

EFEECTO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA EN EL ÍNDICE DE VENTAS¹⁴⁹

Página | 464

EFFECT OF FINANCIAL CAPACITY ON THE SALES INDEX

Victoria Sofia Saviñón Rodríguez¹⁵⁰

Diana Taillett Mora Díaz¹⁵¹

Erika Dolores Ruiz¹⁵²

Pares evaluadores: Red de Investigación en Educación, Empresa y Sociedad – REDIEES.¹⁵³

¹⁴⁹ Derivado del proyecto de investigación: Capacidades financieras y su relación con el índice de ventas de las MiPymes
Entidad Financiadora: Tecnológico Nacional de México, campus Tierra Blanca.

¹⁵⁰ Estudiante de la carrera de ingeniera en administración – Tecnológico nacional de México campus Tierra Blanca. Correo electrónico: victoria.rdrigz.s@gmail.com.

¹⁵¹ Estudiante de la carrera de ingeniera en administración – Tecnológico nacional de México campus Tierra Blanca. Correo electrónico: dianatailett22@gmail.com.

¹⁵² Licenciatura en Administración de Empresas – Universidad Veracruzana, Maestría en alta dirección – Universidad Paccioli de Córdoba, Doctorado en ciencias jurídicas, administrativas y de la educación – Universidad de las Naciones. Docente investigador del Tecnológico Nacional de México, Campus Tierra Blanca. Red Nombre. Miembro de la REDIEES. Líder del cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial. Correo electrónico: erykad.ruiz@gmail.com.

¹⁵³ Red de Investigación en Educación, Empresa y Sociedad – REDIEES. www.rediees.org

24. EFECTO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA EN EL ÍNDICE DE VENTAS¹⁵⁴

Victoria Sofia Saviñón Rodríguez¹⁵⁵, Diana Taillett Mora Díaz¹⁵⁶, Erika Dolores Ruiz¹⁵⁷

Página | 465

RESUMEN

Hoy por hoy, existe un gremio de empresas que no se les brindan las oportunidades e importancia que realmente representan para la economía de un país, partiendo de la aportación que realizan al producto interno bruto, además de ser una de las principales fuentes de empleo en México y del resto de los países latinoamericanos. La investigación se justifica desde el criterio de la implicación práctica ya que existe una palpable dificultad en materia financiera para las MiPymes, por ello los resultados que el estudio arroje ayudarán en dicha problemática. Como pregunta de investigación se plantea ¿En qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPymes?, el objetivo de la investigación es evaluar las capacidades financieras y su influencia en el índice de ventas en Tierra Blanca, Veracruz. La presente investigación es aplicada de corte cuantitativo/correlacional/explicativo y no experimental, utilizando una muestra por casos seccionada por sectores empresariales, (empresarial, industrial y de servicios), el instrumento consta de 30 ítems. Los resultados en forma general demuestran que estas empresas poseen una capacidad financiera semi desarrollada y denota una influencia en el índice de ventas. Como parte de las conclusiones se puede deducir que estas entidades económicas mantienen una administración financiera empírica que hasta el momento les ha resultado, sin embargo, esto propicia un área de oportunidad muy importante para establecer una metodología que les permita desenvolver su capacidad y permee hacia una competencia más favorable.

¹⁵⁴ Derivado del proyecto de investigación: Capacidades financieras y su relación con el índice de ventas de las MiPymes

¹⁵⁵ Estudiante de la carrera de ingeniería en administración – Tecnológico nacional de México campus Tierra Blanca. Correo electrónico: victoria.rdrigz.s@gmail.com.

¹⁵⁶ Estudiante de la carrera de ingeniería en administración – Tecnológico nacional de México campus Tierra Blanca. Correo electrónico: dianatailett22@gmail.com.

¹⁵⁷ Licenciatura en administración de empresas – Universidad Veracruzana, Maestría en alta dirección – Universidad Paccioli de Córdoba, Doctorado en ciencias jurídicas, administrativas y de la educación – Universidad de las Naciones. Docente investigador del Tecnológico Nacional de México, Campus Tierra Blanca. Red Nombre. Miembro de la REDIEES. Líder del cuerpo académico en consolidación Desarrollo Empresarial. Correo electrónico: erykad.ruiz@gmail.com.

