



PREFERENCIAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES AGROINDUSTRIALES EN EL ESTADO DE TABASCO

Wendy Vanessa Oropeza Ruíz

*Mexicana. Maestra en Administración de Empresas, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
Dirección: Avenida Universidad S/N, Magisterial, 86040 Villahermosa, Tabasco. Contacto:
wenvane77@gmail.com*

Elías Alvarado Lagunas

*Mexicano. Doctor en Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL).
Profesor Investigador de la Facultad de Contaduría Pública y Administración de la UANL.
Dirección: Av. Universidad s/n., Ciudad Universitaria San Nicolás de los Garza, Nuevo León,
México, C.P. 64290. Contacto: eliaxalvarado@gmail.com*

Fecha de envío: 03/Marzo/2015

Fecha de aceptación: 19/Mayo/2015

Resumen

Este estudio presenta los resultados de una caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) agroindustriales del estado de Tabasco donde se determinan las fuentes de financiamiento utilizadas por éstas para permanecer en el mercado. La información se obtuvo de una encuesta aplicada a una muestra representativa de 64 empresarios del subsector señalado. Los datos obtenidos permiten determinar que la mayoría de las empresas son micronegocios familiares con una estrategia competitiva sin innovación en sus productos y cuyo uso de técnicas económico-financieras es regular; asimismo se encontró poca diversificación en el uso de sus fuentes de financiamiento y optando por los recursos propios para capitalizar sus diversas actividades y adquisiciones.

Palabras claves orden alfabético

Agroindustria, financiamiento, MIPYMES.

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son de gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional, tanto en países industrializados como en los subdesarrollados. Éstas representan a nivel mundial el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la gran relevancia de este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño.

En México, las MIPYMES constituyen la columna vertebral de la estructura productiva, 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).

Las empresas y los empresarios experimentan un nuevo entorno, definido en parte por la globalización, y sus consecuentes cambios tecnológicos, así como por la competencia con otras empresas fuera y dentro del mismo país, la mejora de los procesos internos y la toma de decisiones para su crecimiento o subsistencia.

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, 2005, p. 40).

Sin embargo, el impacto y la forma de reacción son distintos entre los componentes de las MIPYMES, dado los diferentes sectores y tamaños de las empresas, así como los distintos elementos internos y externos con los que interactúan las mismas en el entorno económico en que se desenvuelven.

En años recientes el gobierno mexicano ha colocado en un lugar prioritario los programas de apoyo a las MIPYMES; debido a lo relevantes que son como generadoras de empleos, con más del 70% de empleo en el país y en Tabasco. Por lo cual estudios tales como el de Sánchez y Valdés sobre la efectividad institucional de los programas de apoyo a las MIPYMES en México en 2011 y el análisis estratégico para las MIPYMES en Coahuila de Medina, Ballina, Molina y Guerrero en el mismo año se han realizado, entre muchos otros, en diversos estados del país.

Asimismo, se han realizado investigaciones referentes a la selección de las fuentes de financiamiento de las MIPYMES en México, dichos estudios basados en diversas teorías de financiamiento. Tal es el caso de las MIPYMES turísticas de la ciudad de Cancún, Quintana Roo, las cuales, según Esparza y Ceballos (2009), prefieren hacer uso de la reinversión de sus utilidades para financiar activos fijos y circulantes, seguido de aportaciones de accionistas o propietarios evitando el financiamiento bancario a corto y largo plazo.

Igualmente se ha investigado sobre las preferencias de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas familiares manufactureras de Puebla, llegando a los resultados de que la teoría de la jerarquía financiera se ve parcialmente alterada ya que las PYMES prefieren financiarse con flujos internos como la inversión de utilidades, pero dejan en tercer lugar la

financiación bancaria, situándose en segundo lugar de preferencia las aportaciones de los accionistas (Gómez, López y Ruiz, 2010).

Además se han realizado revisiones sobre las teorías de la estructura óptima de capital y su aplicación en la micro, pequeña y mediana empresa, obteniendo que la teoría de la jerarquía surge como una buena explicación de las estructuras de capital de pequeñas empresas no cotizadas, siendo la característica fundamental una fuerte dependencia de los fondos generados internamente (Navarrete y Sansores, 2012).

