en el rendimiento de las empresas.

#### *Las Pequeñas y Medianas Empresas en México*

La actual estratificación de las empresas en México corresponde al pronunciamiento publicado en el Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas el 30 de junio de 2009 en el Diario Oficial de la Federación. (Ver tabla 1).

Tabla 1: Estratificación de empresas publicado en el Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Fuente: Diario Oficial de la Federación 2009

Rodríguez y Zorrilla (2007), en un estudio sobre las pymes en España, Portugal y México señalan que las pymes tienen problemas en lo relativo al acceso al crédito bancario debido al alto grado de informalidad con el que operan. En definitiva el alcance y diseño de las regulaciones fomentan o restringen la actividad empresarial y con ello sus posibilidades de acceso al mercado de crédito, inversión, la productividad y el crecimiento. Los resultados de este trabajo arrojaron que en los tres países analizados, las pequeñas y medianas empresas juegan un papel crucial en sus economías, representando una proporción importante de las empresas, el empleo y la producción de los mismos, lo que las sitúa en un objetivo central de sus políticas de desarrollo. La autofinanciación constituye la principal fuente de financiación de sus inversiones, producto de su mayor dificultad para acceder a los mercados crediticios. Las restricciones al crédito, junto la denominada informalidad y las dificultades para absorber nuevas tecnologías son los principales obstáculos para su desarrollo.

## **Metodología**

Considerando el tipo de fenómeno que se investigará, se empleará el enfoque cuantitativo, correlacional, no experimental, transversal y se realizará un análisis de correlación de las variables a través del modelo de Análisis de Varianza (ANOVA).

El trabajo de Investigación se realizará con información que se obtendrá de las pymes de la industria textil del estado de Yucatán, del ejercicio 2011. Se utilizará un cuestionario diseñado específicamente para recabar la información que se desea analizar para esta investigación, con un escalamiento tipo likert.

Con base en los datos proporcionados por la Secretaría de Fomento Económico (SEFOE, 2010), la población queda conformada por 26 empresas pymes del sector textil, del estado de Yucatán, por lo tanto el tamaño de la muestra deberá de ser al menos 24 encuestados.

La fórmula que se utilizará para obtener el tamaño de la muestra es la de estimación de intervalo de la proporción poblacional finita.

Para estudiar la relación que permita probar el grado de dependencia entre las variables independientes (financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento, información contable y financiera y sistemas de control de gestión) y la variable dependiente (gestión financiera en la empresa familiar) se aplicará el siguiente modelo de análisis de regresión:

$$Gf.= b_1 + b_2 (F)+b_3 (E)+b_4 (R) +b_5 (C)+b_6(ICF)+ b_7(SCG)+ E$$

Cada una de las variables se define de la siguiente manera:

Variable Dependiente: Gf = Gestión Financiera en la empresa familiar

VARIABLES INDEPENDIENTES:

$b_0$  = Parámetro que mide a la variable dependiente cuando las variables independientes carecen de cambios o su cambio es cero (0)

$b_i$  = Coeficiente que mide el impacto en la variable dependiente cuando la variable independiente cambia en una unidad.

F = Financiación.

E = Endeudamiento.

R = Rentabilidad.

C = Crecimiento.

ICF= Información Contable y Financiera.

SCG= Sistemas de Control de Gestión.

E = error en los datos, no explicado por la ecuación.

*Modelo Estadístico ANOVA.*

El análisis de la Varianza (ANOVA) se aplicará para contrastar la hipótesis de dependencia lineal entre la variable dependiente y las independientes, comparándose la varianza explicada por el modelo y la varianza residual. Para probar la significancia del modelo global se utilizará la hipótesis nula de que no existe relación entre las diversas variables independientes consideradas como grupo y la variable dependiente.

Se llevará un análisis de correlación de pasos hacia atrás para la selección de las variables a incluir en el modelo final.

Se utilizará un nivel de significancia de 5%.

La bondad del ajuste se mide por el Coeficiente de Correlación Múltiple (R), que varía entre 0 y 1, mientras que el Coeficiente de determinación es R<sup>2</sup> y expresa la proporción de la varianza de la variable dependiente explicada. (Kazmier, 1998).

