

Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano

Esparza A., José L.; García-Pérez de Lema, Domingo; Duréndez Gómez-Guillamón, Antonio

Esparza A., José L.
Lic. en Contaduría
Universidad de Quintana Roo
Mexico
jlesparza@uqroo.mx

García-Pérez de Lema, Domingo
Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales.
Lic. en Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Politécnica de Cartagena
España
domingo.garcia@upct.es

Duréndez Gómez-Guillamón, Antonio
Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales.
Lic. Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Politécnica de Cartagena
España
antonio.durendez@upct.es

Recibido: 13-07-2009
Revisado: 10-11-2009
Aceptado: 15-01-2010

El objetivo del presente trabajo es analizar las principales diferencias de gestión financiera entre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) turísticas mexicanas familiares y no familiares, considerando variables como: Financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento y utilización de información contable y financiera. Se realizó una encuesta sobre una muestra de 122 MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México), distribuida en 72 familiares y 50 no familiares. Los resultados muestran que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad y utilizan en menor medida la información contable y financiera que las no familiares. Adicionalmente, se pudo corroborar mediante el análisis multivariante que las empresas familiares son más antiguas que las no familiares.

Palabras clave: Empresa familiar, gestión financiera, MIPYME, sector turístico.

RESUMEN

The aim of this study is to analyze the financial management among the micro, small and medium (MSMEs) family and non-family Mexican tourist firms. Some variables like financing, debt, profit, growth, accounting and financial information have been considered. A survey on a sample of 122 tourist MSMEs from Quintana Roo state (México) was used. It was composed by 72 families and 50 non-families firms. The results show that the family firms obtain higher profitability and use to a lesser extent accounting and financial information than the non-family firms. Additionally, it has been corroborated through multivariate analysis that the family firms have been running business longer than the non-family firms.

Key words: Family firm, financial management, MSME, tourism sector.

ABSTRACT

1. Introducción

Según la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2004)¹, se estima que en México las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) constituyen 99,7% del total de unidades económicas del país, representan alrededor del 52% del PIB y contribuyen a generar más del 71,9% de los empleos. Asimismo, según datos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI, 2003)², 65% de las empresas mexicanas son familiares, aunque merece la pena mencionar que el marco jurídico de este país aún no reconoce a estas empresas en alguna clasificación oficial.

En Quintana Roo, las MIPYME son contempladas en las acciones del Gobierno del Estado a través de su plan estatal de desarrollo. Con dicho plan se pretende mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas para así fortalecer su capacidad generadora de empleos, a través de acciones de capacitación empresarial tales como la formación del capital humano (PED, 2006)³. Igualmente, dentro del eje estratégico relacionado con el turismo, este plan considera fortalecer la modernización de las empresas turísticas para que sean más competitivas.

Diversos estudios empíricos han demostrado que existen diferencias de gestión entre las empresas familiares y las no familiares, las cuales deben investigarse a profundidad (Gallo et al., 2004; López y Sánchez, 2007; Wu et al., 2007; Laitinen,

2008). La gestión financiera es un tópico muy importante dentro 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.

El presente estudio se ha desarrollado en el marco de la teoría de la agencia (Fama, 1980), la cual identifica que las empresas familiares sufren menos los costos de agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia (Cabrera-Suárez et al., 2001; Maury, 2006). También se considera la teoría de la jerarquía de preferencias financieras (*Pecking Order*), que establece un orden al decidir por las fuentes de financiación a contratar (Myers y Majluf, 1984). Es importante mencionar que en México es escasa la evidencia empírica acerca de estudios que investiguen las diferencias de la gestión financiera de las empresas familiares y no familiares. Sin embargo, se puede mencionar el estudio de García et al., (2006) acerca del tema.

En esta investigación, se incluyeron únicamente empresas del sector turístico del estado de Quintana Roo (México), en virtud de que este estado destaca entre los cinco destinos de mayor importancia en México en cuanto a unidades económicas asociadas al turismo se refiere ya que participa con 31%. En este sentido, el sector de actividad más representativo es el de alojamiento y preparación de alimentos, el cual ocupa 44,7% de los empleos, concentra 74,8% de los activos fijos y contribuye con 25,8% de la producción bruta total del estado (INEGI, 2004). A raíz de estos argumentos, se planteó la siguiente pregunta de investigación: ¿existen diferencias significativas en la gestión

¹ Esta información es la última oficialmente emitida por el Gobierno Federal Mexicano.

² *Ibidem*.

³ Plan Estatal de Desarrollo de Quintana Roo 2005-2011.

financiera entre las empresas familiares y no familiares turísticas mexicanas?

El objetivo de este trabajo consistió en analizar las principales diferencias de la gestión financiera de las empresas familiares y no familiares turísticas del estado de Quintana Roo (México), tomando en consideración variables tales como: Financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento y utilización de información contable y financiera. Para desarrollar este trabajo se realizó un estudio empírico de corte transversal con una muestra de 122 MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México); integrada por 72 familiares y 50 no familiares. De acuerdo con el objetivo establecido, el trabajo se organizó de la siguiente manera: En primer lugar, se presenta la literatura respecto a los estudios empíricos previos. En segundo lugar, se describe la metodología de investigación y la muestra utilizada. En tercer lugar, se proporciona el análisis de los resultados, y, finalmente, se presentan las principales conclusiones de la investigación, incluyendo limitaciones, implicaciones y futuras líneas de investigación.