En el estado de Tabasco son escasos los estudios realizados sobre las MIPYMES, dentro de los existentes se pueden mencionar algunas tesis de maestría, resultados de investigaciones en 2007 y 2010, tales como la presentada por López (2013), la cual ofrece datos de las empresas del estado, estratificados por sectores; y Estrada (2013) que se refiere a un sector en específico, hoteles, pero ambos en la línea de conocer los factores que influyen en la competitividad de las MIPYMES en la economía.

Dentro de la multiplicidad de factores en que una empresa debe centrarse para ser exitosa se encuentra la gestión financiera, cuyas fuentes de financiamiento seleccionadas en dicha área son factores importantes para su crecimiento y permanencia en el mercado, siendo un motivo para que esta investigación tenga como propósito principal, determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por las MIPYMES de agroindustrias del estado de Tabasco.

Marco teórico

Para conocer el tipo de estrategia competitiva de las MIPYMES encuestadas el estudio se basó en la tipología de estrategias competitivas propuesta por Miles y Snow (1978), que utiliza como criterio para clasificar a las empresas la actitud hacia el grado de innovación (de producto, servicio o mercado) que presentan. Esta clasificación distingue cuatro tipos de empresas:

- *Las exploradoras*, realizan cambios y mejoras en los productos y mercados con relativa frecuencia, tratando de ser la primera en desarrollar nuevos productos, aun con el riesgo de que estas innovaciones no tengan éxito.
- *Las analizadoras*, mantienen una base relativamente estable de productos y mercados, mientras que al mismo tiempo desarrollan de forma selectiva nuevos productos y mercados, tratando de imitar a las empresas que ya los desarrollaron y tuvieron éxito.
- *Las defensivas*, ofrecen un conjunto relativamente estable de productos para un mercado relativamente estable. No están interesadas en las modificaciones sino que se concentra en la mejora continua del trabajo dentro de su campo de actuación.
- *Sin estrategia definida*, no cuenta con un área de producto-mercado duradera y estable. Normalmente actúa forzada por las presiones del entorno y de la competencia.

El estudio del comportamiento de la estructura financiera de las MIPYMES se puede enmarcar en diferentes teorías financieras que intentan explicar los factores que influyen en las preferencias de financiamiento de las empresas, principalmente enfocados a compañías de gran tamaño.

Se ha empleado primeramente la *Teoría de la Agencia* de Jensen y Mecklin (1976) donde se estudian los costos de transacción, señalando la existencia de información asimétrica, lo que

genera diferentes percepciones de riesgo que pueden afectar a ambos participantes, dando como resultado altas tasas de interés, aumento en los costos de monitoreo de crédito, daño moral y selección adversa. Por lo tanto, se asume que el financiamiento exterior es más costoso que el financiamiento interno.

La teoría del ciclo de vida financiero expuesta por Weston y Brigham (1981 citado en Gómez, García y Marín, 2009), explica que las diferentes etapas de la vida de las empresas son coincidentes con diferentes necesidades financieras. Un enfoque aceptado para el estudio de las necesidades financieras de las PYMES en sus diferentes etapas de crecimiento, es de los autores Berger y Udell (1998), ya que su modelo relaciona empresas según su tamaño, edad, información y tipo de financiamiento empleado por las empresas, destacando que las empresas pequeñas, jóvenes y con información más escasa se encuentran dentro de las que más emplean los recursos del propietario, seguido por crédito comercial y financiamientos óangelö.

La teoría de la jerarquía de las preferencias o del *pecking order* se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Iniciada por Donalson en 1961 y divulgada por Myers y Majluf (1984, citado en Gómez, López y Ruiz, 2010) establece que las empresas en primera instancia se financian mediante recursos propios. Luego, en caso de requerir fondos extras, recurrirán a la obtención de deuda cuyo costo son los intereses y el riesgo de quiebra como préstamos bancarios y en último lugar, cuando los recursos superen la disponibilidad de los mismos, la empresa elegirá la emisión de acciones.