ABSTRACT

Today there is a union of companies that are not given the opportunities and importance they really represent for the economy of country, based on the contribution they make to gross domestic product, as well as being one of the main sources of employment in Mexico and the rest of the Latin America countries. The research is justified from the criterion of practical implication since there is a palpable difficulty in financial for MiPyMEs, therefore the results that the study shows will help with this problem. The objective of the research is to assess financial capabilities and their influence on the sales index of MiPyMEs in Tierra Blanca, Veracruz. This research is applied in a quantitative / correlational / explanatory and non-experimental way, using a sample by cases sectioned by business sectors, (business, industrial and services), the instrument consists of 30 items. In general, the results show that these companies have a semi-developed financial capacity and denote an influence on the sales index. As part of the conclusions, it can be deduced that these economic entities maintain an empirical financial administration that has been successful so far, however, this provides a very important opportunity area to establish a methodology that allows them to develop their capacity and permeate towards a most favorable competition.

PALABRAS CLAVE: MiPymEs, financiamiento, capacidades financieras, índice de ventas

Keywords: MSMEs, financing, financial capabilities, sales index

INTRODUCCIÓN

Las micro, pequeña, medianas y grandes empresas (MiPymE) son un componente fundamental del tejido empresarial en México. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleos, debido a que se aporta el 38.9% en generación de empleo y un 35.1% en pyme, y en América Latina se está generando alrededor del 88%.

Aunado a esto (Carrillo, 2017) menciona que estas empresas son las principales en favorecer el crecimiento económico y generar fuentes de empleo en los países donde se congregan. (Carrillo & Sierra, 2016), plantean que muchos países están pasando períodos de crisis debido a fuerzas económicas, políticas, culturales, tecnológicas, y ambientales, que no solo afectan las economías, sino también a las empresas y para esto deben enfrentar cambios externos y adecuar sus capacidades para sobrevivir y crecer a largo plazo. Sin embargo, se desafían fenómenos externos, los cuales afectan su estructura interna, teniendo que buscar alternativas apropiadas para sobrevivir en el mercado, en cierto modo estas opciones suelen ser rigurosas por lo que no todas las empresas llegan a sobrevivir a largo plazo (Carrillo, 2017).

Teniendo en cuenta lo anterior (Pavón, 2016), encuentra como una de las limitaciones la estructura de capital, debido a que los propietarios no quieren asumir riesgos relacionados con préstamos bancarios, (Briozzo et al. 2016), mencionan que los gerentes prefieren mantener la información de la empresa de manera privada, por lo que al utilizar sus fondos propios están evitando proporcionar al mercado dicha información. Saavedra, Tapia & Aguilar (2016), coinciden en que los empresarios en lugar de tomar decisiones con base en herramientas de análisis financiero puedan revisar de manera empírica algunas cuentas que parecen relevantes para ellos, sin el uso de una técnica financiera adecuada.

Por lo tanto, es de preguntarse ¿cómo la capacidad financiera contribuye a mejorar las condiciones de este gremio empresarial? Y ¿en qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPymEs? Por consiguiente, el motivo principal de la presente investigación es demostrar que las capacidades financieras influyen sobre el índice de ventas que tienen estas empresas, de igual forma, conocer que si al adoptar controles de deuda, plantearse objetivos de crecimiento, costos de producción y/o ventas aceptables

tienen un efecto mayor de crecimiento económico sobre ellas. Al mismo tiempo, se planea conocer los controles que utilizan para identificar y llevar a cabo su situación financiera. Por último, es importante contrastar el comportamiento por sector empresarial e identificar cuáles son las variaciones que presentan para establecer estrategias que les permitan mejorar su administración. Los datos se recolectaron a través de un trabajo de campo, aplicando una encuesta estructurada, con una muestra de 172 empresas tomadas aleatoriamente y divididas en tres sectores: comercial, industrial y de servicios.

MATERIAL Y MÉTODOS

El estudio reúne las condiciones metodológicas de una investigación aplicada de corte cuantitativo, donde se indican dos variables que plantean una relación completa. Es explicativo-correlacional ya que se centra en argumentar el por qué ocurre que estas empresas no tengan un buen crecimiento económico y en qué condiciones se da esto, de igual forma, aborda la relación que existe entre las dos variables, además de que se proporciona un sentido de entendimiento del fenómeno obteniendo una investigación no experimental.

