



## Funding Sources used by Familiar Businesses in Puebla, México

By Alfredo Pérez Paredes, José Aurelio Cruz De Los Ángeles  
& Amado Torralba Flores

*Benemérita Universidad Autónoma De Puebla*

**Abstract-** Currently, enterprises shape the economic engine of any country or region. Certainly, Puebla municipality's case in Mexico is not the exception, considering that more than 95% of the enterprises settled in Puebla are micro most of them being familiar businesses.

These types of businesses find trouble with the creation and functioning of the enterprise, due to the fact that they do not count with any funding source. That is the reason why it is a matter of interest identify the different funding sources used by this businesses.

In order to achieve the research's main purpose, a research's instrument was created and applied to managers or owners of the familiar businesses in Puebla. The information gathered showed that most of them started the business with their own capital, by the time they had collected the enough amount of money. Likewise, it was found that the main funding sources are family or friends' money, bank credits are less requested.

To conclude, results showed that the most common funding sources used by familiar businesses in Puebla are family members, friends or even their own capital. Unfortunately, the Mexican Bank System does not really support micro entrepreneurs.

**Keywords:** *funding sources, familiar businesses and puebla.*

**GJMBR-G Classification:** *JEL Code: L20*



*Strictly as per the compliance and regulations of:*



# Funding Sources used by Familiar Businesses in Puebla, México

## El Financiamiento De La Empresa Familiar En Puebla, México

Alfredo Pérez Paredes <sup>α</sup>, José Aurelio Cruz De Los Ángeles <sup>σ</sup> & Amado Torralba Flores <sup>ρ</sup>

**Abstract-** Currently, enterprises shape the economic engine of any country or region. Certainly, Puebla municipality's case in Mexico is not the exception, considering that more than 95% of the enterprises settled in Puebla are micro most of them being familiar businesses.

These types of businesses find trouble with the creation and functioning of the enterprise, due to the fact that they do not count with any funding source. That is the reason why it is a matter of interest identify the different funding sources used by this businesses.

In order to achieve the research's main purpose, a research's instrument was created and applied to managers or owners of the familiar businesses in Puebla. The information gathered showed that most of them started the business with their own capital, by the time they had collected the enough amount of money. Likewise, it was found that the main funding sources are family or friends' money, bank credits are less requested.

To conclude, results showed that the most common funding sources used by familiar businesses in Puebla are family members, friends or even their own capital. Unfortunately, the Mexican Bank System does not really support micro entrepreneurs.

**Keywords:** *funding sources, familiar businesses and puebla.*

**Resumen-** En la actualidad las empresas conforman el motor económico de cualquier país o región y en el caso del municipio de Puebla en México, no es la excepción sobre todo si se considera que más del 95% de las empresas son micro y la mayoría son empresas familiares.

Estas empresas familiares, se enfrentan al problema del financiamiento para poder crear la empresa y después para el funcionamiento de la misma y es por ello que es de interés identificar como ha sido el financiamiento para este tipo de empresas.

Para lograr lo anterior se diseñó un instrumento para la recopilación de información a empresarios familiares en Puebla y cuestionarles el tema del financiamiento y se encontró que la mayoría de los empresarios iniciaron su empresa hasta que reunieron la cantidad de dinero necesario para poder aperturar su empresa, así mismo, se encontró que las principales fuentes de financiamientos son los familiares o amigos y prácticamente el crédito solicitado a los bancos es muy bajo.

Como conclusiones se pueden decir que el financiamiento para los empresarios familiares en Puebla son los recursos propios o de familiares y lamentablemente el

sistema bancario mexicano en realidad no apoya a los microempresarios.

**Palabras Clave:** *financiamiento, empresas familiares y puebla.*

### I. INTRODUCCIÓN

Las empresas familiares en México conforman más del 90% Simón (2013) de las industrias establecidas, es por ello que se tomó la decisión de hacer la investigación; la misma fue realizada con el objetivo principal de conocer cuáles han sido las fuentes de financiamiento desde el inicio de operaciones hasta su funcionamiento, particularmente en el municipio de Puebla, del estado de Puebla en México, debido que resulta interesante identificar como es que las organizaciones enfrentan los problemas financieros que se llegan a suscitar.