2. Marco teórico: Revisión de estudios empíricos previos e hipótesis a contrastar

2.1. 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 preferencias financieras (*Pecking Order*), establece la existencia de un orden en la elección de las

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 MIPYME 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 lo 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 relacionada 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 et al., 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.

Hussain et al. (2006), concluyeron en su estudio comparativo entre pequeñas y medianas empresas del Reino Unido y China, que los gerentes propietarios ingleses se financian en primera instancia con fondos bancarios, y en menor medida utilizan sus propios recursos; mientras que los gerentes propietarios chinos se apoyan principalmente de los préstamos familiares y en menor medida de las instituciones financieras. Por su parte, Cemil et al. (2006), demuestran en un estudio con micro, pequeñas y medianas empresas familiares de Turquía, que estas empresas familiares prefieren financiarse con recursos propios debido a los altos costes de capital de los mercados externos.

Wu et al. (2007), indican que la financiación a pequeñas empresas familiares es potencialmente diferente de las demás debido a las economías de escala en que la empresa se desenvuelve, a los mecanismos de control de los costos de agencia y a la participación de la familia dentro la dirección de estos negocios. López y Sánchez (2007), en un estudio realizado con empresas familiares españolas, encontraron que estas empresas utilizan políticas financieras diferentes al resto de las empresas. Estos autores señalan que las oportunidades de crecimiento, los costos financieros y los recursos internos parecen ser los principales factores que diferencian el comportamiento financiero entre las empresas familiares y las no familiares.

Romano et al. (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 et al. (2005), indican en un estudio realizado con pequeñas y medianas empresas de los EEUU, 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. Por su parte, Bhattacharya y Ravikumar (2001), exponen que la forma de financiar el crecimiento de las empresas familiares al inicio de su operación se basa en beneficios acumulados no distribuidos, y cuando alcanzan un tamaño considerado se preocupan en profesionalizar su gestión y recurren a otras formas de financiación.

McConaughy et al. (2001), con una muestra de empresas de los EEUU, del mismo tamaño y sector, declaran que la estructura financiera de las empresas controladas por la familia obtienen menores ratios de endeudamiento que las empresas no familiares. Mishra y McConaughy (1999), evidencian que las empresas familiares tienen menores probabilidades de endeudarse, debido a la incertidumbre en la refinanciación de las tasas de interés y el riesgo de no poder renovar su deuda.

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.

Con base en los argumentos anteriores, se proponen las siguientes hipótesis:

H₁: Existen diferencias en las fuentes de financiación que utilizan las MIPYME familiares y las no familiares para realizar nuevas inversiones.

H₂: Las MIPYME familiares presentan menor endeudamiento que las no familiares.

2.2. La 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 et al., 2001). La rentabilidad es un aspecto primordial que las empresas deben considerar para mantenerse a largo plazo en los mercados competitivos. Cabrera-Suárez et al. (2001), 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 para tomar mejores decisiones, tanto en relación a incremento de beneficios como a distribución de dividendos. Schulze et al. (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 de 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, McConaughy et al. (2001); Anderson y Reeb (2003) y Laitinen (2008), indican que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que las no familiares.

Tomando en consideración lo antecedente, se plantea la siguiente hipótesis:

H₃: Las MIPYME familiares son más rentables que las no familiares.

2.3. El 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).

Las empresas familiares tienen menores tasas de crecimiento que las empresas no familiares, debido a objetivos prioritarios como la supervivencia o independencia financiera del negocio (Donckels y Frohlich, 1991). Esto lo confirmó Poutziouris et al. (2000), en su estudio donde plantean que las empresas familiares tienen un bajo crecimiento en ventas, empleo y productividad en comparación con las no familiares.

En el Reino Unido, Cromie et al. (2001), señalaron que existe un conflicto de intereses entre la eficiencia del negocio y el interés de la familia en la empresa, lo que da como resultado una baja en su crecimiento. Baines et al. (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. De forma contraria, McConaughy et al. (2001), manifestaron que las empresas familiares tienen una mayor tasa de crecimiento en las ventas que 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 et al., 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 y la propiedad de la empresa.

Westhead y Cowling (1997), en un estudio sobre empresas familiares y no familiares, hallaron que no existen diferencias estadísticamente significativas entre estos dos tipos de empresa en términos de ventas, crecimiento del empleo y medidas de rendimiento. Asimismo, McMahon (2007), demostró en un estudio de pequeñas y medianas empresas australianas, que no existen diferencias estadísticamente significativas entre la estructura de propiedad dirigida por los gerentes, el crecimiento del negocio y el rendimiento financiero.

Por todo lo anteriormente explicado, se formula la siguiente hipótesis:

H4: Las MIPYME familiares tienen menor crecimiento que las no familiares.

2.4. 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 Farsis (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.

Gaidienė 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. Willingham y Wright (1985), aportaron evidencia en relación a que durante la etapa de crecimiento, los gerentes propietarios de pequeñas empresas adoptan mejores prácticas formales de gestión para la toma de decisiones.

Filbeck y Lee (2000), en un estudio realizado con empresas familiares de los Estados Unidos, dieron cuenta que estas empresas utilizan en menor medida técnicas avanzadas de gestión financiera que las no familiares. Adicionalmente, Trostel y Nichols (1982), argumentaron que el control contable y financiero se utiliza en las empresas familiares con el propósito principal de minimizar los impuestos, en lugar de ser empleado para las decisiones estratégicas y el rendimiento de la empresa. Willingham

y Wright (1985), señalaron que algunas empresas de tamaño mediano tienen mínimos controles de contabilidad, por lo tanto no disponen de información relevante para la toma de decisiones. Por su parte, Jorissen et al. (2001), en un estudio sobre empresas familiares, indicaron que estas empresas utilizan en menor medida la información contable y financiera comparado con las no familiares.