Se utilizó una población total de 308 empresas registradas en el Sistema de información empresarial mexicano (SIEM) determinada por grados de exclusión en relación con la plantilla laboral la cual corresponde a un intervalo de 11 a 50 trabajadores, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, teniendo una muestra de 172 empresas tomadas aleatoriamente y divididas de forma proporcional de acuerdo con los 3 sectores que se evaluaron. El instrumento aplicado consta de 30 ítems, utilizando una escala de Likert donde 0 es la menor clasificación y 4 es la máxima, este instrumento se encuentra validado por Morales y Carrasco (2006), el procesamiento de datos se realizó por medio de minitab 16. Se plantea como hipótesis:

Hi: A mayor capacidad financiera mayor crecimiento en el índice de ventas

H0: A menos capacidad financiera menos crecimiento en el índice de ventas.

RESULTADOS

Con respecto a los resultados obtenidos se muestra que los tres sectores tienen la misma tendencia, demostrándose capacidad financiera semi desarrollada, así también cabe mencionar que el sector con mejor calificación es el sector industrial al colocarse con una puntuación de 16.25 y que de acuerdo con la calificación que otorga el instrumento la posiciona como capacidad desarrollada, (ver figura 1). En este contexto, las empresas que participaron en el estudio deben buscar las estrategias idóneas para fortalecer el control de deudas y mantener un claro conocimiento de las obligaciones que contrae, además de definir asertivamente sus objetivos de crecimiento orientándolos hacia el logro de la visión organizacional. También es importante conocer cuál de los productos y/o servicios son los que más ingresos generan, ya que de acuerdo con los resultados los participantes no tienen un amplio conocimiento de cuál es su producto y/o servicio ganador, lo que ha creado que tengan productos inmovilizados generando mermas, aunado a lo anterior es de suma importancia conocer cuál es costo de producción y/o ventas para definir adecuadamente su margen de ganancias, estableciendo controles que ayuden a identificar cual es la situación financiera que tiene la empresa y que esta no sea basada en la percepción sino que se base en información confiable y fidedigna.

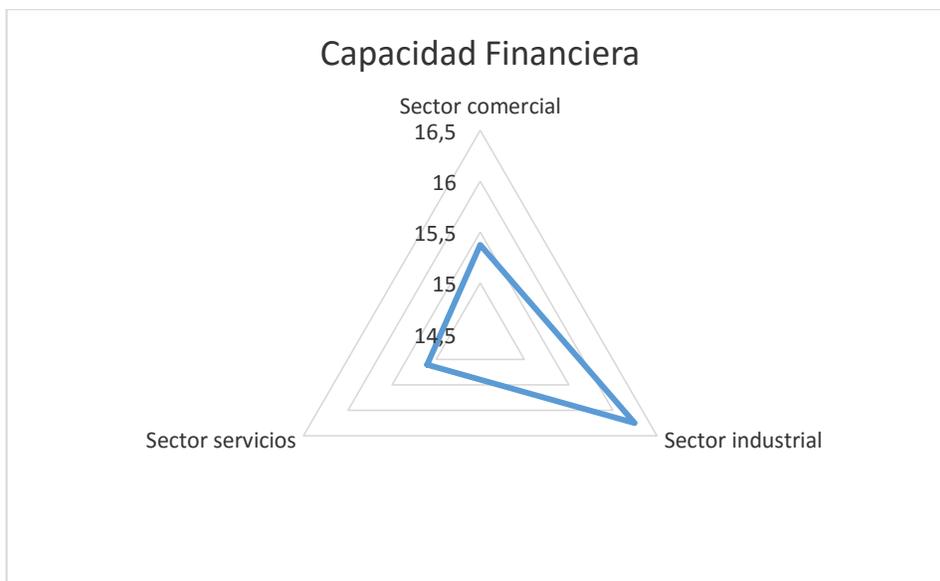


Figura 1. Comportamiento de la capacidad financiera en los sectores económicos. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento.

Con respecto a la influencia que se obtuvo en la capacidad financiera en el índice de ventas se demuestra a través de la correlación de Pearson utilizando minitab 16 que en el sector comercial fue de 0.103 positiva muy débil con un valor de $P=0.527$ lo que indica que existe una pequeña influencia entre la capacidad financiera y el índice de ventas en el sector comercial. En este orden de ideas, en lo referente al sector servicios se obtuvo una correlación positiva débil de 0.094 con un valor de $P=0.574$ y para el sector industrial la correlación que arroja es de -0.337, con un Valor de $P = 0.202$ denotando una correlación positiva débil, como es observable la capacidad financiera tiene más influencia en el sector de servicios que en el sector comercial e industrial, demostrando que existen otras capacidades que pueden reflejar una dependencia mayor en el índice de ventas.