#### *Medición de la confiabilidad*

La confiabilidad se puede medir al aplicar un instrumento de medición dos o más veces a un mismo grupo de personas o aplicar dos o más instrumentos de medición a un mismo grupo en diferentes momentos. El método de mitades partidas requiere sólo una aplicación de la medición y compara puntuaciones de ambas partes que deben de estar muy correlacionadas. El coeficiente alfa de Cronbach requiere solamente una administración de medición para toda la población sin necesidad de dividirla.

El método que se utilizará por las características de la investigación, será el coeficiente de cronbach.

$$\alpha = [NP] / [1 + (P(N-1))]$$

$\alpha$  = Coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach

N = Número de Ítems.

P = Promedio de las correlaciones entre Ítems.

#### *Instrumento de medición*

El método de escalamiento tipo Likert (Likert, 1976), consistirá en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales los sujetos elegirán uno de los cinco puntos de la escala. A cada punto se le asignará un valor numérico. Así, el sujeto obtendrá una puntuación total sumando las puntuaciones obtenidas en relación con todas las afirmaciones.

Tabla No. 2					
Ejemplo de Respuestas de Ítems.					
Puntaje	5	4	3	2	1
Respuesta	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
Fuente: Likert, (1976)					

Las afirmaciones califican al objeto de actitud que se está midiendo y deben expresar una relación lógica, además es recomendable que las preguntas no excedan de veinte palabras.

A cada respuesta se le asigna un valor numérico y sólo puede marcarse una opción. Las puntuaciones de las escalas Likert se obtienen sumando los valores obtenidos respecto a cada frase. Por ello se denomina escala aditiva (Véase tabla No.2).

La puntuación mínima para los ítems es de 1\* (número de ítems) y la puntuación máxima es 5\*(el número de ítems). Cuando los respondientes potenciales pueden tener una capacidad muy limitada de discriminación pueden incluirse únicamente dos o tres categorías. Si son personas con elevada capacidad de discriminación, pueden incluirse hasta siete categorías.

Para la recolección de datos se deben realizar las siguientes actividades: seleccionar un instrumento o método de recolección, aplicar el instrumento seleccionado y preparar observaciones, registros y medición de los resultados obtenidos (Hernández, Fernández y Baptista, 2006). La medición definida por Stevens (2001), significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo a reglas, y más propiamente cuando se evalúan

comportamientos sociales se deben vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos.

#### *Medición de la validez*

La validez del constructo se realizará con el procesamiento y análisis de datos de los ítems que integrarán cada variable del modelo, mediante el análisis de factor con el apoyo del paquete estadístico SPSS.

#### *Alcance*

La presente investigación permitirá analizar la gestión financiera en las pymes familiares de la industria textil en Yucatán como factor estratégico y sostenible en la competitividad empresarial para este sector.

#### *Limitación*

La aplicación total o parcial del contenido de esta investigación es responsabilidad única y absoluta de la población objeto de estudio, por lo que queda fuera de las manos del investigador comprobar el resultado final de su aplicación.

#### **Resultados esperados**

Esta investigación pretende mostrar con la información obtenida de los cuestionarios que se aplicarán a los directivos o propietarios de las entidades, las principales diferencias en la gestión financiera en las pymes de la industria textil yucateca familiares y no familiares. De esta manera mostrar un panorama general de los diversos aspectos actuales que influyen en la competitividad de las pymes familiares de la industria textil en Yucatán y que sirvan de referencia para otros estudios, así como para otras empresas de diferentes sectores.

Asimismo, deberá contribuir al enriquecimiento de la literatura existente relacionada con la investigación de la empresa familiar en el contexto mexicano en las pymes. Ya que de ésta manera, los gerentes podrán conocer y percibir la problemática que los aqueja. También, estos indicadores les servirán de orientación para que adopten mejores prácticas de gestión financiera y así permanezcan competitivamente en el mercado.

De manera adicional, le permitirá a las instancias de gobierno mexicano informarse de la problemática de las empresas familiares y, en consecuencia, lograr el apoyo dentro de las políticas públicas para coadyuvarlas con mejores incentivos y políticas gubernamentales que les permitan estimular el desarrollo económico.

Finalmente a las Instituciones de Educación Superior, les será de utilidad para que actualicen tanto sus programas de estudio como sus programas de vinculación sobre temas relacionados con la gestión financiera de las empresas familiares. Pero, sobre todo, para que continúen promoviendo la generación y aplicación innovadora del conocimiento a través de sus profesores investigadores, grupo y/o redes de investigación.