Estos razonamientos se reflejan en la siguiente hipótesis:

H₅: Los gerentes de las MIPYME familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones que los gerentes de las no familiares.

3. Metodología de la investigación

3.1. Selección de la muestra

La población de las MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México), se extrajo a partir de los Censos Económicos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI, 2004). Según esta información, existen 8.893 unidades económicas relacionadas con el turismo (Cuadro 1). Sin embargo, es importante mencionar que 3.202 unidades económicas están relacionadas con las actividades turísticas que se analizaron en este trabajo.

Cuadro 1

Población de MIPYME del sector turístico en el estado de Quintana Roo (México)

Actividad/Empresa	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Total	%
Turismo	7.965	27,6	760	2,6	168	0,6	8.893	30,9
Industria, comercio y resto de servicios	18.836	65,4	1.019	3,5	67	0,2	19.922	69,1
Total	26.801	93,0	1.779	6,1	235	0,8	28.815	100

Fuente: INEGI (2004)

Cuadro 2

Distribución de la muestra de MIPYME familiares y no familiares

Actividad/Tipo	Empresas					
	Empresa familiar	%	Empresa no familiar	%	Total	%
Hoteles	27	22	22	18	49	40
Restaurantes y bares	33	27	16	13	49	40
Agencias y empresas de turismo	12	10	12	10	24	20
T o t a l	72	59	50	41	122	100

Fuente: Elaboración propia

Para llevar a cabo este estudio, se realizó un análisis de corte transversal con una muestra de 122 MIPYME, con un mínimo de 5 trabajadores y un máximo de 100. Se puede observar en el cuadro 2 la distribución de la muestra utilizada. El tamaño de las MIPYME, se encuentra establecido en los criterios de estratificación de empresas⁴. Se utilizaron dos variables para clasificar a las empresas de acuerdo a su actividad turística y tamaño. El número de empresas se obtuvo del directorio electrónico de empresas afiliadas al Sistema Empresarial Mexicano (SIEM). El diseño general de la muestra tiene como base los principios del muestreo aleatorio simple en poblaciones finitas. En las condiciones habituales de muestreo, se consideró una probabilidad de $p=q=0,5$, una población de 3.202 empresas a un nivel de confianza del 95%, y un error muestral del 8,7%. En cada uno de los estratos, la selección se hizo a través de un proceso aleatorio (Cuadro 2).

La metodología utilizada para la obtención de datos y para determinar la

existencia de relaciones de causa y efecto entre los fenómenos del estudio, se basó en la encuesta (Hernández et al., 2006; Díaz de Rada, 2007). El instrumento de medición seleccionado fue el cuestionario estructurado en cinco bloques de 26 preguntas dirigido directamente a los gerentes de las empresas, considerando las características estructurales de las MIPYME y la carencia de bases de datos económicas en México. Las solicitudes para contactar a los entrevistados se realizaron a través de llamadas telefónicas y por correo electrónico, logrando un total de 250 citas. Al final se obtuvieron 122 encuestas válidas, lo que supone una tasa de respuesta del 48,8%. El trabajo de campo se realizó durante los meses de diciembre del 2008 al mes de febrero del 2009, en cinco ciudades turísticas del estado de Quintana Roo (México).

3.2. Medición de variables

3.2.1. Variables dependientes

Empresa familiar: Alrededor del mundo existen diversos estudios empíricos previos que establecen algunas definiciones genéricas sobre el concepto de empresa familiar, la cual se caracteriza porque la propiedad y el control de la empresa recaen en poder del

⁴ Estratificación establecida en la Ley para el Desarrollo y Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, artículo 3°. Fracción III, publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 30 de diciembre de 2002, del Gobierno Federal de México (DOF, 2002).

grupo familiar y en donde la mayoría de los puestos de dirección o gerenciales son ocupados por los miembros de ese grupo familiar (Westhead y Cowling, 1997 y 1998; Cromie et al., 2001; Belausteguigoitia, 2004; Chua et al., 2004). En este sentido, se considera que una empresa es familiar cuando más del 50% del capital es propiedad de la familia o grupo familiar, los puestos gerenciales o de dirección son ocupados al menos por un representante de esa familia y existe continuidad en el negocio. Para esto, se realizó un análisis de conglomerado de K-medias y se obtuvieron dos grupos homogéneos y estadísticamente significativos (72 familiares y 50 no familiares), arrojando como resultado una variable binaria "dummy" que toma valor 1 cuando la empresa es familiar y valor 0 en caso contrario.

3.2.2. Variables independientes

Financiación: Esta variable se utilizó para medir la frecuencia en el empleo de las fuentes de financiación por parte de los gerentes para sus actividades de operación e inversión, a través de una escala tipo Likert de 1 (nunca) a 5 (siempre). Esta variable fue la que se manejó en estudios de investigación, tales como los realizados por AECA (2005) y UC (2007). En el cuadro 3 se muestran los ítems

aplicados, así como la validez y fiabilidad de las escalas obtenidas.

Endeudamiento: Se define como el cociente entre el pasivo total de la empresa y el activo total neto. Esta variable se midió a través de una escala por intervalos, puesta en práctica en estudios de investigación como los realizados por McConaughy et al. (2001) y López y Sánchez (2007).