En el análisis de regresión se tiene un valor de $p=0.202$ el cual es bajo esto a consecuencia de que existe relación entre las variables objeto de estudio concatenándose estos resultados con la correlación de Pearson, dando una respuesta afirmativa a la H_1 para el sector industrial, ahora bien en el sector servicios se tiene un valor de $p=0.564$ representando una relación significativamente baja cumpliéndose que la hipótesis H_1 , por último en relación al sector comercial tiene un valor de $P=0.527$ aunque la significancia es débil demuestra que a mayor capacidad financiera, mayor crecimiento en el índice de ventas.

En general de los tres sectores comerciales que se analizaron se visualiza que el sector que más baja calificación obtuvo fue el sector servicios lo que se reflejó en su crecimiento del índice de ventas, (ver figura 2), no siendo la misma situación para los sectores restantes.

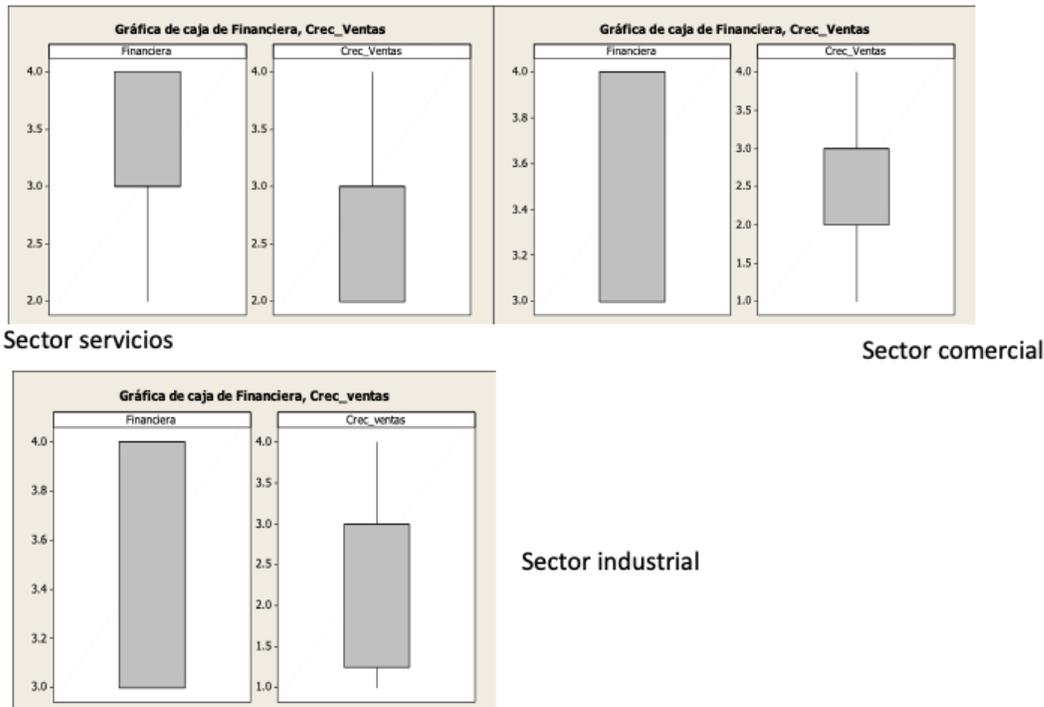


Figura 2. Variable capacidad financiera- índice de ventas. Elaboración propia a partir de datos obtenidos del instrumento.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Las capacidades financieras no están desarrolladas por completo en los sectores de servicio y comercial a diferencia de la industrial, esto demuestra que es de suma importancia llevar a cabo un modelo de gestión para conocer las deudas y obligaciones que debe asumir una PyME. Al mismo tiempo, es importante identificar y conocer los productos o servicios que oferten para darles el valor correspondiente que ayuden a que el capital de estas aumente y/o se mantenga.

Finalmente, al llevar un buen modelo de gestión dentro de estas empresas se obtendrían beneficios tales como: reducción de costos, capacitación de más clientes, mejorar la relación con otras empresas, mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado y disminuir los precios de sus productos (González Ordóñez et al., 2017)., es conveniente que el modelo de gestión que se lleve a cabo sea homogéneo, es decir que sean comunes pero que permitan adaptarse a las necesidades de cada empresa, para que así mismo dichas MiPyME se mantengan en el mercado, aspecto que no se refleja por completo en los resultados de este