Método

El estudio desarrollado es de tipo descriptivo con un enfoque cuantitativo, ya que busca conocer la preferencia de financiamiento de las MIPYMES del subsector agroindustria, por medio de una descripción de las fuentes de financiamiento y las principales características de las empresas de la muestra del subsector en estudio, tales como el tipo de propiedad, antigüedad, edad y nivel educativo del gerente o director, número de empleados, entre otras, las cuales se contrastaron por tamaño de la empresa.

Para la obtención de datos, las empresas se estratificaron por tamaños según el número de trabajadores, considerando a las microempresas: de 4-10 empleados, a las pequeñas empresas: de 11-50 empleados y a las medianas empresas de 51-250 empleados. 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 173 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. La fórmula utilizada para determinar el tamaño de la muestra es la mencionada en Hernández, Fernández-Collado y Baptista (2006). El diseño muestral se realizó mediante muestreo aleatorio sistemático de la población de 173 empresas de 4 empleados y más del directorio censal de 2004, obteniéndose el listado de las 64 empresas, tamaño de la muestra.

La técnica de captación de la información fue mediante encuestas personales dirigidas al gerente o director de la empresa, utilizando como soporte el cuestionario ya elaborado y dividido en dos bloques de preguntas. El primer bloque es referente a datos generales de la empresa y el empresario, es decir, a la antigüedad de la empresa, el número de empleados que la conforman, si está constituida como sociedad mercantil, la edad y nivel de estudios del gerente; así como referentes a las estrategias competitivas utilizadas por las empresas y la posición tecnológica, según la perspectiva del empresario. En este apartado las preguntas son abiertas, dicotómicas y de opciones (cerradas), para poder describir las características generales de las empresas del subsector agroindustrias de la muestra.

El bloque dos, es relativo a la gestión financiera de la empresa, con preguntas referentes a la frecuencia de las fuentes de financiamientos utilizadas para activos fijos y circulantes, de las técnicas económico-financieras utilizadas, así como preguntas sobre plazos de cobro a clientes y pago a proveedores. Este bloque consta de preguntas abiertas, cerradas y a escala de Likert que buscan, entre otras cosas, describir la gestión financiera de las empresas y más específicamente las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del subsector estudiado y de acuerdo a los resultados poder establecer el fundamento de ésta elección con la teoría de la jerarquía.

Resultados

Características de las MIPYMES

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que existe dinamismo en las empresas del subsector agroindustrial del estado de Tabasco, ya que aunque el 53.1% de la muestra son empresas maduras, un 46.9% son jóvenes, es decir, están en su primera década de funcionamiento.

Asimismo, se obtiene que la mayoría de las MIPYMES agroindustriales son microempresas con 82.8% del total, 14.1% son pequeñas y 3.1% son medianas. Además, son empresas predominantemente familiares, es decir, la familia es propietaria de más del 50% del capital, y están integradas como persona física (Tabla 1).

Tabla 1. Características de las MIPYMES agroindustriales

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Antigüedad		
Empresas jóvenes	30	46.9
Empresas maduras	34	53.1
Propiedad		
No empresa familiar	4	6.3
Sí empresa familiar	60	93.8
Integración		
Persona física	57	89.1
Sociedad mercantil	7	10.9
Tamaño		
Microempresa	53	82.8
Pequeña	9	14.1
Mediana	2	3.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo

Al contrastar las características de las empresas con el tamaño de las mismas, se observa que el porcentaje de agroindustrias de mayor antigüedad incrementa al aumentar el tamaño de éstas.

Siendo las microempresas mayormente empresas jóvenes (52.8%), las pequeñas empresas son principalmente empresas maduras (77.8%) y las empresas medianas tienen en esta muestra más de 10 años en el mercado, es decir, el 100% son empresas maduras (Tabla 2).

En lo que respecta a la integración, la mayoría de las micro y pequeñas empresas son registradas como personas físicas, con un 92.5% y 77.8%, respectivamente. Asimismo, se percibe que la mayoría de las agroindustrias, sin importar el tamaño de las mismas, son empresas familiares.