Rentabilidad económica: Se define como el cociente entre el beneficio de la empresa antes de gastos financieros e impuestos y el activo total neto. Mide la eficacia de la empresa en la utilización de los recursos de capital, sin diferenciar entre recursos propios y ajenos. Este ratio relaciona el beneficio que obtiene la empresa con la inversión, independientemente de su estructura financiera. Esta variable se midió por medio de una escala por intervalos, empleada en otros estudios de investigación (Anderson y Reeb, 2003; López y Sánchez, 2007).

Crecimiento: Se midió el crecimiento en ventas de la empresa de un año a otro, a través de una escala por intervalos. Esta variable se utilizó en diversos trabajos de investigación, tales como los realizados por Daily y Dollinger (1993), Kotey (2005), López y Sánchez (2007) y McMahan (2007).

Cuadro 3

Validación de la variable de financiación

En las decisiones de inversión, indique el grado de utilización de: (1= Poco uso, 5= Mucho uso)	Validación de escalas
<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios retenidos • Financiación externa • Aportaciones de capital (accionistas o propietarios) 	α de Cronbach = 0,322 Factorial: 1 factor Varianza explicada: 42.83% Sig. Bartlett: 0,044 KMO: 0,640

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4

Validación de la variable de información contable y financiera

Señale el grado en el que usted o su equipo de administración utilizan las siguientes fuentes de información contable y financiera: (1= Ninguna utilización, 5= Mucha utilización)	Validación de escalas
<ul style="list-style-type: none"> • Estado de situación financiera o Balance general • Estado de resultados (ventas, costes, gastos) • Estado de flujo de efectivo (flujo de caja o cash flow) • Conciliación bancaria • Estado de resultados (presupuestado) • Pronóstico de flujo de efectivo • Análisis de variación del presupuesto • Planes presupuestales (R.H, financiero, marketing) • Análisis de indicadores económicos y financieros • Análisis de tendencias del sector • Análisis del punto de equilibrio (ventas-gastos y costes) • Análisis comparativo inter-empresas 	<p>α de Cronbach = 0,904 Factorial: 1 factor Varianza explicada: 70,24% Sig. Bartlett: 0,000 KMO: 0,879</p>

Fuente: Elaboración propia

Utilización de información contable y financiera: La función de los informes financieros proporcionar a los gerentes datos sobre la situación económico-financiera de la empresa, información que deben considerar para una adecuada toma de decisiones. Esta variable se determinó valiéndose de una escala tipo Likert de 1 (poca utilización) a 5 (mucha utilización), relacionada con el grado de conveniencia de la información contable y financiera por parte de los gerentes para la toma de decisiones. Esta medida fue aplicada por Collis y Farsis, (2002) y adaptada a los requerimientos de información financiera de las empresas mexicanas. En el cuadro 4 se muestran los ítems usados, así como la validez y fiabilidad de las escalas obtenidas.

3.2.3. Variables de control

Tamaño: Esta variable representa el logaritmo natural del número medio de

empleados de la empresa durante el periodo estudiado. El número de empleados ha sido ampliamente utilizado como medida de tamaño en este tipo de trabajos, tales como los realizados por Daily y Dollinger (1993), Anderson y Reeb (2003) y Westhead y Cowling (1997,1998).

Edad: Esta variable se mide con el número de años de vida que tiene la empresa. Westhead y Cowling (1998) y Chua et al. (2004), señalan que las empresas familiares generalmente son más antiguas que las no familiares.

4. Análisis de los resultados

Se utilizó el test ANOVA con el objetivo de examinar las diferencias entre las distintas variables. Asimismo, se aplicó el análisis de contingencia basado en el test χ^2 de Pearson, a fin de evaluar si dos variables están relacionadas o no. Con

Cuadro 5

Fuentes de financiación utilizadas por las MIPYME familiares y no familiares

Fuentes	Media	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Beneficios retenidos	2,77	2,83	2,68	NS
Financiación externa	1,76	1,86	1,62	NS
Aportaciones de capital (accionistas o propietarios)	2,23	2,26	2,18	NS

Nota: test ANOVA (escala Likert de cinco puntos, de 1 Poco uso a 5 Mucho uso); (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

relación a la primera hipótesis (H_1), aunque los resultados en el cuadro 5 muestran que las empresas familiares y las no familiares siguen parcialmente un orden de preferencia en la financiación de recursos de acuerdo con la Teoría *Pecking Order*, debido a que la fuente de financiación externa se encuentra en último lugar (1,76), se puede observar que no existen diferencias estadísticamente significativas entre estos dos tipos de empresas. Esta similitud en el empleo de fuentes de financiación puede deberse a que el sistema bancario mexicano se encuentra en desarrollo, en virtud de que no ha podido

identificar los instrumentos financieros con los cuales responder adecuadamente a los requerimientos de estas empresas. Por lo tanto, la primera hipótesis puede ser rechazada. Sin embargo, esa preferencia obtenida en cuanto al orden de financiación, es consistente con los resultados encontrados por Cemil et al. (2006) y Barton y Matthews (1989). En estos estudios se refleja que las empresas familiares siguen un orden de preferencia y se financian en primera instancia con recursos propios.

