

Factores que Influyen la Creación de Empresas Pymes y Empresas Familiares

Factors Influencing SME and Family Business Creation

Nava Villarreal, Alberto*

Resumen. La creación y éxito de una empresa, depende de muchos factores, siendo uno de los principales el tener una estructura de capital en óptimas condiciones. Este artículo analiza los diferentes factores socioeconómicos que afectan la creación y crecimiento de las empresas, enfocándose primordialmente en definir las diferentes fuentes de financiamiento ofrecidas para así poder lograr la óptima estructura de capital para la operación y desarrollo de estas mismas. Se define también los factores limitantes y problemas que presentan las instituciones que aportan el apoyo financiero para el desarrollo de las empresas productivas y de servicio.

Palabras claves: Emprendedores, creación de empresas, PYMES, empresas familiares, financiamiento.

Abstract. The creation and success of a company, depends on many factors, one of the principal is to have an optimal capital structure. This article analyzes the various economic factors that affect the creation and growth of enterprises, focusing primarily, on defining the different funding sources offered in order to achieve optimal capital structure for the development and its operation. It also defines limiting factors and problems presented by the institutions which provide financial support for development of production and service companies.

Key words: Entrepreneurs, Entrepreneurship, SMEs, family businesses, financing.

Introducción

En los últimos años, en México el gobierno se ha preocupado en incentivar la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas (PYMES), como una oportunidad de mejoramiento y fortalecimiento de la economía nacional.

Dentro de esta clasificación existe una peculiaridad muy importante que son las llamadas empresas familiares, las cuales tienen la característica que el control y administración de la empresa recae en una o varias personas de una misma familia.

En este artículo analizamos los distintos factores que influyen en la creación y operación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) así como en el caso específico de las empresas familiares.

Se revisaron los antecedentes históricos publicados, para definir un marco de referencia y se enfocó el estudio hacia la problemática del procuramiento de los recursos financieros como un factor prioritario a resolver bajo la premisa que si no se tiene los recursos económicos suficientes, no es factible operar una empresa.

Antecedentes.

Ferraro y Stumpo (2010), compilaron en su libro “Políticas para el mejoramiento de la productividad de las pequeñas y medianas empresas a través del fortalecimiento de redes empresariales”, los resultados obtenidos en los estudios realizados entre 2007 y 2008 en el marco del proyecto entre la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (cepal) y el gobierno italiano; destacando la importancia de las pymes en América Latina, concluyendo que la participación promedio de las pymes en la generación de empleo es del 61% del total de las empresas, contra 39% de las empresas grandes, mientras que respecto a su participación en el PIB (producto interno bruto) la participación decrece al 28% contra 71% de las grandes. En términos de exportaciones sólo participan con el 8.4% del total, contra el 91.6% de las grandes. A diferencia de lo que sucede en los países desarrollados, este sector empresarial contribuye de manera reducida en las exportaciones como resultado de su baja competitividad y productividad respecto de las grandes empresas. (pp 193 y 194)

De cierta manera estas conclusiones son ratificadas por Casas e Ibarra (2013), los cuales mencionan que una de las limitantes de las Pymes mexicanas actualmente es que no han alcanzado un nivel de competitividad suficiente como para posicionarse

en el mercado global, ni para integrarse plenamente como proveedores de grandes empresas. (p 87)

Factores que influyen en la creación de empresas

Toda iniciativa de creación de empresas tiene varios detonadores para llevarla a cabo, estos factores son de múltiple índole y origen, que según la propuesta de Alonso y Galve (2008) en referencia a la creación de empresas, mencionan que existen tres elementos claves: el empresario, la empresa y el entorno. (p 9)

García del Junco, Álvarez y Reyna (2007), proponen que los emprendedores de éxito tienen unas características que son esenciales a la hora de crear la empresa, denominándolas como “Factores Generadores”, y otras características que los favorecen llamadas “Factores Potenciadores”. (p 4)

1. Factores motivadores

En cuanto a la definición de factores o detonadores que motivan a los emprendedores a iniciar una actividad empresarial o la creación de una empresa, ha habido múltiples teorías o propuestas.