## Referencias bibliográficas

- Agrawal, A. y Nagarajan, N. (1990). Corporate Capital Structure, Agency Costs, and Ownership control: The Case of all Equity Firms. *The Journal of Finance*. 4[45], 1325-1331.
- Allouche, J. y Amann, B. (1998). La Confiance: Une Explication Desperformances des Entreprises Familiales. *Économies et Sociétés. Sciences de Gestion*. 9[8], 129-154.
- Anderson, R. y Reeb, D. (2003). Founding Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*. 3[58],1301-1328.
- Baines, S. y Wheelock, J. (1998). Working for each other: Gender, the Household and Micro Business Survival Growth. *International Small Business Journal*. 1[17], 11-16.
- Barton, S. y Matthews, C. (1989). Small Firm Financing: Implications from a Strategic Management Perspective. *Journal of Small Business Management*. 1[27], 1-7.
- Belausteguigoitia, I. (2010). *Empresas Familiares, su dinámica, equilibrio y consolidación*. México. McGraw Hill.
- Cabrera-Suárez, K; De Saa-Pérez, P.; García, D. (2001). "The Succession Process from a Resource and Knowledge based view of the Family Firm. *Family Business Review*. 1[14], 187-219.
- Carney, M. y Gedajlovic, E. (2002). The Coupling of Ownership and Control and the Allocation of Financial Resources: Evidence from Hong Kong. *Journal of Management Studies*. 1[39],123-146.
- Chenhall, R. (2003). Management control system design within its organizational context: Findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, 28[2-3], 127-168.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial, CIPI. (2003). *Primer Reporte de Resultados 2002*. Observatorio PYME. Secretaría de Economía. México.
- Collis, F. y Farvis, R. (2002). Financial Information and Management of Small Private Companies. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2[9]. 1100-110.
- Cromie, S.; Dunn, B.; Sproull, A. y Chalmers, D. (2001). Small Firms with a Family Focus in the Scottish Highlands and Islands. *The Irish Journal of Management*. 2[22], 45-66.

- Daily, C. y Dollinger, M. (1993). Alternative Methodologies for Identifying Family versus Nonfamily Managed Business. *Journal of Small Business Management*. 2[31], 79-90.
- Diario Oficial de la Federación. (2009). *Acuerdo por las que se establece la Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Acuerdo al 30 de Junio de 2009. Recuperado el 01 de Junio de 2012, de la fuente: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009)
- El Economista. (2012). *Reglas claras, la mejor ruta para pymes*. Recuperado el 01 de Junio de 2012, de la fuente: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/04/25/reglas-claras-mejor-ruta-pymes>
- Esparza, J., García-Pérez, D. y Duréndez, G. (2010). Diferencias de Gestión Familiar entre Empresas Familiares y no Familiares del Sector Turístico Mexicano. *Actualidad Contable*. 20, 29-48
- Fama, E. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*. 2[88], 288-307.
- Gaidieniė, Z. y Skyrius, R. (2006). The usefulness of Management accounting information: users attitudes. *Economika*. 74, 21-37.
- Gallo, M. y Villaseca, A. (1996). Finance in Family Business. *Family Business Review*. Vol.9. 4[9], 387-402.
- Gallo, M; Tápies, J. y Cappuyns, k. (2004). Comparison of Family and Nonfamily Business: Financial Logic and Personal Preferences. *Family Business Review*. 4[17], 303-318.
- Gregory, B.; Rutherford, M.; Oswald, S. y Gardiner, L. (2005). An Empirical Investigation of the Growth Cycle Theory of Small Firm Financing. *Journal of Small Business Management*. 4[43], 382-392.
- Harvey, J. (1999). Owner as Manager, Extended Horizons and the Family Firm. *International Journal of the Economics of Business*. 1[6]. 382-392.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006), *Metodología de la Investigación*. (4ª ed.) México: Editorial Mc Graw Hill.
- Ho, S. y Wrong, k. (2001). A study of the Relationship between Corporate Governance Structures and the Extent of Voluntary Disclosure. *Journal of International Accounting, auditing and Taxation*. 10, 139-156.