Asimismo, tampoco se puede comprobar un menor endeudamiento por parte de las empresas familiares (Cuadro 6). En este

Cuadro 6

Nivel de endeudamiento de las MIPYME familiares y no familiares

% endeudamiento	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
No obtuvo	54,2%	64,44%	NS
De 1% a 15%	26,4%	24,44%	
De 16% a 30%	11,1%	6,67%	
De 31% a 50%	5,6%	2,22%	
De 51% a 70%	1,4%	2,22%	
Más de 70%	1,4%	0,00%	

Nota: test χ^2 de Pearson; (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

sentido, los resultados permiten corroborar estudios previos como los obtenidos por Hussain et al., (2006). Aunque, estos resultados difieren de los obtenidos por McConaughy et al. (2001), en los que comprobaron que las empresas familiares presentan menor endeudamiento que las no familiares. Estos resultados conducen a rechazar la hipótesis

H₂. En el cuadro 7 se recogen los resultados relativos al análisis de la rentabilidad económica. En primer lugar, se aprecia que existen diferencias significativas en cuanto a que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que las no familiares. En efecto, tal como se muestra, las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que

Cuadro 7

Nivel de rentabilidad de las MIPYME familiares y no familiares

% utilidades antes de intereses e impuestos y activo total	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Pérdida	5,6%	16,0%	*
De 1% a 5%	31,9%	34,0%	
De 6% a 10%	20,8%	26,0%	
De 11% a 15%	13,9%	14,0%	
Más del 15%	27,8%	10,0%	

Nota: test χ^2 de Pearson; (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

las no familiares, debido primordialmente al interés que la familia tiene en la dirección y control de la empresa, así como al horizonte de inversión a largo plazo para transmitirla a futuras generaciones. Estos resultados

corroboran los obtenidos por Kotey, (2005) y Laitinen, (2008) por consiguiente, la tercera hipótesis (H₃) puede ser aceptada. Respecto a la cuarta hipótesis (H₄), se observa en el cuadro 8 que no existen diferencias estadísticamente

Cuadro 8

Nivel de crecimiento de las MIPYME familiares y no familiares

% crecimiento en ventas	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Decrece	13,9%	18,0%	NS
Se mantiene	33,3%	34,0%	
De 1% a 5%	9,7%	6,0%	
De 6% a 10%	15,3%	10,0%	
De 11% a 15%	12,5%	12,0%	
Más del 15%	15,3%	20,0%	

Nota: test χ^2 de Pearson; (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

significativas relacionadas con un menor crecimiento de las empresas familiares respecto a las no familiares. En resumen, no se encontró evidencia empírica de que estas empresas en un mercado turístico tan competitivo tengan diferentes oportunidades para crecer y desarrollarse exitosamente, lo cual permite rechazar la hipótesis H4. Lo anterior, resulta en consonancia con los estudios realizados por Westhead y Cowling (1997) y McMahon (2007), en los que no se

encontraron diferencias significativas entre el crecimiento de las empresas familiares y las no familiares.

En cuanto al manejo de la información contable y financiera por parte de los gerentes para la toma de decisiones, en el cuadro 9 se puede observar que existen diferencias estadísticamente significativas. Esas cifras demuestran que las empresas familiares prácticamente no recurren a estas fuentes de información para la toma de decisiones, por

Cuadro 9

Fuentes de información contable y financiera utilizadas por las MIPYME familiares y no familiares

Fuentes de información	Media	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Estado de situación financiera o Balance general	3,10	2,85	3,46	**
Estado de resultados (ventas, costes, gastos)	3,57	3,40	3,82	NS
Estado de flujo de efectivo (flujo de caja o cash flow)	3,32	3,31	3,34	NS
Conciliación bancaria	2,54	2,35	2,82	NS
Estado de resultados (presupuestado)	2,33	2,07	2,70	*
Pronóstico de flujo de efectivo	2,01	1,83	2,26	NS
Análisis de variación del presupuesto	1,85	1,64	2,16	NS
Planes presupuestales (R.H, financiero, marketing)	1,98	1,74	2,32	NS
Análisis de indicadores económicos y financieros	1,77	1,53	2,12	*
Análisis de tendencias del sector	1,70	1,44	2,06	*
Análisis del punto de equilibrio (ventas-gastos y costes)	2,86	2,68	3,12	NS
Análisis comparativo inter-empresas	1,61	1,06	2,42	***

Nota: test ANOVA (escala Likert de cinco puntos, de 1 poca utilización a 5 mucha utilización); (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

lo que se puede aceptar la quinta hipótesis (H₅). Así, se comprueba que los gerentes de las empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la adecuada toma de decisiones, en contraste con los gerentes de las no familiares quienes sí emplean tal recurso. Estos resultados corroboran los obtenidos por Trostel y Nichols (1982) y Jorissen et al., (2001).

Adicionalmente, se plantea un análisis de regresión logística por el método de Wald, porque permite apreciar las posibles interrelaciones en los comportamientos de las distintas variables analizadas⁵. La elección de este modelo frente a otras alternativas, como por ejemplo el análisis discriminante, obedece a la “no normalidad” de las variables explicativas, así como a la utilidad de la herramienta logit para este tipo de estudios

Cuadro 10

Regresión logística

Variabes independientes	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Utilización de información contable y financiera	-0,303	0,122	6,146	0,013	0,738
Rentabilidad	0,446	0,170	6,872	0,009	1,562
Edad de la empresa	1,388	0,461	9,066	0,003	4,008
Tamaño de la empresa	-0,511	0,364	1,973	0,160	0,600
Constante	-1,702	0,862	3,898	0,048	0,182

Variable dependiente (Dummy): Empresa familiar = 1 , Empresa no familiar = 0

Notas:

B: Coeficientes logísticos, son empleados para medir los cambios en los ratios de probabilidades, denominado *odds ratio*. Un coeficiente positivo incrementa la probabilidad pronosticada, mientras un valor negativo disminuye la probabilidad predicha.

