

## PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO

**Rodrigo Alejandro Olivares-Contreras**<sup>1</sup>

Universidad Tecnológica Metropolitana  
rodrigo.olivares@utmetropolitana.edu.mx  
mercadolivares@yahoo.com.mx

**Nery Elena Rodríguez-Valencia**<sup>2</sup>

Universidad Tecnológica Metropolitana  
nery.rodriguez@utmetropolitana.edu.mx  
neryelena@hotmail.com

**Anel Flores-Novelo**<sup>3</sup>

Universidad Autónoma de Yucatán  
Anel.flores@correo.uady.mx

**Nayely Melina Reyes-Mendoza**<sup>4</sup>

Universidad Tecnológica Metropolitana  
nayely.reyes@utmetropolitana.edu.mx

### Resumen

La presente investigación se desarrolla dentro del ámbito de las finanzas de las empresas, en específico, de las empresas en México. Tiene como objetivo identificar cuáles son las principales fuente de financiación para iniciar un negocio. Se utilizó la base de datos del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) México Adult Population Survey (APS) Individual Level 2015*. Se identificó que en su mayoría los empresarios prefieren iniciar un negocio por cuenta propia sin asociarse con otras personas; asimismo, se encontró los montos en promedio que los mexicanos necesitan para iniciar una empresa y finalmente, se descubrió que la familia es la principal fuente de financiación de los empresarios al momento de crear una empresa, seguida por las instituciones financieras y los inversores privados. Se recomienda profundizar en las motivaciones por las cuales los empresarios prefieren estas fuentes de financiación.

Palabras clave: *GEM - creación de empresas - Fuentes de financiación - Emprendimiento.*

### Abstract

The present investigation is developed within the scope of the finances of the companies, specifically, of the companies in Mexico. Its objective is to identify which are the main sources of financing to start a business. The database of the *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Mexico Adult Population Survey (APS) Individual Level 2015* was used. It was identified that most entrepreneurs prefer to start a business on their own without associating with other people; likewise, the average amount that Mexicans need to start a business was found and finally, it was discovered that the family is the main source of financing for entrepreneurs when creating a company, followed by financial institutions and private investors. It is recommended to go deeply into the motivations for which businessmen prefer these sources of financing.

Keywords: *GEM - business creation - Sources of financing - Entrepreneurship.*

<sup>1</sup> 2 Máster Universitario en Investigación en Creación y Gestión de Empresas. Universidad Autónoma de Barcelona. Profesores de Tiempo Completo.

<sup>3</sup> Doctorado en Ciencias de la Administración. Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor de Tiempo Completo.

<sup>4</sup> Doctorado en Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de Yucatán. Investigador.

\* Se agradece al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y al Grupo de Investigación del *Global Entrepreneurship Monitor México* encabezado por Daniel Moska Arreola, Elvira Elena Naranjo Priego y Marcia Estela Campos Serna por las facilidades para la obtención y uso de la base de datos del *GEM México 2015*.

## 1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se encuentra dentro del área de la gestión de empresas, centrándose en el fenómeno de la creación de empresas desde una perspectiva financiera.

Diversas investigaciones a nivel internacional identifican al financiamiento como un determinante en el éxito de las empresas de reciente creación. Sin embargo, no todos los emprendedores tienen acceso a estas fuentes de capital, por lo que se capitalizan a través de un muy limitado abanico de fuentes.

Esta limitación, aparentemente, es constante en todas las latitudes de nuestro planeta pero se acrecienta principalmente en países pobres o en vías de desarrollo.

Latinoamérica no es la excepción. Esta condición se traduce en emprendedores que limitan su financiamiento a ahorro personal o préstamos a familiares y amigos; y, dejando muy por detrás a otras fuentes de financiamiento.

Una vez reconocido el estado del arte, se estableció como objetivo de la investigación el identificar las principales fuentes de financiamiento para la creación de empresas de los empresarios de empresas activas en México. Utilizando la *Adult Population Survey (APS)* del *Global Entrepreneurship Monitor México* del año 2015 y utilizando el sistema de análisis estadístico SPSS se realiza estadísticos descriptivos. Los datos fueron tomados de las empresas con operaciones en marca por lo que son catalogadas como activas.