Al empresario o emprendedor, Gomez (2007), lo define como un buscador de oportunidades que mantiene un ojo abierto a los cambios del ambiente externo. (p 240)

Haciendo hincapié que los motivadores más comunes para que una persona inicie una actividad empresarial, Alonso y Galve (2008), mencionan los factores negativos y críticos, tales como la falta o pérdida de la cabeza o sostén familiar o del empleo, así como el entorno familiar donde puede existir ya alguna experiencia empresarial. (pp16 y 18)

Como consecuencia de ello, la demografía de la empresa es un campo multidimensional de investigación en donde intervienen de una manera conjunta la psicología, la sociología, marketing, ciencias políticas, economía, finanzas y administración. (Gomez 2007, p 240)

Álvarez y Valencia (2008), llevaron a cabo un análisis de los factores socio demográfico para la creación de empresas, encontrando que las relaciones anteriores del empresario con ciertos clientes importantes pueden proporcionar un espacio para el descubrimiento de oportunidades y ventajas para la conexión con una red comercial, así como la lealtad de estos demandantes. Por otro lado respecto a la edad de los empresarios mencionan que “existe la creencia de que los individuos de mayor edad tienen la ventaja de la acumulación de experiencia. Pero también se considera que los individuos más jóvenes poseen la energía, el vigor y el entusiasmo propios de su juventud, que unidos a la posesión de conocimientos recientes y a esquemas mentales más abiertos, les permiten buscar, reconocer y desarrollar oportunidades de negocio más innovadoras y, por tanto, con mayor potencial de crecimiento económico.” En el aspecto educativo este factor tiene un peso importante aunque no determinante. (pp 244 y 245)

Las conclusiones de su estudio los llevan a definir qué:

“el empresario que toma la decisión de emprender un nuevo negocio es un individuo joven, menor de 44 años, con estudios secundarios o superiores y con experiencia en el sector de actividad. Concretamente, estos resultados sugieren que la edad, la educación y la experiencia del empresario son factores especialmente relevantes en la puesta en marcha del negocio, por tanto, deben tenerse en cuenta a la hora del diseño y desarrollo de los planes de acción encaminados a fomentar el espíritu empresarial y la tasa de

crecimiento del tejido empresarial.” (Álvarez y Valencia 2008, pp 349 y 350)

Por otro lado, García del Junco, Álvarez y Reyna (2007), en contra de lo esperado concluyen que “las características: ambición, espíritu de sacrificio, capacidad para asumir riesgo, necesidad, insatisfacción laboral, entusiasmo, no tienen tanta importancia en las cualidades que caracterizan al espíritu emprendedor.” Sino que existen otros aspectos tales como la selección de sus equipos, buen carácter, independencia, constancia, conocimientos, etc. Los cuales también influyen de manera importante en el éxito de la creación de las pequeñas empresas. (p 5)

2. Factores económicos

Cuando se tiene en mente la creación de una empresa o actividad empresarial, Los empresarios o emprendedores, además de los factores mencionados anteriormente también consideran la parte económica propia y del proyecto como otro factor indispensable a cumplir y por lo tanto recurren a diferentes fuentes de financiamiento para ello.

Desde nuestro punto de vista este factor lo podríamos catalogar como prioritario a resolver, dado que si no tenemos los recursos necesarios para llevar a cabo nuestro proyecto, la probabilidad de éxito sería nula.

Rodríguez (2006), menciona que en su estudio sobre los emprendedores en Venezuela, las tres fuentes de financiamiento inicial de los emprendedores fueron recursos propios o de parientes cercanos, socios y amigos. Encontrando que la ausencia de participación institucional (programa gubernamental o fondo de capital de riesgo) como fuente de financiamiento de nuevos negocios coincide con las

tendencias mostradas por otros estudios, como el del Monitor Global de la Iniciativa Empresarial (GEM, por sus siglas en inglés). (p 22)

En el resto de este artículo hablaremos más detalladamente de las diferentes alternativas de las fuentes de financiamiento así como de los factores limitantes o problemas a los que se enfrentan los empresarios para obtenerlos.

Fuentes de financiamiento

Dependiendo del origen del dinero podemos hacer una primera clasificación la cual es: “Recursos propios y recursos ajenos” ya sea del emprendedor, de la familia y amistades o reinversiones de utilidades previas de la empresa o de terceras personas tales como, proveedores, instituciones financieras o de desarrollo y gubernamentales.

1. Recursos propios

Elston y Audretsch (2011), llegaron a la conclusión que el 58% de los emprendedores encuestados en Estados Unidos, obtienen de sus ganancias de un segundo trabajo, el capital inicial para empezar un nuevo negocio; el 21% de préstamos personales y el 13% de tarjetas de crédito. (p 215).

En muchos de los casos los emprendedores recurren a familiares y personas cercanas a ellos invitándolos a participar en la empresa ya sea como inversionistas o participar también en la administración y operación de la misma. Al respecto, Bonfil (2003), establece como “la primera fuente de financiamiento” a los familiares y amigos, por dos razones fundamentales: “ 1) Esperan obtener un favor similar cuando lo requieran (reciprocidad) y 2) Es una forma de ahorro, pues no pueden gastar esos recursos mientras los tengan prestados.” (p. 68)

2. Recursos de terceros

En este apartado se encuentran aquellas fuentes de financiamiento a corto o largo plazo, las cuales están registradas en el balance de la empresa en la sección del pasivo o recursos ajenos. Haciendo una optimización e incrementando el control en la operación de la empresa, el tener a un nivel óptimo las cuentas de clientes y proveedores, se puede liberar el flujo de efectivo y por lo tanto mejorar la liquidez de la empresa.