S.E.: Error estándar.

Wald: Estadístico de Wald.

Sig.: Nivel de significación.

Exp(B): Coeficiente exponenciado. La significación estadística del modelo se determinó utilizando la medida de Hosmer Lemeshow de ajuste global donde se obtuvo un contraste estadístico que indica que no existe diferencia estadística significativa entre las clasificaciones observadas y predichas, ya que el valor de la Chi-cuadrado no es significativo (Chi-cuadrado: 6,808, sig.: 0,557). Como medida de calidad de ajuste se consiguió un porcentaje global de acierto de 69,7% si se usa el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 142,186; R² de Cox y Snell: 0,172; R² de Nagelkerke: 0,231.

Fuente: Elaboración propia

⁵ Para determinar la validez de los modelos se utiliza el test de la razón de verosimilitud, la medida de Hosmer y Lemeshow de ajuste global y el porcentaje global de acierto en la clasificación. En cuanto a la bondad del ajuste del modelo se ofrecen los estadísticos R² alternativos de Cox y Snell y de Nagelkerke.

(Westhead y Cowling, 1998).

En la prueba de regresión se incluyeron únicamente las variables que arrojaron resultados significativos en el análisis univariante y variables de control. Con base en los resultados del modelo (Cuadro 10), se puede observar que la variable utilización de información contable y financiera refleja una relación negativa en el coeficiente y valor estadísticamente significativo ($\beta = -0,303$ y $0,013$). Esta relación negativa en los coeficientes ratifica que los gerentes de las empresas familiares tienden a utilizar la información contable y financiera en menor medida que los gerentes de las no familiares. Asimismo, los valores positivos en los coeficientes de las variables edad y rentabilidad, indican que las empresas familiares tienden a ser más maduras y más rentables que las no familiares.

5. Conclusiones

Este trabajo muestra las principales diferencias de la gestión financiera entre las empresas turísticas familiares y no familiares del estado de Quintana Roo (México). El estudio se enfocó en el sector turístico por ser el de mayor importancia para el desarrollo económico de este estado, debido a que contribuye en gran medida con la producción bruta y la generación de empleo. En general, el estudio demuestra la relevancia que los países con economías emergentes deberían de otorgarle a la investigación de la empresa familiar, en donde la permanencia y competitividad de estas empresas tiene un papel notable en el desarrollo económico y social de la región, del estado y del país.

Los resultados obtenidos muestran que no existen diferencias en las fuentes de

financiación que las empresas familiares y las no familiares utilizan para realizar nuevas inversiones, siguiendo la Teoría *Pecking Order*. Este hecho podría demostrar que estas empresas inmersas en una economía emergente no recurren a la fuente de financiación bancaria en virtud de los altos costos para acceder a ésta, a la falta de desarrollo del sistema bancario mexicano, así como el temor de la familia a perder el control de la empresa en caso de no liquidar el importe de la deuda contratada (Romano et al., 2000; Mishra y McConaughy, 1999).

Por otra parte, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas relacionadas con un menor crecimiento de las empresas familiares respecto a las no familiares. No se pudo probar que las empresas familiares en un mercado tan competitivo como lo es el turístico, tengan distintas estrategias para crecer. Sin embargo, los resultados son consistentes con los obtenidos por Westhead y Cowling, (1997) y McMahon, (2007) en los cuales no se descubrieron disimilitudes relevantes entre el crecimiento de las empresas familiares y las no familiares.

Además, también se obtuvo evidencia de que las empresas familiares muestran mayor rentabilidad que las no familiares, principalmente por el horizonte de inversión a largo plazo que la familia tiene en la empresa para la continuidad del negocio (Kotey, 2005; Laitinen, 2008). Esta conclusión se basa en la teoría de la agencia, la que indica que las empresas familiares sufren menos los costes de agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia, originando mayor eficiencia en su rendimiento (Maury, 2006).

Asimismo, se encuentran hallazgos de que los gerentes de las empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones que los gerentes de las no familiares (Filbeck y Lee, 2000; Jorissen et al., 2001). Adicionalmente, se pudo confirmar que las empresas familiares tienden a ser más longevas y más rentables que las no familiares. Por lo tanto, se ratifica la importancia de la gestión financiera de las empresas familiares turísticas mexicanas como factor clave para su desarrollo dentro de este mercado competitivo.

Dentro las limitaciones, cabe destacar la poca accesibilidad a la información primaria de las empresas, la representatividad geográfica al ser un estudio regional, la falta de bases de datos económicos de las empresas estudiadas y el enfoque al sector servicios, específicamente en actividades turísticas. Al respecto, se puede sugerir que en futuras líneas de investigación relacionadas con estudios en otros sectores de la economía, sea necesario indagar sobre temas específicos tales como los sistemas de control de gestión relacionados con el rendimiento y la gestión familiar, a través de estudios cuantitativos y cualitativos, debido a que en México son escasos los estudios empíricos sobre estos temas.

Finalmente, este estudio debe contribuir al estado del arte, enriqueciendo la literatura existente relacionada con la investigación de la empresa familiar en el contexto mexicano en las MIPYME. Sólo de esa forma los gerentes podrán conocer y percibir la problemática que los aqueja, también, estos índices les servirán de orientación para que adopten las mejores prácticas de gestión financiera y así permanezcan competitivamente en el

mercado. También le permitirá a las instancias de gobierno mexicanas informarse de la problemática de las empresas familiares y, en consecuencia, lograr su apoyo dentro de las políticas públicas para coadyuvarlas al acceso de financiamiento para nuevas inversiones. De esa forma las incentivan como fuentes generadoras de riqueza y empleo.