- Holmes, S. y Kent, P. (1991). An empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing Enterprise. *Journal of small Business finance*. 1[2], 141-154.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2004). *Censos Económicos 2004*. Recuperado el 04/06/2012. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2004/presentacion.asp>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2010). *Censos Económicos 2009*. Recuperado el 04/06/2012. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2010/presentacion.asp>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2011). *Perspectiva Estadística Yucatán 2011*. Recuperado el 04/06/2012. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/perspectivas/perspectiva-yuc.pdf>.
- Kazmier, L. (1998). *Estadística aplicada a la Administración y a la Economía*. 3<sup>era</sup> Ed. México. McGrawHill.
- Kotey, B. (2005). Goals, Management practices and Performance of Family SME's. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 1[11]. 3-24.
- Laitinen, E. (2008). Value Drivers in Finnish Family Owned Firms: Profitability, Growth and Risk. *International Journal Accounting and Finance*. 1[1], 1-41.
- Likert, R. (1976). *Una Técnica para la Medición de Actitudes*. México. Editorial Trillas.
- Macías, S. (2003). *La importancia de las Pymes para el mercado mexicano*. Recuperado el 04/06/2012. Disponible en: [http://compite.org.mx/otros/importancia\\_pymes.pdf](http://compite.org.mx/otros/importancia_pymes.pdf)
- Maury, B. (2006). Family Ownership and Firm Performance: Empirical evidence from Western European Corporations. *Journal of Corporate Finance*. 12, 321-341.
- Mishra, C. y McConaughy, D. (1999). Founding Family Control and Capital Structure: The Risk of Loss of Control and the Aversion to Debt. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 4[23], 53-64.
- Myers, S. y Majluf, N. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*. 2[13], 187-221.

- Oswald, S. y Jahera, J. (1991). Research Notes and Communication. The Influence of Ownership on Performance: An Empirical Study. *Strategic Management Journal*. 4[12], 321-326.
- Otley, D. (1980). Contingency Theory of Management Accounting: Achievement and Prognosis. *Accounting Organizations and Society*, 5 [4], 413-428.
- Rodríguez, G. y Zorrilla, P. (2007). Las restricciones financieras como obstáculo al desarrollo de las Pymes: los casos de España, Portugal y México. *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. 15, 1-24
- Romano, C.; Tanewski, G.; Smyrnios, K. (2000). Capital Structure Decision Making: A Model for Family Business. *Journal of Business Venturing*. 16, 285-310.
- Sistema Empresarial Mexicano, SIEM (2008). *Estadísticos*. México. Recuperado el 04/06/2012 Disponible en: <http://www.siem.gob.mx/siem2008>.
- Sistema Empresarial Mexicano, SIEM (2009). *Estadísticos*. Recuperado el 04/06/2012 Disponible en: [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_cpyme\\_siem](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_cpyme_siem)
- Schulze, W.; Lubatkin, M. y Dino, R. (2003). Toward a Theory of Agency and Altruism in Family Firms. *Journal Business Venturing*. 18,473-490.
- Steven, S. (2001). Mathematics, measurement and psychophysics, en Pashler, H. (Ed). *Steven's handbook of experimental psychology*. 3<sup>era</sup> Ed. Nueva York. Wiley & Sons
- Secretaría de Fomento Económico del Estado de Yucatán (2010). *Sectores productivos*. Recuperado el 04/06/2012. Disponible en: <http://www.sefoe.yucatan.gob.mx/esp/yucatan/sectoresproductivosAct.ph>
- Tiessen, P. y Waterhouse, J. (1983). Towards a descriptive theory of management accounting. *Accounting, Organizations and Society*. 8[2-3], 251-267.
- Tong, Y. (2008). Financial Reporting Practices of Family Firms. *Advances in Accounting*. 23, 231-261
- Universidad Autónoma de Yucatán, UADY (2011). *Historia*. Recuperado el 04/06/2012. Disponible en:[http://www.uady.mx/sitios/mayas/historia/cont\\_01.html](http://www.uady.mx/sitios/mayas/historia/cont_01.html)
- Ward, J. (2001). Tensión y Fracaso Empresarial. *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*. 26, 38-41.
- Weill, P. y Olson, M. (1989). An assessment of the contingency theory of management information systems. *Journal Management Information Systems*, 6 [1], 59-79.