Tabla 2. Características de las MIPYMES agroindustriales por tamaño

Características	Microempresa (%)	Pequeña (%)	Mediana (%)
Antigüedad			
Empresas jóvenes	52.8	22.2	0
Empresas maduras	47.2	77.8	100
Propiedad			
Familiar	94.3	88.9	100
No Familiar	5.7	11.1	0
Integración			
Persona física	92.5	77.8	50
Sociedad mercantil	7.5	22.2	50

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo

En la tabla 3 los directores de las agroindustrias encuestadas reflejan que 37.5% de los empresarios son personas jóvenes; el 43.8% son de mediana edad y el 18.8 por ciento de edad madura. En cuestión de nivel de estudios, el 48.4% de los directores de las empresas cursaron sólo la educación básica, es decir, primaria y/o secundaria; 18.8% tienen preparatoria general o bachiller y sólo 32.8% tienen educación superior y/o universitaria (técnico superior universitario y/o educación superior).

Tabla 3. Características de los empresarios agroindustriales

Concepto	Frecuencia	Porcentaje (%)	Tamaño de la empresa		
			Microempresa	Pequeña	Mediana
Edad					
Edad Joven (Ö40 años)	24	37.5	39.6	33.3	0.0
Edad Media (>40 y Ö55 años)	28	43.8	41.5	44.4	100
Edad Madura (>55 años)	12	18.8	18.9	22.2	0.0
Nivel de estudios					
Educación básica	31	48.4	52.8	33.3	0.0
Bachillerato/Preparatoria	12	18.8	20.8	11.1	0.0
Técnico superior universitario	3	4.7	5.7	0.0	0.0
Educación superior	18	28.1	20.8	55.6	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo

Al contrastar las variables anteriores con el tamaño de la empresa, se observa que sin importar si son micro, pequeñas o medianas empresas, el mayor porcentaje de directores tiene entre 40 y 55 años de edad. En la formación del empresario se observa que el 52.8% de los microempresarios cursaron el nivel básico, mientras el 55.6% y 100% de los pequeños y medianos empresarios tienen educación superior, respectivamente.

Estrategia y posición tecnológica

Para conocer el tipo de estrategia competitiva de las MIPYMES agroindustriales el estudio se basó en la tipología de estrategias competitivas propuesta por Miles y Snow (1978), que utiliza como criterio para clasificar a las empresas la actitud hacia el grado de innovación (de producto, servicio o mercado) que presentan.

Más del 50% de las MIPYMES agroindustriales consideran emplear una estrategia competitiva defensiva, es decir, no modifican sus productos sino se enfocan en la mejora continua de los mismos; un 21.9% mencionan ser analizadoras ya que desarrollan de forma selectiva nuevos

productos y 15.6% realiza una estrategia exploradora por medio de cambios en sus productos. Mientras el 10.9% restante no tiene definida alguna estrategia para enfrentarse a sus competidores.

Con respecto al tamaño de la empresa y el tipo de estrategia, se obtiene que más del 50% de las microempresas práctica una estrategia defensiva, es el único tipo de empresa que tiene 13.2% que actúan reactivamente en el mercado y son las que menos utilizan una estrategia exploradora. Las pequeñas empresas utilizan en mayor porcentaje una estrategia defensiva (44.5%), seguida con un 33.3% de empresas analizadoras y sólo un 22.2% que son exploradoras. El 100% de las empresas medianas aplican una estrategia exploradora.