En un estudio sobre el financiamiento de las pymes en México, Lecuona (2009), analizando información de Banxico, menciona que los proveedores han ocupado la posición principal como fuente de fondos, teniendo 71% del financiamiento a las pequeñas empresas en el 2007, aunque en el 2008 cayó hasta 62.6%, probablemente como resultado de los problemas de liquidez enfrentados por muchas empresas proveedoras y a la mayor disponibilidad de crédito bancario para los pequeños. (p 83)

Otra fuente no menos importante es la de utilizar inversionistas desarrolladores llamados “Ángeles y de Capital de riesgo” los cuales que además de dar soporte a la parte financiera apoyan con su experiencia al desarrollo de los nuevos emprendedores. Mason y Harrison (1995) Mencionan que la industria del “Capital de riesgo” ha tenido un rol catalítico en el proceso de emprendimiento para empezar y hacer crecer los nuevos negocios, mediante la identificación de apoyos financieros y el fomento del talento empresarial de los emprendedores. (p 154).

Lo anteriormente expuesto esta ratificado con el estudio hecho por Vainrub (2007) el cual menciona que “Los inversionistas ángeles se han convertido no sólo en fuentes de financiamiento sino también en mentores, pues aportan a las iniciativas un «capital inteligente»: una combinación de capital humano y financiero” (p 58).

3. Factores limitantes

En este nuevo segmento se exponen algunas limitantes tanto para los inversionistas como sus empresas, así como para las instituciones que de una forma u otra apoyan a este desarrollo.

Casas e Ibarra (2013), Mencionan que una de las limitantes de las Pymes mexicanas actualmente es que no han alcanzado un nivel de competitividad suficiente como para posicionarse en el mercado global, ni para integrarse plenamente como proveedores de grandes empresas. (p 87)

En cuanto a la manera de como las mujeres emprendedoras utilizan la estructura de capital en sus empresas, Coleman y Robb (2009) mencionan, que en el financiamiento tienen dificultades en la obtención de créditos y con el trato de de las personas involucradas en el proceso del mismo, esto lo concluyen porque las mujeres son menos propensas a utilizar crédito que los hombres (p 399).

Otro factor preponderante por el cual los emprendedores y las nuevas empresas batallan para conseguir fondos suficientes para el arranque de su operación es que tanto las personas como sus empresas carecen de un respaldo económico atractivo para las instituciones financieras, que puedan facilitarles el acceso a los fondos requeridos, tal y como lo mencionan Salloum y Vigier (2002) en su artículo:

“Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que algunas firmas no puedan obtener fondos a través del sistema financiero, de hecho cabría esperar que si esto se solucionara, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades genuinas ocurren en las situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable

a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo (o es restringido) porque la firma no obtiene fondos del mercado.” (p 2).

Gomez, Garcia y Marín (2009), realizaron un estudio sobre empresas mexicanas encontrando que los principales obstáculos que perciben al buscar recursos necesarios para sus necesidades de inversión, el factor más valorado fueron las altas tasas de interés. En segundo lugar se señaló el exceso de trámites, lo que se conoce como “burocracia bancaria”, y En tercer lugar, las empresas mencionaron como obstáculo, los requisitos de garantía. (p 229 y 230)

Dentro de las instituciones financieras también existen factores que afectan la facilidad de asignar recursos financieros necesarios para las empresas. Estos factores son del tipo económico y del tipo de prioridades estratégicas y de riesgo. Ejemplo de ello nos lo menciona Núñez (2009):

“La extranjerización de los intermediarios ha provocado que los intereses transnacionales se volvieran dominantes en nuestro país, reduciendo el ritmo de crecimiento al no destinar el crédito a las empresas productivas, privilegiando los créditos al consumo y vivienda, dañando la estructura de las empresas industriales, comerciales y de servicios, dejando en los hechos sin control ni regulación los servicios financieros y permitiendo su distorsión hacia fines de altas ganancias y por lo tanto promover la especulación en lugar del desarrollo, perjudicando los intereses de la mayor parte de la población” (p 6).

Concha (2009) también lo expresa respecto a las amenazas de competencia de las instituciones micro financieras en Perú, menciona que “es el ingreso al país de nuevas empresas financieras de origen extranjero, que ya se sienten atraídas por los altos índices de rentabilidad que se obtienen en el Perú.” (p. 29)

Conclusiones

La evolución y el crecimiento de los países a través del tiempo siempre han estado basados en el emprendimiento de sus habitantes. Con el avance tecnológico y de las necesidades de la población, ese crecimiento ha sido exponencial.