Dentro de la investigación se presentará el marco teórico, que sustentó el estudio realizado, en él se describe detalladamente a las empresas familiares así como los tipos de financiamiento que existen en la actualidad y de los cuales las organizaciones pueden obtener recursos en caso de ser necesarios.

Para la realización de la presente investigación se utilizó un instrumento que permitiera identificar las fuentes de financiamiento en las empresas familiares en el municipio de Puebla, por lo tanto se determinó las características de la población objetivo, se determinó una fórmula para determinar el tamaño de la muestra y se ocupó el programa SPSS para la validación del instrumento para determinar su fiabilidad. Asimismo se identifican los resultados obtenidos de dicho instrumento; éstos se presentan de acuerdo a las dimensiones que se tomaron en cuenta al realizar la encuesta.

Por último se presentan las conclusiones que se obtuvieron de acuerdo a los resultados obtenidos.

### II. MARCO TEÓRICO

Se entiende por empresa al conjunto de recursos humanos, financieros, tecnológicos y materiales que conforman un sistema mediante el cual se pretende satisfacer las necesidades de la demanda, dicha institución ofrece bienes y servicios.

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo al número de trabajadores con los que se cuentan, el

**Author α σ ρ:** Management Faculty from Benemérita Universidad Autónoma De Puebla, México. e-mails: [alfredoperez2001@hotmail.com](mailto:alfredoperez2001@hotmail.com), [pepejac52@hotmail.com](mailto:pepejac52@hotmail.com), [admon\\_buap\\_at@yahoo.com.mx](mailto:admon_buap_at@yahoo.com.mx)

giro comercial al que se dedican, las utilidades que se obtienen al final de un año fiscal, entre otros. Una de las clasificaciones de organizaciones que más presencia tiene es la empresa familiar es por ello que se definirá familia, porque es un elemento principal en este tipo de compañías.

La familia, según la Declaración Universal de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (2010) *"Es el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado"*. Por otra parte, la psicóloga Elizabeth (1998) define a la familia de la siguiente manera; *"La familia es la institución social que regula, canaliza y confiere significado social y cultural a estas dos necesidades"*.

Como ya se mencionó, las empresas familiares son las organizaciones que más impacto tienen a nivel mundial; en México conforman más del 90% de la economía, así lo menciona Simón (2013) quienes generan entre 70 y 72% de empleos en el país, además de conformar el 60% del Producto Interno Bruto PIB; dichos organismos se encuentran alrededor del país creando negocios y formas de ingreso a las familias mexicanas gracias a las ideas innovadoras que presentan los dueños, sin embargo existe un porcentaje alto que indica la tasa de mortalidad de las mismas; es decir, gracias a los retos que se presentan resulta difícil el crecimiento y madurez de las compañías.

Sveen (1991) Define Empresa Familiar como *"una empresa en la que una sola familia posee la mayoría del capital y tiene un control total. Los miembros de la familia forman parte de la dirección y/o toman las decisiones más importantes"*.

Neubauer (1999) También proporciona una definición con sentido amplio, *"una Empresa Familiar es aquella organización de carácter económico cuyo objetivo principal sea la producción o comercialización de bienes y servicios y cuya propiedad pertenece en su totalidad o en una mayoría a un grupo de personas unidas por un vínculo familiar, habitualmente los descendientes del fundador de la misma"*.

Asimismo el autor Stern (1988) ha fomentado el término de empresa familiar como *"una sociedad en la que la política y la dirección están sujetas a la influencia significativa de una o más unidades familiares a través de la propiedad y en ocasiones a través de la participación de los miembros de la familia en la gestión"*.

Una vez que se identificaron y analizaron los diferentes términos que hablan de empresas familiares se ha decidido plantear una definición propia; *"Empresa familiar es aquella entidad económica que está bajo control total o parcial de por lo menos un familiar, es éste quien toma las decisiones más significativas del rumbo que seguirá la organización"*.

Como se observa las empresas familiares son organizaciones que presentan particularidades que las han convertido en objeto de estudio, son entidades

comunes dentro de la economía global, es por ello que a continuación se presentan sus características principales.