En cuanto a las Instituciones de Educación Superior (IES), les servirá para que actualicen tanto sus programas de estudio como sus programas de vinculación y de educación continua 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, grupos y/o redes de investigación.

6. Referencias

- AECA (2005). *Estrategia e Innovación de la Pyme Industrial en España. Estudios Empíricos*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Madrid España.
- Agrawal, Anup y Nagarajan, Nandu. (1990). *Corporate capital structure, agency costs, and ownership control: the case of all-equity firms*. *The Journal of Finance*. Vol. XLV, No. 4, September, Inglaterra, (1325 1331).
- Allouche, José y Amann, Bruno. (1998). *La confiance: une explication des performances des entreprises familiales*. *Économies et Sociétés, Sciences de Gestion*. Vol. 8, No. 9, Francia, (129 154).
- Anderson, Ronald y Reeb, David. (2003). *Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500*.

- The Journal of Finance*. Vol. LVIII, No. 3, Inglaterra, (1301 1328).
- Baines, Susan y Wheelock, Jane. (1998). *Working for each other: gender, the household and micro-business survival growth*. *International Small Business Journal*. Vol. 17, No. 1, Estados Unidos, (11 16).
- Barton, S.L. y Matthews, Charles. (1989). *Small firm financing: implications from a strategic management perspective*. *Journal of Small Business Management*. January, Vol. 27, No. 1, Inglaterra, (1 7).
- Belausteguigoitia, Imanol. (2004). *Empresas Familiares, Su Dinámica, Equilibrio y Consolidación*, 1ª edición. México: Mc Graw Hill.
- Bhattacharya, Utpal y Ravikumar, B. (2001). *Capital markets and the evolution of family businesses*. *Journal of Business*. Vol. 74, No. 2, Estados Unidos, Universidad de Chicago, (187 219).
- Cabrera-Suárez, Katuska; De Saá-Pérez, Petra; García-Almeida, Desiderio. (2001). *The succession process from a resource- and knowledge-based view of the family firm*. *Family Business Review*. Vol. XIV, No.1, Estados Unidos, (37 47).
- Carney, Michael y Gedajlovic, Eric. (2002). *The coupling of ownership and control and the allocation of financial resources: evidence from Hong Kong*. *Journal of Management Studies*, Vol. 39, No. 1, Inglaterra, (123 146).
- Cemil, Kadri; Akyüz, Ilker; Serin, Hasan y Cindik, Hicabi. (2006). *The financing preferences and capital structure of micro, small and medium sized firm owners in forest products industry in Turkey*. *Forest Policy and Economics*. Vol. 8, No. 3, Holanda, (301 311).
- Chua, Jess; Chrisman, James y Chang, Erick. (2004). *Are family firms born or made? An exploratory investigation*. *Family Business Review*. Vol. 17, No. 1, Estados Unidos, (37 55).
- CIPI (2003). *Primer reporte de resultados 2002*, Observatorio PYME. Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía, México.
- Collis, Fill y Farvis, Robin. (2002). *Financial information and management of small private companies*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 9, No. 2, Inglaterra, (100 110).
- Cromie, Stanley; Dunn, Barbara; Sproull, Alan y Chalmers, Douglas. (2001). *Small firms with a family focus in the Scottish Highlands and Islands*. *The Irish Journal of Management*. Vol. 22, No. 2, Irlanda, (45 66).
- Daily, Catherine y Dollinger, Mark. (1993). *Alternative methodologies for identifying family – versus nonfamily – managed business*. *Journal of Small Business Management*. Vol. 31, No. 2, Inglaterra, (79 90).
- Díaz de Rada, Vidal. (2007). *Tipos de encuestas considerando la dimensión temporal*. *Papers-Revista de Sociología*. No.86, España, (131 145).
- DOF (2002). *Ley para el Desarrollo y Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Diario Oficial de la Federación, México, (1 12).
- Donckels, Rik y Fröhlich, Erwin. (1991). *Are family businesses really different? European experiences from Stratos*. *Family Business Review*. Vol. 4, No. 7, Estados Unidos, (149 160).