Tabla 4. Estrategia competitiva y posición tecnológica de las MIPYMES agroindustriales por tamaño

Concepto	Frecuencia	Porcentaje	Tamaño de la empresa		
			Microempresa	Pequeña	Mediana
Estrategia					
Exploradora	10	15.6	11.3	22.2	100.0
Analizadora	14	21.9	20.8	33.3	0.0
Defensiva	33	51.6	54.7	44.5	0.0
Reactiva	7	10.9	13.2	0.0	0.0
Posición tecnológica					
Fuerte	12	18.8	17.0	22.3	50.0
Buena	13	20.3	18.9	33.3	0.0
Sostenible	30	46.9	50.9	33.3	0.0
Débil	9	14.1	13.2	11.1	50.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo

Con respecto a la posición tecnológica, el 46.9% tiene una posición sostenible, es decir, que la tecnología que utiliza es la misma que aplican la mayoría de empresas del subsector y sólo se realizan nuevas inversiones cuando se comprueba que la competencia obtiene buenos resultados; seguido por 20.3% que menciona tener una posición buena al considerar que su tecnología lo

coloca delante de la competencia y el 18.8% consideras tener una posición fuerte ya que desarrolla su tecnología para obtener mejores resultados que su competencia. El 14% que resta considera tener una posición débil frente a sus competidores.

Al contrastar el tamaño y la posición tecnológica se observa que la posición sostenible es la de mayor porcentaje en las microempresas con 50.9%, mientras las pequeñas tienen el mismo porcentaje para buena y sostenible con 33.3% cada una y las medianas reflejan 50% para la posición tecnológica buena y débil. Los tres tipos de empresas reflejan cierto porcentaje de éstas con una posición débil.

Gestión financiera

La técnica económico-financiera más empleadas por las MIPYMES agroindustriales es el establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales con una media de 3.20 en una escala de Likert (1 a 5). Sin embargo, las otras dos técnicas: análisis de la situación económica financiera y control de sistemas de contabilidad obtienen datos similares (3.05 y 3.06, respectivamente). Lo cual refleja un uso regular de dichas técnicas económico-financieras.

Con respecto al tamaño de la empresa, las micro agroindustrias ocupan regularmente los presupuestos de ingresos y gastos (3.19) y el sistema de costos (3.06); las pequeñas empresas emplean normalmente el análisis de la situación económico-financiera (3.44); y las medianas empresas son las que utilizan en mayor medida las tres técnicas presentadas, otorgando el mayor grado de uso a el establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales y al análisis de la situación económica financiera con un uso importante de las mismas (Tabla 5).

Cabe mencionar, que si consideramos que el nivel de estudios de los directores de las medianas empresas es superior al de las de menor tamaño se puede considerar lógico el mayor uso de dichas técnicas.

Tabla 5. Grado de uso de las técnicas contables (escala 1-5^a)

Conceptos	Media	Tamaño		
		Microempresa	Pequeña	Mediana
Técnicas económico-financieras				
Implantación y control de un sistema de contabilidad de costos	3.06	3.06	2.78	4.50
Establecimiento de presupuestos de ingresos y gastos anuales	3.20	3.19	2.89	5.00
Análisis de la situación económico-financieras	3.05	2.91	3.44	5.00
Tipo de plazo				
Plazo medio de cobro a clientes (días)	7.14	3.15	27.22	22.50
Plazo medio de pago a proveedores (días)	8.22	4.83	25.00	22.50

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo. ^a 1=Nulo uso ó 5=Mucho uso.

El plazo medio de cobro a clientes en las MIPYMES agroindustriales se sitúa en 7.14 días, y en 8.22 días en el caso de plazo medio de pago a proveedores. Ambos periodos resultan cortos ya que se encuentran próximos al contado, aunque es positivo que los empresarios cobren sus bienes antes de tener que pagar a proveedores.

Considerando el tamaño de las empresas, los plazos de cobro y pago de las microempresas son cortos en comparación con las empresas de mayor tamaño. Por su parte, las pequeñas empresas reflejan menos días para pagar a sus proveedores que el plazo que ellos otorgan para cobrar a sus clientes, lo que podrías generarle insolvencia para poder pagar por las mercancías que compran y/o los servicios que les prestan. Las medianas empresas, por su parte, tienen los mismos días en ambos tipos de plazos.

Para financiar sus inversiones en activos fijos (Tabla 5), las MIPYMES agroindustriales, utilizan preferentemente los recursos propios [la aportación de los propietarios (4.02) y la reinversión de las utilidades (3.45)] y con una media cercana a la nulidad de la escala se encuentran los recursos externos (préstamos de fuentes informales (1.58), el financiamiento bancario inferior y superior a un año con una media de 1.32 y 1.17, respectivamente).