Cada día es más complicado y difícil el conseguir el apoyo financiero adecuado para llevar a cabo esas iniciativas y proyectos emprendedores.

Los diferentes países del mundo están conscientes y se han preocupado en facilitar esos apoyos tan necesarios para su crecimiento, aunque también se han dado cuenta de las limitaciones y problemas para llevar a cabo dicha tarea.

Este artículo ha esbozado superficialmente las alternativas de financiamiento y mostrados algunas de las limitantes y amenazas encontradas en el afán de llevar a cabo dichos apoyos, así como los problemas, trabas y experiencias de algunos países de Latinoamérica; además muestra la punta del iceberg de todo lo que se puede y debe hacer para así darle el apoyo y empuje necesario para el crecimiento de la oferta económica y financiera de la actividad empresarial, buscando sembrar la inquietud de continuar investigando y proponer alternativas o modelos de cómo optimizar y facilitar los apoyos que las diferentes dependencias gubernamentales y de fomento económico y empresarial, pudieran ofrecer con la particularidad de cada país.

Conclusions

The evolution and growth of countries over time have always been based on the enterprise of its inhabitants. With technological advancement and the needs of the population, that growth has been exponential.

Every day is more complicated and difficult to get adequate financial support to carry out these initiatives and entrepreneurial projects.

Different countries of the world are aware and concerned to facilitate this support as needed for growth, but they have also realized the limitations and problems in carrying out this task.

This article has outlined superficially financing alternatives and shown some of the limitations and threats found in the desire to carry out such support, as well as problems, obstacles and experiences of some Latin American countries, also shows the tip of the iceberg of all what can and should do in order to give necessary support and push for economic growth and financial supply business, seeking to sow unrest to continue research and propose alternative models of how to optimize and facilitate the support that various government, business and economic development agencies, could offer with the particularity of each country.

Referencias

- Alonso, M y Galve, C. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*. 26, 5-44.
- Álvarez, A. y Valencia, P. (2008). Un Análisis de los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad. *Revista de Economía Mundial*. 18, 341-353.
- Bonfil, C. C. (2003). Fuentes de financiamiento para la microempresa en México. *Aportes: revista mexicana de estudios sobre la cuenca del pacifico*, 31(5), 61-85.
- Casas, E. e Ibarra, L. (2013). Análisis del impacto de crecimiento en las Pymes que se desarrollaron bajo un Esquema de incubación: caso de estudio. *Revista internacional administración y finanzas*, 6 (3), 85-94.
- Coleman, S. y Robb. (2009). A Comparison of New Firm Financing by Gender: Evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Business Economics*. 33(4), 397-411.
- Concha, E. T. (2009). Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia. *Contabilidad y Negocios*, 4(8), 23-32.
- Elston, J. y Audretsch, D. (2011). Financing the entrepreneurial decision: an empirical approach using experimental data on risk attitudes. *Small Business Economics*, 36 (2), 209-222.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (compiladores) (2010). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina.

- Entre avances innovadores y desafíos institucionales. *Comisión Económica para América Latina y El Caribe (cepal), Col. Libros de la cepal*. 107 (386), 193-195.
- García del Junco, J. Álvarez, P. y Reyna, R. (2007). Características del emprendedor de éxito en la creación de PYMES españolas. *Estudios de Economía Aplicada*. 25 (3), 1-26.
- Gomez, A., García, D. y Marín, S., (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Análisis Económico*. 57 (24), 217-238.
- Gómez, L. (2007). The process and problems of business Start-Ups. *Pensamiento & Gestión*. Universidad del Norte. 22, 232-255.
- Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente, *Economíaunam*, 6 (17), 69-91.
- Mason, C. M. y Harrison, R. (1995). Closing the Regional Equity Capital Gap: The Role of Informal Venture Capital. *Small Business Economics*. 7(2), 153-172.
- Núñez, H. (2009). Crisis del financiamiento en México. Papel de los mercados financieros. *Cotidiano –Revista de la realidad mexicana*. 157, 5-15.
- Rodríguez, A. (2006). El emprendedor venezolano. *Debates IESA*. 11(3), 20-22.
- Salloun, C. y Vigiél, H. (2002). Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos – pymes. *En Dichiara, R. (Ed.) Competitividad de pequeñas y medianas empresas industriales y desarrollo regional*. Universidad Nacional del Sur. 1-23.
- Vainrub, R. (2007). Se busca Inversionista Ángel. *Debates IESA*. 12, 56-60.
-

***Acerca del Autor**

El Ing. Alberto Nava Villarreal, obtuvo su título de Ingeniero Químico Administrador en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), en The Georgia Institute of Technology obtuvo su grado de “Master of Science in Information and Computer Science”, y es candidato al doctorado en administración por valores por el INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES SPENTA MÉXICO. San Nicolás, N. L., México, 66450. anavav@prodigy.net.mx