Los resultados muestran una correspondencia de la situación mexicana con el resto de Latinoamérica, al presentar los más altos índices de financiamiento en familiares, bancos e instituciones financieras y amigos.

Se recomienda realizar estudios a mayor profundidad para identificar las relaciones entre las variables estudiadas, así como migrar a estudios no únicamente a empresas establecidas sino a futuros empresarios y empresarios que hayan cerrado sus negocios para conocer la situación del financiamiento desde varias aristas.

## 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La actividad empresarial, en concreto la creación de empresas, provee de importantes beneficios a las naciones con el propósito de dejar atrás la pobreza y elevar el bienestar de la población (UNDO, 2004).

Desafortunadamente, los retos del proceso emprendedor son impares, la población con mayores carencias económicas no poseen las mismas oportunidades para crear empresas de manera exitosa (Kantis, 2008).

Giné (2011) descubre que el acceso al capital de trabajo es un facilitador para la transición al desarrollo económico. Sin el capital de trabajo es imposible desarrollar actividades productivas que brinden ingresos a la población; ya que sin la liquidez no se pueden enfrentar los gastos de la operación ni se podrá garantizar la actividad a través del tiempo (Córdoba, 2012).

Ante lo anterior, el acceso al capital de trabajo hace posible la creación de actividades productivas (Hamann y Mejía, 2011).

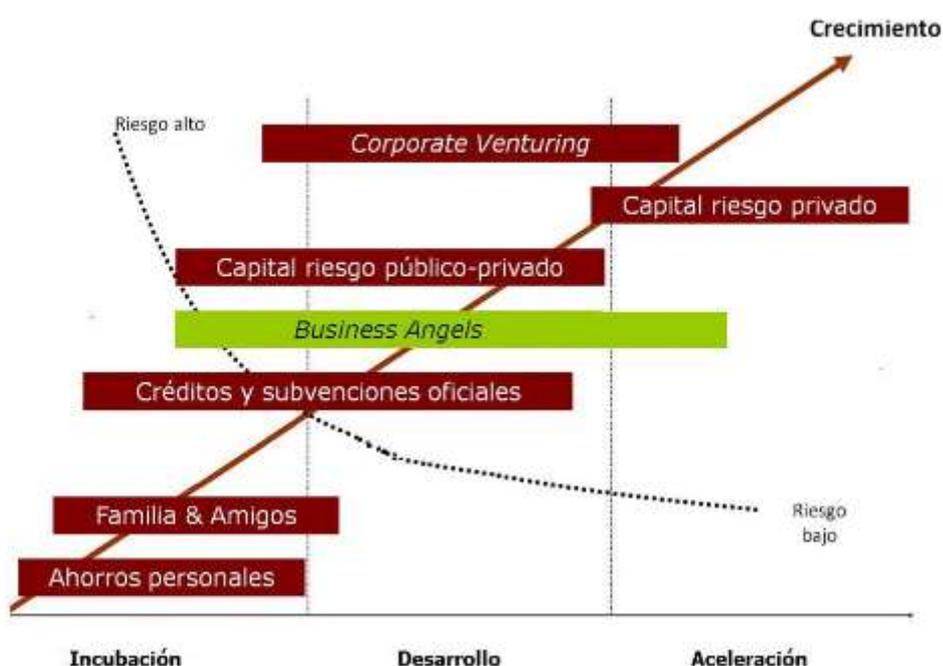
Sobre ese mismo tema, Messina & Pena (2012) mencionan que una de las principales claves del éxito en la creación de empresas es una oferta de financiamiento acorde con las necesidades a lo largo de las diferentes etapas del proceso del emprendimiento; debido principalmente a que la carencia de financiamiento es un motivo del fracaso para los emprendedores. De hecho, el GEM (2012) identifica que entre las causas de los fracasos de los emprendedores en países en vías de desarrollo más del 50% abandonan su negocio por problemas de financiación.

Según Messina y Pena (2012) las principales formas de financiamiento tradicional para los emprendedores son:

- Ahorros personales y Financiamiento de conocidos (amigos o familiares).
- Préstamo Bancario: generalmente se exigen garantías difíciles de cumplir para un emprendedor.
- Tarjetas de Crédito: es unos de los créditos más caros y de corto plazo.
- Organizaciones / Instituciones orientadas a emprendedores: organizaciones especializadas en promover el desarrollo de emprendedores donde el préstamo se adecua perfectamente al proceso emprendedor.
- Capital semilla: capital necesario para financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha del emprendimiento.