### III. CARACTERÍSTICAS

Todas las organizaciones presentan condiciones específicas que las hacen diferentes unas de otras, es decir porque se diferencian entre las demás; las empresas familiares cuentan con características particulares por las cuales se reconocen, es necesario estudiarlas, se presentan de la siguiente manera:

- Propiedad accionaria. El o los familiares tienen es su poder el control total o parcial de las acciones, capital social de la entidad económica.
- Capacidad de voto mayoritaria. Se refiere a que la capacidad para la toma de decisiones recae en los miembros de la familia, aquellos individuos que fundaron la empresa o los que sucedieron el patrimonio.
- Gestión de la compañía. Por lo menos un familiar es el que participa en la gestión y dirección de la organización. [Emprendepyme.net](http://Emprendepyme.net) (2016).

Se identifica que la principal característica que presenta las empresas familiares se debe a que uno o varios integrantes de la familia tienen participación en los asuntos relacionados de capital, gestión y toma de decisiones.

Las entidades económicas tienen ventajas y desventajas por las que los individuos se deciden a constituir una empresa familiar, éstas se muestran a continuación.

Dentro de las empresas familiares se observan fuerzas dominantes, hay que entenderlas, identificarlas y saber diferenciarlas, gracias al estudio realizado por los investigadores Taguiri y Davis este proceso se facilita, su investigación es presentada en el modelo de los tres círculos.

#### a) Modelo de tres círculos

Los investigadores de Harvard Taguiri & John A. Davis (1978) crearon un modelo de tres círculos que permite identificar las fuerzas dominantes que conllevan el concepto de empresa familiar, en dicho modelo se puede encontrar la interconexión que existe en el ambiente laboral de una empresa familiar, es un sistema compuesto por tres sub-sistemas: los propietarios, empleados de la empresa y los miembros de la familia.

El objetivo principal es identificar y analizar las problemáticas que se pueden suscitar en las relaciones familiares y empresariales, ya que en ciertas ocasiones se crean problemas al no tener un rol específico dentro del sistema.

*El ámbito de la familia* busca el mantenimiento de la armonía familiar y el desarrollo personal de sus

miembros. Entre sus actividades críticas se destaca la definición de la misión familiar, y del protocolo familiar, el diseño y gestión eficaz de los órganos de gobierno familiar, y la gestión de los conflictos familiares. El Consejo Familiar es el principal órgano.

*El ámbito de la propiedad* persigue el mantenimiento de la armonía accionarial, la gestión del patrimonio familiar con el fin de mantenerlo y aumentarlo, y el mantenimiento y mejora de la rentabilidad y la posición competitiva. Entre sus actividades críticas destacan la definición del plan estratégico de la empresa, el diseño y gestión eficaz de los órganos de gobierno de la empresa y la selección de los miembros del consejo de administración, la gestión de los conflictos entre accionistas y la selección del sucesor.

*El ámbito de la empresa* persigue la máxima eficacia, la mejora del clima organizativo y el continuo desarrollo organizativo. Entre sus actividades críticas destacan el diseño de la estructura organizativa, la gestión del cambio y de la innovación y el establecimiento de la política de recursos humanos: selección, desarrollo, identificación y compromiso del personal.

Es de vital importancia diferenciar los ámbitos en los que se desarrollará la empresa para identificar las posibles problemáticas que se pueden suscitar, gracias al modelo presentado es más fácil reconocerlos, el de la familia, propiedad y empresarial. Todos presentan actividades específicas que se deben llevar a cabo para que el contexto sea armonioso entre la familia-empresa.

El modelo de tres círculos ha servido de base para el desarrollo del modelo de cinco círculos, en este se describen los cinco problemas raíz a los que se enfrenta la empresa, el modelo se presenta en el siguiente apartado.

#### b) Modelo de cinco círculos

Las empresas familiares se enfrentan a diferentes problemas a lo largo de la vida empresarial, sin embargo, todos ellos se derivan de cinco problemas en específico; es así como lo describe Amat (2000) quien propone un modelo de cinco círculos "la familia, la propiedad, el negocio, la gestión y la sucesión" el modelo se deriva del modelo de tres círculos. Este modelo busca complementar el modelo anterior permitiendo analizar los problemas desde las tres áreas que fueron consideradas por Davis.