- Fama, Eugene. (1980). *Agency problems and the theory of the firm. Journal of Political Economy*. Vol. 88, No. 2, Estados Unidos, (288 307).
- Filbeck, Greg y Lee, Sharon. (2000). *Financial Management Techniques in Family Business. Family Business Review*. Vol. XIII, No. 3, Estados Unidos, (201 216).
- Gaidienié, Zina y Skyrius, Rimvydas. (2006). *The usefulness of management accounting information: users' attitudes. Ekonomika*. No. 74, Lituania, (21 37).
- Gallo, Miguel Ángel y Villaseca, Álvaro. (1996). *Finance in Family Business. Family Business Review*. Vol. 9, No. 4, Estados Unidos, (387 402).
- Gallo, Miguel Ángel; Tápies, Josep y Cappuyns, Kristin. (2004). *Comparison of family and nonfamily business: financial logic and personal preferences. Family Business Review*. Vol. 17, No. 4, Estados Unidos, (303 318).
- García, Domingo; Marín, Salvador y Martínez, Javier. (2006). *La Contabilidad de Costes y Rentabilidad en la PYME, Contaduría y Administración*, enero-abril, No. 18, México, (39 58).
- Gregory, Brian; Rutherford, Matthew; Oswald, Sharon y Gardiner, Lorraine. (2005). *An Empirical Investigation of the Growth Cycle Theory of Small Firm Financing. Journal of Small Business Management*. Vol. 43, No. 4, Inglaterra, (382 392).
- Harvey, S. James. (1999). *Owner as manager, extended horizons and the family firm. International Journal of the Economics of Business*. Vol. 6, No.1, Inglaterra, (41 55).
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. (2006). *Metodología de la investigación (Cuarta Edición)*. México: Mc Graw Hill.
- Ho, Simon y Wong, K.S. (2001). *A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure. Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. No. 10, Holanda, (139 156).
- Holmes, Scott y Kent, Pam. (1991). *An empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing enterprises. Journal of Small Business Finance*. Vol. 1, No. 2, Australia, (141 154).
- Hussain, Javed; Millman, Cindy y Matlay, Harry. (2006). *SME financing in the UK and in China: a comparative perspective. Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 13, No. 4, Inglaterra, (584 599).
- INEGI (2004). *Censos Económicos 2004*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- Jorissen, Ann; Laveren, Eddy; Martens, Rudy y Reheul, Anie-Mie. (2001). *Planning and Control Practices in family firms versus non-family firms: empirical evidence from SMEs in the wholesale sector. Faculty of Applied Economics*, (1 32), Antwerp Belgium.
- Kotey, Bernice. (2005). *Goals, management practices, and performance of family SMEs. International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. Vol. 11, No. 1, Inglaterra, (3 24).
- Laitinen, Erkki. (2008). *Value drivers in Finnish family-owned firms: profitability, growth and risk. International Journal*

- Accounting and Finance*. Vol. 1, No. 1, Estados Unidos, (1 41).
- López, José y Sánchez, Sonia. (2007). *Financial Structure of the Family Business: Evidence From a Group of Small Spanish Firms*. *Family Business Review*. Vol. XX, No. 4, Estados Unidos, (269 287).
- Maury, Benjamin. (2006). *Family ownership and firm performance: Empirical evidence from Western European corporations*. *Journal of Corporate Finance*. No. 12, Holanda, (321 341).
- McConaughy, Daniel.; Matthews, Charles y Fialko, Anne. (2001). *Founding Family Controlled Firms: Performance, Risk, and Value*. *Journal of Small Business Management*. Vol. 39, No. 1, Inglaterra, (31 49).
- McMahon, Richard G. P. (2007). *Ownership structure, business growth and financial performance amongst SMEs from Australia's business longitudinal survey*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 14, No. 3, Inglaterra, (458 477).
- Mishra, Chandra S. y McConaughy, Daniel. (1999). *Founding family control and capital structure: the risk of loss of control and the aversion to debt*, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 23, No. 4, summer, Estados Unidos, (53 64).
- Myers, Stewart y Majluf, Nicholas S. (1984). *Corporate Financing and Investment Decisions when firms have information that investors do not have*. *Journal of Financial Economics*. Vol. 13, No. 2, Holanda, (187 221).
- Oswald, Sharon L. y Jahera, Jhon S. (1991). *Research notes and communication. The influence of ownership on performance: an empirical study*. *Strategic Management Journal*. Vol. 12, No. 4, Estados Unidos, (321 326).
- PED (2006). *Plan Estatal de Desarrollo de Quintana Roo 2005-2011*. Gobierno del Estado de Quintana Roo, México.
- Poutziouris, Panikkos; Chittenden, Francis; Michaelas, Nicos y Oakey, Ray. (2000). *Taxation and the performance of technology-based small firms in the U.K*. *Small Business Economics*. Vol. 14, No. 1, Holanda, (11 36).
- Romano, Claudio; Tanewski, George y Smyrnios, Kosmas. (2000). *Capital structure decision making: A model for family business*. *Journal of Business Venturing*. No. 16, Holanda, (285 310).
- Schulze, William; Lubatkin, Michael y Dino, Richard. (2003). *Toward a theory of agency and altruism in family firms*. *Journal Business Venturing*. No. 18, Holanda, (473 490).
- Tong, Yen H. (2008). *Financial reporting practices of family firms*. *Advances in Accounting*. No. 23, Estados Unidos, (231 261).
- Trostel, Albert O. y Nichols, Mary Lippitt. (1982). *Privately-held and publicly-held companies: a comparison of strategic choices and management processes*. *The Academy of Management Journal*. Vol. 25, No. 1, Estados Unidos, (47 62).
- UC (2007). *Estrategia e innovación de la pyme industrial en la comunidad de Cantabria: un análisis comparado con España*. Universidad de Cantabria, Cátedra PYME, Santander España.
- Ward, John L. (2001). *Tensión y fracaso empresarial. Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*. No. 26, enero-febrero, España, (38 41).

- Westhead, Paul y Cowling, Marc. (1998). *Family firm research: the need for a methodological rethink. Entrepreneurship: Theory and Practice*. Vol. 23, No. 1, Estados Unidos, (31 57).
- (1997). *Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*. Vol. 3, No. 1, Inglaterra, (30 52).
- Willingham, John J. y Wright, William F. (1985). *Financial statement errors and internal control judgments. Auditing: A Journal of Practice & Theory*. Vol. 5, No. 1, Estados Unidos, (57 70).
- Wu, Zhenyu; Chua, Jess y Chrisman, James. (2007). *Effects of family ownership and management on small business equity financing. Journal of Business Venturing*. No. 22, Holanda, (875 895).