Asimismo, se observa que las fuentes internas de financiamiento (aportación de los propietarios y reinversión de utilidades) son las usadas por las empresas de menor tamaño, es decir, por las micro y pequeñas empresas agroindustriales, mientras las medianas empresas tienen diversificada su gama de fuentes al presentar solamente una frecuencia nula de uso en los préstamos formales no bancarios.

Tabla 6. Financiamiento de las inversiones en activos fijos (escala 1-5^a)

Fuente de financiamiento	Media	Tamaño de la empresa		
		Microempresa	Pequeña	Mediana
Propietarios	4.02	4.25	2.89	3.00
Reinversión	3.45	3.42	3.56	4.00
Financiamiento bancario < año	1.32	1.23	1.56	4.00
Financiamiento bancario > año	1.17	1.08	1.44	2.50
Arrendamiento	1.09	1.00	1.00	4.00
Formales no bancarios	1.11	1.11	1.11	1.00
Gobierno	1.16	1.11	1.00	3.00
Fuentes informales	1.58	1.55	1.67	2.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo. ^a 1=Nulo uso ó 5=Mucho uso.

Para financiar sus activos fijos, las microempresas reflejan un importante uso de las aportaciones de los propietarios (4.25); las pequeñas empresas reflejan como fuente primordial pero con un uso regular, la reinversión de utilidades (3.56) y las medianas empresas utilizan tres fuentes

como importantes con una media de 4: la reinversión de utilidades, el financiamiento bancario inferior a un año y el arrendamiento.

El financiamiento de activos circulantes por parte de las MIPYMES agroindustriales se realiza regularmente con recursos propios y aportaciones de los accionistas (3.36), seguida por el poco uso de aplazamiento del pago a proveedores (2.08) y con una media cercana a poco uso de préstamos de fuentes informales (1.69). Cabe señalar que las medias obtenidas para financiar los activos circulantes son inferiores a los resultados presentados para los activos fijos de la empresa.

Tabla 7. Financiamiento de las inversiones en activos circulantes (escala 1-5^a)

Fuente de financiamiento	Media	Tamaño de la empresa		
		Microempresa	Pequeña	Mediana
Aplazamiento	2.08	1.85	3.33	2.50
Crédito bancario	1.36	1.21	1.78	3.50
Letras y pagarés	1.11	1.06	1.44	1.00
Factoraje	1.08	1.04	1.33	1.00
Recursos propios	3.36	3.38	3.33	3.00
Formales no bancarios	1.17	1.13	1.44	1.00
Gobierno	1.09	1.11	1.00	1.00
Fuentes informales	1.69	1.72	1.44	2.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en trabajo de campo. ^a 1=Nulo uso ó 5=Mucho uso.

Con respecto al tamaño de la empresa se observa que las microempresas regularmente usan los recursos propios y aportaciones de los accionistas (3.38) para financiar este tipo de activos; las pequeñas utilizan regularmente dos fuentes: el aplazamiento de pago a proveedores y recursos propios, ambas con una media de 3.33 y las medianas empresas utiliza el crédito bancario anual (3.50).

Conclusiones

Los resultados obtenidos para la muestra de estudio de las MIPYMES agroindustriales del estado de Tabasco indican que la mayoría de éstas empresas son en su mayoría micronegocios cuya propiedad es familiar y que se encuentran integradas y registradas como personas físicas. El nivel de formación de los empresarios es educación básica y su edad oscila entre los 40 y 55 años.

De acuerdo a la percepción del empresario, se determina que no se emplean estrategias realmente competitivas dentro del mercado agroindustrial tabasqueño ya que más del 50% de las agroindustrias del estado emplean una estrategia defensiva, es decir, no realizan innovaciones en sus productos sino se enfocan a la mejora continua y casi 11% del resto no tiene una estrategia definida.