De acuerdo a lo que describe el modelo, hay cinco problemas principales a los que se enfrentan las empresas, siendo el de sucesión el que más impacto tiene ya que a pesar de que las organizaciones se hayan administrado correctamente al no tener quien siga con el negocio familiar, éste puede concluir.

Considerando las estadísticas recientes del (INEGI) "70% de los negocios familiares desaparecen después de la muerte de su fundador, sólo entre un 10 y un 15% consiguen llegar a la tercera generación, que,

por lo general, disuelve los activos creados. Es bien conocido el refrán: la Primera generación funda la empresa, la segunda la hace crecer y la tercera liquida todo".

La principal tasa de mortalidad de empresas en México se debe a que no se tiene un plan de sucesión documentado, según la encuesta aplicada en 2014 por la PWC (2014), sólo el 16% del total de empresarios cuenta con dicho plan.

Sin embargo no siempre resulta así y es por ello que existen casos de éxito en los que se documenta el inicio de empresas que han llegado a ser transnacionales, éstas tuvieron sus inicios como empresas familiares, gracias a la organización que se tuvo y las visiones de sus líderes las compañías actualmente son consideradas como las mejores, la revista Forbes (2015) realizó un artículo en el cual se describen las 25 empresas familiares más poderosas del mundo; a continuación se muestran las mejores 3.

1. Walmart  
Estados Unidos  
Familia Walton  
Ingresos: 476,300 mdd  
Empleados: 2,200,000

Es una corporación multinacional de tiendas de origen estadounidense, que opera cadenas de grandes almacenes de descuento y clubes de almacenes.

2. Volkswagen  
Alemania  
Familia Porsche  
Ingresos: 261,600 mdd  
Empleados: 572,800

Fabricante de automóviles alemán es la marca original y más vendida del Grupo Volkswagen, el mayor fabricante de automóviles alemán y el segundo mayor fabricante de automóviles del mundo.

3. Berkshire Hathaway  
Estados Unidos  
Familia Buffett  
Ingresos: 182,200 mdd  
Empleados: 330,745

Tiene sus raíces en la fábrica textil establecida en 1839, se ha expandido notablemente y se dedica desde la venta de joyería hasta la fabricación de ladrillo.

Como se aprecia, existen empresas que han logrado seguir y alcanzar el éxito aún después de la muerte de sus fundadores, esto se debe a la visión que se ha tenido en las diferentes organizaciones.

Otra problemática de suma importancia a la que se enfrentan las empresas familiares es la el financiamiento, ya que en pocas ocasiones se cuenta con el capital necesario, cuando no se tiene, hay que buscar fuentes que financien la idea, es por ello que a continuación se muestran las diferentes teorías de financiamiento.

#### IV. FINANCIAMIENTO

Encontrándose en un contexto altamente cambiante y sumamente interconectado, la generación de nuevas empresas requiere de capital para trabajar en los proyectos identificados dadas las oportunidades en las que se encuentra y los recursos con los que cuenta.

Las empresas que se crean son principalmente micro empresa, empresa familiar o pequeña empresa, según los datos mencionados con anterioridad.

Es trascendente el auge en la toma de decisiones financieras debido a que cualquier incidencia que se tome va a afectar los intereses de los empresarios intervinientes.

Roman (2012) indaga que la Administración Financiera “es una disciplina que optimiza los recursos financieros para el logro de los objetivos de la organización con mayor eficiencia y rentabilidad”.

Los servicios financieros constituyen la parte de las finanzas que se ocupa del diseño y la entrega de productos financieros a individuos, empresas y gobiernos, así como de brindarles asesoría. Implica varias oportunidades interesantes de carrera en las áreas de banca, planeación financiera personal, inversiones, bienes raíces y seguros, Gitman (2007).

Según Mishkin (2008) “el sistema financiero tiene cómo actividad central transferir los fondos de las personas que los tienen, a quienes tienen un déficit, por lo que el sistema financiero promueve una mayor eficiencia, ya que hace rentable el dinero de quien no lo necesita llevándolo a quien si lo hace producir”.