- Inversionistas ángeles: las aportaciones de este tipo se dan generalmente para las emprendimientos en funcionamiento.
- Capital de riesgo o venture capital: el venture capital o inversión en las primeras fases de un emprendimiento, se orientan a emprendimientos con cierto grado de consolidación y desarrollo, pues son fondos que invierten mayores cantidades de dinero que en las formas anteriores (pag7).

Gráfico 1. Principales fuentes de financiamiento para emprendedores y el nivel de riesgo.



Tomado de la adaptación de Messina y Pena (2012) del Centro de Emprendedurismo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la UDELAR

Una vez que se conoce las principales fuentes de financiamiento, resulta necesario determinar cuáles son a las que recurren los empresarios, de ahí que Berger y Udell (1998) señalan que al iniciar actividades, los emprendedores utilizan recursos provenientes de ellos mismos como fundadores del negocio y de algunas fuentes cercanas a ellos.

Otra de las fuentes de financiamiento temprano es, además de los ahorros del emprendedor, el apoyo de familiares y amigos, estas se conocen como ahorros internos y son de las fuentes a la que más dependencia tienen los emprendedores (Kantis, 2004). En otra publicación, Kantis (2008) comenta que un 77% de los emprendedores se limita al propio contexto familiar. Por consiguiente, las dos principales fuentes de acceso al capital son de índole informal (Hamann y Mejía, 2011).

Aunado a eso, Matíz y Cuevas (2013) mencionan que al estudiar el modelo actual de emprendimiento identificaron que en su gran mayoría los empresarios cubren sus necesidades de financiamiento a través de recursos propios o líneas de crédito a las que tienen acceso pero que no están diseñadas para este fin y, desafortunadamente, no logran cubrir los volúmenes de capital propicios para su negocio. Otra de las fuentes de financiamiento es el crédito tradicional y el microcrédito, los cuales suelen ajustarse al tipo de perfil del interesado. Desafortunadamente, el acceso a estas es complejo por las condiciones y requisitos que exigen, además de los costos en que se incurre, razones que conlleva a los interesados a recurrir al crédito informal; si bien ilegal y altamente costoso, es una opción que se presenta fácil y acorde con las necesidades de quienes la buscan (Ordóñez-Castaño y Guerra, 2014).

Finalmente, se encuentra el acceso a los mercados financieros pero esta fuente es casi inexistente para los empresarios con planes de crear empresa o de empresas de reciente creación (Informe GEM Colombia, 2006).

Ante todo lo presentado anteriormente, se puede concluir que los estudios previos señalan la importancia de un buen financiamiento como fuente de liquidez para iniciar un negocio y cubrir todas las necesidades operativas de la empresa; sin embargo, muchos grupos poblacionales encuentran limitado el acceso a estos recursos por lo que recurren a ahorros personales o préstamos a familiares o amigos. Las demás fuentes de financiamiento exigen muchos requisitos a los emprendedores por lo que el acceso a estas es casi nulo.

### 3. OBJETIVO

Una vez que se conoce la situación del acceso al capital a nivel internacional a través de los estudios previos analizados en la revisión de la literatura es que se decidió establecer como objetivo de la investigación: Identificar las principales fuentes de financiamiento para la creación de empresas de los empresarios de empresas activas en México.

### 4. METODOLOGÍA

Para la realización del estudio se utilizó *individual level* de la *Adult Population Survey (APS)* del *Global Entrepreneurship Monitor México* del año 2015. El GEM es el más importante estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial.

El *GEM* utiliza la encuesta nacional sobre la participación y actitudes hacia el emprendimiento, la cual mide el emprendimiento en la población adulta.

El *GEM* utiliza una metodología única en todos los países que participan del estudio mediante la cual describe al emprendedor, su ambiente y los factores que influyen en su actividad emprendedora. La cual tomó información de 4643 empresas en todo el territorio nacional. En específico, la información utilizada se tomó de las empresas catalogadas como activas y que representaban aproximadamente 381 observaciones de la encuesta total. Se decidió utilizar a las empresas activas, las que actualmente están realizando operaciones productivas; debido a que estas han realizado las acciones correctas para mantenerse vivas.