En términos generales, es posible señalar que las técnicas económico-financieras (contabilidad de costos, presupuestos de ingresos y egresos y análisis financiero) son utilizadas de forma regular por las MIPYMES agroindustriales. Cabe mencionar, que son las medianas empresas las que emplean con mayor frecuencia cada una de ellas.

De acuerdo a los resultados sobre fuentes de financiamiento se puede establecer que las MIPYMES agroindustriales utilizan como fuentes de financiamiento preferente los recursos propios de la empresa, es decir, aportaciones de los propietarios y reinversión de utilidades, seguido por la opción de aplazamiento de pago a proveedores y en tercer lugar por obtener los recursos de fuentes informales. Mostrando que el crédito bancario anual o mayor tiene un uso nulo por parte de las micro y pequeñas empresas, siendo las medianas empresas las que utilizan

dicha fuente pero que no influye en gran medida en el estudio ya que las empresas de éste tamaño en este sector son pocas.

Por lo anterior podemos concluir que las preferencias de las fuentes de financiamiento de las MIPYMES del subsector agroindustrial en el estado de Tabasco no cumple cabalmente con lo que señala la teoría de la jerarquía de Myers y Majluf ya que las MIPYMES agroindustriales sí prefieren en primer término las fuentes internas como lo establece la teoría pero en segunda y tercera opción no se encuentran el crédito bancario y la emisión de bonos, respectivamente; sino otra fuente externa que no causa intereses, como el aplazamiento de pago a proveedores y las fuentes informales.

Bibliografía (Referencia)

- Aragón, A. y Rubio, A. (2005). Factores asociados con el éxito competitivo de las Pymes industriales en España. *Universia Business Review*, (8), 38-51. Recuperado el 25 de Julio de 2013 de: <http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=7&sid=e93cc943-b990-4b12-aa2b-dd04e8fc746c%40sessionmgr12&hid=26>
- Esparza, J. y Ceballos, R. (Septiembre, 2009). *La gestión financiera de las MIPYMES, en Cancún, Quintana Roo*. Trabajo presentado en el V Coloquio Internacional sobre pequeñas empresas. Cancún, Quintana Roo. Recuperado el 5 de julio de 2013 de: <http://biblioteca.coqcyt.gob.mx/bvic/Captura/upload/LA-GESTION-FINANCIERA-DE-LAS-MIPYME-ARTREV.pdf>
- Estrada, H. (2013). Evolución de la competitividad de las Mipymes de la rama económica hoteles del estado de Tabasco 2007-2012. (Tesis maestría, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco). Villahermosa, México. UJAT
- Gómez, A., García, D. y Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la Pyme en México: Una aproximación empírica. *Análisis Económico*, 24 (57), 218-238.
- Gómez, A., López, M. y Ruiz, J. (Octubre, 2010). *Preferencias de financiamiento de la PYME familiar en Puebla, México: Aproximación empírica*. Trabajo presentado en el XV Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. Ciudad Universitaria, México, D.F. Recuperado el 5 de julio de 2013 de: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xv/ponencias/121.pdf>
- Hernández, R., Fernández-Collado, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

Jensen, M.C. y Meckling, W. (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360. Recuperado el 5 de febrero de 2014 de: <http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>

López, E. (2013). *Evolución de la competitividad del sector empresarial de Tabasco*. (Tesis maestría, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco). Villahermosa, México. UJAT.

Miles, R.E. y Snow, C.C. (1978). *Organizational strategy structure and process*. New York, U.S.A: McGraw-Hill.

Navarrete, J. y Sansores, E. (Septiembre, 2012). *Pequeña empresa y estructura de capital: Una revisión teórica*. Trabajo presentado en el V Coloquio Interdisciplinario de Doctorado. Puebla, Puebla. Recuperado el 5 de julio de 2013 de: http://cecip.upaep.mx/conacyt/memorias2012/cd/documents/02_04.pdf

Sánchez, C. y Valdés, P. (2011). Efectividad institucional de los programas de apoyo a las MIPyMES en México. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 4 (2), 83-100. Recuperado el 25 de Julio de 2013 de: <http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=27&sid=e93cc943-b990-4b12-aa2b-dd04e8fc746c%40sessionmgr12&hid=26>