Resulta importante destacar el financiamiento como factor fundamental para la puesta en marcha de una empresa, puesto que es generado por diferentes teorías que enmarcan el contraste entre cada una de éstas y muestran de dónde se origina dicho financiamiento. Las teorías influyen en el desempeño y desenvolvimiento de las organizaciones ya que ofrecen aspectos a interpretar sobre incidencias en los mercados financieros y con ello conseguir tomar las decisiones necesarias para beneficio de las organizaciones y conseguir los objetivos meta.

Gitman (2007) En Principios de Administración Financiera define a las finanzas “como el arte y ciencia de administrar el dinero”. Asimismo reconoce a las instituciones financieras como el “Intermediario que canaliza los ahorros de los individuos, las empresas y los gobiernos hacia préstamos o inversiones”.

Con lo que de acuerdo a lo que plantea Santandreu (2000), financiar significa “dotar de recursos suficientes para la cobertura de todas las necesidades creadas por una inversión o gasto corriente. La financiación se puede efectuar a través de capital o reservas, y/o a través de deudas. En el primer caso, la financiación se denomina recursos propios, y en el

segundo, se denomina fondos o recursos ajenos (endeudamiento)”.

Es decir “el financiamiento es el abastecimiento de dinero, vía crédito, aportación de capital y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa”. Hinojosa & Alfaro (2000).

En base a lo que indica Pinea Ortega (2008) “Los financiamientos de proyectos tienen varias características comunes, el financiamiento basado en un proyecto necesariamente implica la adaptación del paquete de financiamiento a las circunstancias de un proyecto particular”. Con lo que se interpreta que el financiamiento debe ser acorde a lo que se requiera únicamente y lo que será capaz de pagarse.

Gitman (2007) Considera que el financiamiento a corto plazo “consta de obligaciones que se esperan venzan en un año o menos”.

En base a las aportaciones de los diferentes autores antes mencionados, se considera que las finanzas son el conjunto de recursos monetarios con los que se cuenta y se tiene a disposición de cualquier decisión considerada como propia a la situación en la que se encuentra. Derivado de ello las fuentes de financiamiento, las cuales se describen de la siguiente manera.

Betancourth (2010) indica que “Las fuentes de *financiamiento* son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial”.

Las fuentes que se identificaron son principalmente de ámbito interno y ámbito externo.

Las fuentes de financiamiento interno son consideradas aquellas que vienen a consecuencia de la actividad que realiza la empresa. Entre las más importantes se encuentra:

- *Capital Social Común*: Cuando se recurre a la liquidación de los fondos representados en los activos, para utilizarlos en otras actividades del negocio y en rubros diferentes de los que originalmente provenían. León (1999).
- *Generación interna de fondos (GIF)*: Esta fuente es la más importante de todas ya que representan los fondos que directamente se producen en la operación del negocio y da la pauta para evaluar las posibilidades a largo plazo de la empresa tales como posibilidades de crecimiento, de reparto de dividendos, de recuperación económica, etc. León (1999).
- *Aportes de capital*: Cualquier aporte que hagan los socios, en efectivo o en especie, se constituye en una fuente de fondos en la medida en que la administración dispone de dichos recursos para

realizar las operaciones propias del negocio, es decir, para aplicarlos. León (1999).

- Con lo que las fuentes externas son suministradas por instituciones o establecimientos ajenos. Hinojosa & Alfaro (2000), infieren que “el financiamiento por endeudamiento es una fuente de fondeo a la que la empresa puede acudir, en la medida en que esta fuente proporcione recursos a la empresa también demandará que se le reembolsen así como los intereses que se cause”.

Entre las principales se encuentra:

- Crédito bancario. Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por partes de las empresas hoy en día de obtener financiamiento necesario. Indica Rossana (2010).
- Papel comercial. Según Besley & Brigham (2003) “es un tipo de pagare no garantizado, emitido por empresas grandes y fuertes; que se les venden principalmente a otros negocios, compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos mutualistas del mercado de dinero y bancos”.
- Línea de crédito. De acuerdo a Weston y Brigham(1994) “es un acuerdo que se celebra entre el banco y un prestatario en el que indican el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario”
- Proveedores. “El crédito de proveedores se constituye así como fuente vital de recursos, al tener una relación comercial con las empresas que les otorga una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras, tanto en la facilidad de obtención de información sobre sus clientes como en la capacidad de liquidar bienes embargados, a la vez que tienden a tener un mayor interés implícito en la supervivencia de la empresa a largo plazo”. Indica Pavón (2010).