Se realizaron estadísticos descriptivos utilizando *IBM SPSS Statistics* para las preguntas relacionadas a las fuentes de financiamiento y montos financieros necesarios para iniciar un negocio en México. Las preguntas analizadas fueron:

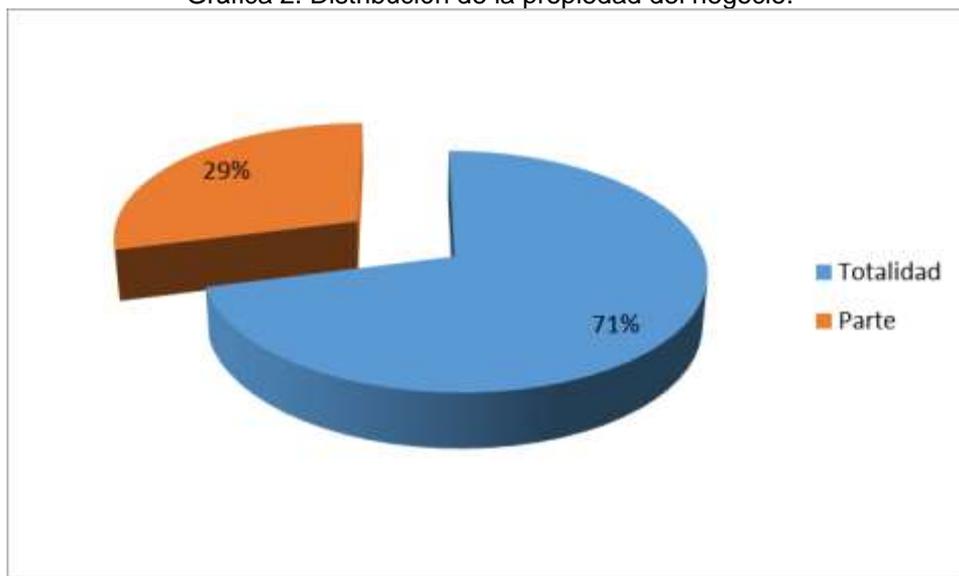
- *Do you personally own all or part of this business?*
- *How many people, including yourself, both own and manage this business?*
- *How much money, in total, was required to start this new business?*
- *How much of your own money, in total, did you provide to this new business?*
- *Did you receive money from family members?*
- *Did you receive money from friends or neighbors?*
- *Did you receive money from employer or work colleagues?*
- *Did you receive money from banks or other financial institutions?*
- *Did you receive money from private investors or venture capital?*
- *Did you receive money from government programs, donations or grants?*
- *Did you receive money from online crowdfunding?*

### 5. RESULTADOS

De acuerdo con los datos de la muestra 2015 se obtuvieron los siguientes resultados para las empresas activas mexicanas:

Al preguntarles sobre si ellos son dueños de la totalidad o de una parte del negocio se descubrió que el 71% prefieren iniciar un negocio por cuenta propia.

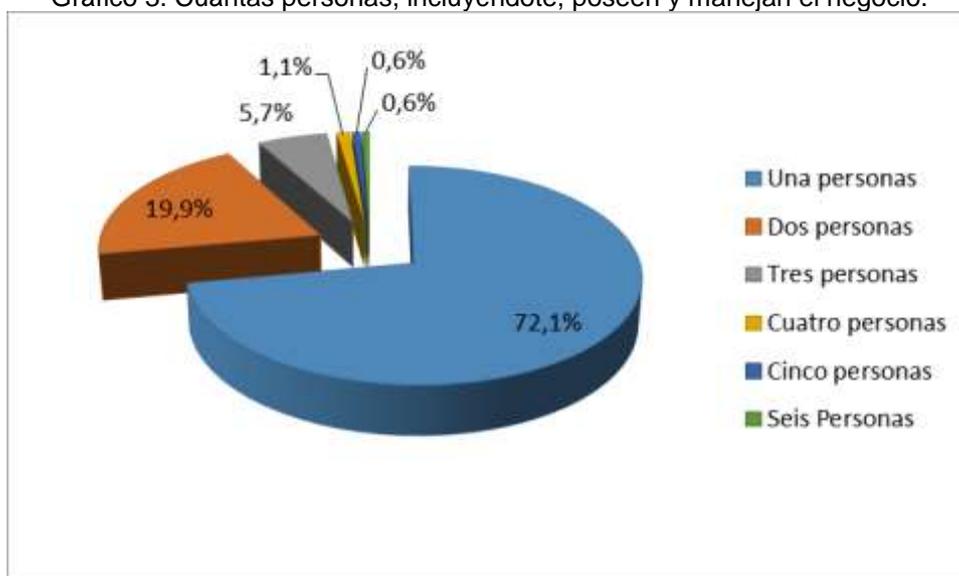
Gráfica 2. Distribución de la propiedad del negocio.