estudio. Con respecto a lo que aborda Laitón y López, (2018) al considerar que la capacidad financiera tiene más influencia en el sector de servicios que en el sector comercial e industrial, en el presente estudio no se cumple por lo que es importante analizar la situación contextual de ambos estudios para compararlos y ver cuáles son las causas. No obstante, existe una similitud muy importante en relación con el estudio que realizó Cisneros et. al (2017), demostrando que las empresas no tienen un sistema integral para la determinación de los costos, ni llevan a cabo una planeación financiera lo suficientemente rigurosa como para tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo en materia de costos, rentabilidad, inversión, introducción de nuevos productos, entre otras, aspectos que sobresalen en el contexto del presente estudio. Por lo tanto, en relación con la interrogante ¿En qué medida las capacidades financieras influyen en el crecimiento económico de las MiPyMEs? Se puede afirmar con base en los resultados que la influencia es baja ocasionado por no tener bien definido los objetivos de crecimiento y los controles para identificar su situación financiera siendo las subvariables con menor calificación, con base en esto se puede afirmar que la H_0 se rechaza.

Fortalecer en materia financiera y administrativa es indispensable para que adquieran compromisos y políticas para así reducir el gasto innecesario, el consumo en exceso de algunos servicios y de esta forma hacer uso eficiente de los recursos financieros tal como lo señala en sus hallazgos Romero y Ramírez, (2018), Saveedra et.al, (2016). Así mismo se podrán formular estrategias financieras, para poder mejorar el índice de ventas de las MiPymEs como también se requiere de un gran conocimiento de las operaciones que se lleven a cabo en la empresa y de la forma en que se desarrollan los distintos negocios. En segundo lugar, estos resultados sirven para diseñar planes que ayudarán a establecer los objetivos a alcanzar. Para que dichas empresas sepan desarrollar una ventaja competitiva, es necesario un cambio en el entorno económico-político, que afecta la manera donde se distinguen los factores de éxito, que podrían ser el soporte para salir de la crisis, no solo en el mercado, sino también a formar su nivel de competitividad adecuado, tal como lo indican Albarracín et. al (2017), Morales, et. al, (2016) y Moran et. al, (2017).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albarracín, M.M, García, Arenas, L.F, García, C.J. (2017) Riesgo financiero: una aproximación cualitativa al interior de las mipymes en Colombia. *AGLALA* 8(1), pp. 139-160. <https://doi.org/10.22519/22157360.1029>
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N. Pesce, G., Speroni, M. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿Existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), pp. 71-81. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Carrillo, Á. (2017). Factores determinantes en innovación, emprendimiento y competitividad de pymes ecuatorianas, colombianas y mexicanas. *Yura Relaciones Internacionales*, 10(2), 126–146 <https://doi.org/10.29019/eyn.v9i2.497>
- Carrillo, Á., Sierra, C. (2016). Modelos organizacionales en el marco de cultura, poder y liderazgo. *Yura: Relaciones Internacionales*, 8(2), pp. 89-113. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Cisneros, M.A.I, González, L.A, Demuner, M. (2017) Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 18(5). <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- González Ordóñez, A. I., Alaña Castillo, T. P., Gonzaga Añazco, S. J. (2017). La gestión ambiental en la competitividad de las PYMES del Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 2(8.1), 236-248. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.371>
- Laitón Ángel, S Y., López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 85, pp. 163–179. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Morales Carrasco, L. V., Valle Álvarez, A. T., Freire Torres, A. V., Silva Ortiz, P. K. (2016). El crecimiento de las empresas establecidas. Un caso de estudio del sector de fabricación de carrocerías en Ecuador abordado *desde la perspectiva financiera*. *Equidad y Desarrollo*, vol. 27, pp. 55-71. <https://doi.org/10.19052/ed.3816>

Pavón, L. (2016). Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México. *CEPAL - Serie Financiamiento para el Desarrollo* (262), pp. 1 - 82.
<https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>

Romero, A.Y, Ramírez, M.J. (2018) Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Suma de negocios*, 9(19) Página | 474
<http://doi.org/10.14349/sumneg/2018.v9.n19.a5>

Saavedra-García, M. L., Tapia-Sánchez, B., & Aguilar-Anaya, M. A. (2016). La gestión financiera en las pymes del Distrito Federal, México. *Revista Perspectiva Empresarial*, 3 (2), pp. 55 – 69 <https://doi.org/10.16967/rpe.v3n2a5>

Saavedra, M. L., Tapia, B., Aguilar, M. A. (2016). La gestión financiera en las pymes del Distrito Federal, México. *Perspectiva Empresarial*, (3), pp. 55-69.
<https://doi.org/10.16967/rpe.v3n2a5>