Fuente: Elaboración propia con base en la APS del GEM México 2015

En segundo término, se preguntó sobre el número de personas que se asociaron para iniciar el negocio y se descubrió que el 72.1% prefieren no asociarse con otras personas e iniciar el negocio solos, mientras que el 19.9% lo hace con un socio.

Gráfico 3. Cuántas personas, incluyéndote, poseen y manejan el negocio.

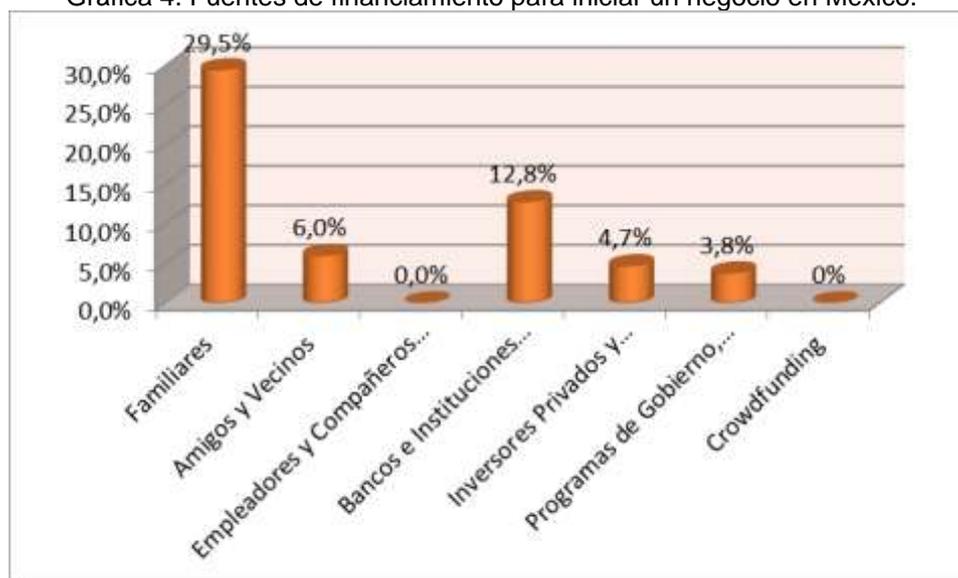


Fuente: Elaboración propia con base en la APS del GEM México 2015

Al analizar sobre la cantidad de dinero total para arrancar un negocio en México, la muestra arrojó que en promedio es necesario contar con un capital de \$66,527 pesos mexicanos. Asimismo, cuando la inversión es compartida, los socios fundadores han aportado la cantidad de \$28,026 pesos mexicanos por persona.

Al consultar sobre las principales fuentes de financiación, la muestra arroja que el 29.5% eligen a los familiares como principal fuente de ingresos, seguidos del 12.8% de bancos e instituciones financieras y del 6% de amigos y vecinos.

Gráfica 4. Fuentes de financiamiento para iniciar un negocio en México.



Fuente: Elaboración propia con base en la APS del GEM México 2015

## 6.

### CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

### CONCLUSI

Basado en los resultados obtenidos se puede concluir que los empresarios mexicanos prefieren aventurarse en iniciar un negocio en solitario, muy probablemente por ser desconfiados de compartir información, know-how e inversiones con otros inversionistas. Desafortunadamente, esta modalidad muy probablemente limite el intercambio de ideas con otros empresarios o con personas con conocimiento proveniente de otras áreas de la gestión de negocios.

Asimismo, en caso de asociarse con otros inversores para arrancar algún negocio prefieren hacerlo con el menor número de participantes posible, siendo con un inversor la modalidad que prefieren cuando no lo hacen en solitario.

Otro de los puntos a destacar de la investigación fue descubrir que, en promedio, los emprendedores inician sus negocios con cantidades de dinero no muy elevadas. En México, se identificó que con aproximadamente \$65000 pesos la gente puede iniciar un negocio. Este se considera un dato positivo puesto que es una cantidad que para muchos mexicanos es posible de obtener a través de ahorro o de préstamos.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento, muy relacionado con los resultados de las primeras preguntas, volvemos a encontrar que el empresario mexicano es bastante celoso en lo relacionado a comprometerse con terceros en préstamos para iniciar su negocio. Elige principalmente a personas muy cercanas a él, como familiares y amigos para obtener los recursos necesarios.

Otro de los datos a destacar de la investigación es que los bancos y las instituciones financieras únicamente son utilizadas en un 13% de los empresarios; es evidente que en México a diferencia de otros países las personas evitan recurrir a los préstamos bancarios; muy probablemente a las elevadas tasas de interés.

Importante también es de mencionar que aunque en los últimos años en México se ha intentado desarrollar una cultura emprendedora encabezada principalmente por el gobierno, quien ha creado diversas instituciones y fondos de apoyo a la creación de empresas; desafortunadamente menos de un 4% han utilizado estos recursos para fundearse.

Por último, el crowdfunding es una fuente de financiamiento que a nivel mundial ha captado mucho la atención de emprendedores y empresarios para obtener recursos en sus nuevos negocios. Redes sociales, medios masivos e incluso instituciones de gobierno se han enfocado en promover este medio de fondeo para que micro y pequeños empresarios puedan desarrollar sus ideas y productos. Sin embargo, en México parece que este auge por el crowdfunding ha pasado desapercibido, ya que ninguno de los empresarios obtuvo recursos a través de este medio. Estos resultados muy probablemente se deban al temor del tejido empresarial mexicano por compartir sus ideas de emprendimiento, por no dominar herramientas en línea de comunicación o simplemente por el miedo fundearse a través de personas totalmente

desconocidas. Es de suma importancia que los diversos actores dedicados a promover el emprendimiento comuniquen esta herramienta a todos los posibles empresarios para abrirse a un mercado global de inversores.

Como recomendaciones al trabajo se propone que se realicen no únicamente estudios descriptivos sino se intente encontrar relaciones entre las diversas variables. Asimismo, migrar el estudio no únicamente a empresas activas sino también a futuros emprendedores y a empresarios que fracasaron y tuvieron que cerrar sus negocios para saber cuáles son sus expectativas o experiencias con respecto a la financiación.

## 7.

### CIAS

## REFEREN

- Berger, Allen N. y Udell, Gregory F. (1998). *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle*. *Journal of Banking and Finance*. Volumen 22.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones
- Global Entrepreneurship Monitor (2006). *Informe Colombia 2006*.
- Global Entrepreneurship Monitor (2012). *Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, 2011.
- Giné, X. (2011). "Access to capital in rural Thailand: An estimated model of formal vs. informal credit". *Journal of Development Economics*, 96(1), 16-29.
- Hamann, F., & Mejía, L.F. (2011). *Formalizando la informalidad empresarial en Colombia*. Borradores de Economía(676)
- Kantis, H. (Ed.). (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. IDB.
- Kantis, H. (2008). *Emprendedores de origen humilde: ¿ cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina*. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Matíz, F. J., & Cuevas, Y. M. (2013). *La cadena de financiación: Una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento*. *Revista EAN*, (63), 59-72.
- Messina, M., & Pena, J. (2012). *ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES*. *Recuperado de [http://www.ccee.edu.uy/jacad/2013/file/ADMINISTRACION/Alternativas% 20de% 20Financiamiento% 20para% 20Emprendedores.pdf](http://www.ccee.edu.uy/jacad/2013/file/ADMINISTRACION/Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20Emprendedores.pdf)*.
- Ordóñez-Castaño, I. A., & Guerra, E. (2014). *Microcrédito y créditos tradicional e informal como fuentes de financiamiento: facilidad de acceso y costos del capital de trabajo*. *Revista Entorno*, 57, 56-69.