Se alude a la estrecha relación en la que se encuentra el empresario con su proveedor dado el suministro de materiales necesarios para mantener en actividad la empresa.

Resulta importante identificar y analizar las fuentes de financiamiento para verificar cual es la conveniente para la empresa, ya que como se observa existen diferentes fuentes de financiamiento y algunas varían un poco más de otras.

Se podría hacer mención de lo que se entiende por financiamiento público o privado, interpretándose el primero como aquellos recursos que se obtienen a través del gobierno, y el financiamiento privado que es aquél que se obtiene mediante instituciones privadas como los bancos.

Autores como Stoll y Curley (1970) citado por Davidson & Dutia (1991) indican que los principales problemas encontrados por las empresas, mayormente

de nuevo ingreso, es la falta de liquidez y el acceso a financiamiento externo en los periodos y montos requeridos para lograr su desempeño óptimo, en la manera eficiente y eficaz.

Existen teorías que identifican factores clave que intervienen en la adquisición de financiamiento. Que dependiendo de la teoría, enuncian elementos específicos a interpretar.

Se identificó La Teoría de la Jerarquía propuesta por Donaldson (1961) y retomada por Myers & Majluf (1984), también conocida como “Pecking Order” establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

La teoría de los mercados perfectos según Fazzari & Athey (1978), señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos.

Un inconveniente del mercado de capitales que afecta al financiamiento es la asimetría de la información según Cazorla & López(2004) la asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

Bajo el enfoque de la asimetría de la información se encuentra la Teoría del Racionamiento del Crédito propuesta por Stiglitz & Weiss (1981) que “indican que el racionamiento del crédito puede tener dos posibles efectos principales generados por las condiciones que establecen los proveedores de fondos y debido al limitado conocimiento que poseen de las empresas y sus proyectos: selección adversa o riesgo moral” indica Quiroga (2010).

Con lo que los prestatarios buscan en su caso a aquellos que demuestren tener un menor riesgo, lo que evidentemente afecta a las empresas de nuevo ingreso debido a la volatilidad en el medio que se encuentran, representando eventualidades inesperadas.

Se relaciona a la solicitud de algún crédito con lo cual se identifica que se requieren dos tipos de solvencia. La solvencia económica y la solvencia moral.

La solvencia económica hace referencia a que el valor monetario que se solicita en la institución bancaria debe ser una tercera parte de lo que como capital obtenido hasta el momento en el que se solicite, es decir, si se requirieran \$1,000.00 debería

comprobarse que la empresa tiene la capacidad para solventar la inversión mostrando utilidades de \$3,000.00.

La solvencia moral hace referencia al ámbito personal, el cómo es percibido el individuo que solicita el financiamiento y la influencia que tiene como sujeto particular.

Zorrilla (2006) indica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

En cada teoría se identifican factores característicos que en sí son clave para cada teoría y con lo cual se discierne una de otra.

Geho y Frakes (2013) señalan que aun cuando ya termino la recesión mundial en el año 2009, en la actualidad las PYME, siguen en una gran lucha por acceder a los capitales y financiar sus operaciones y crecimiento.

Con lo que se identifica aún las dificultades de generar negocios que lleguen a la etapa de madurez y consolidar la organización para la generación de recursos aun cuando existen recursos disponibles no se encuentran al alcance de los solicitantes en la mayor parte de los casos.

Fazzari & Athey (1978) consideran que “se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual” Con lo que “una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado” indican Hellmann & Stiglitz (2000).

La distribución financiera a largo plazo viene siendo aspecto de relevancia para la administración y proyección de capitales.

Se considera oportuno destacar la importancia del financiamiento y la agregación de capital a la empresa como medio de cumplimiento de necesidades para el beneficio y consecución de nuevas oportunidades en los mercados en los que se desarrolla o bien para conseguir el desempeño óptimo dada la situación en la que se sitúe.

## V. METODOLOGÍA

A continuación, se presenta el desarrollo de la investigación que se llevó a cabo en el municipio de Puebla, durante el año 2017, con el propósito de identificar cuáles son los usos del financiamiento en empresas familiares.

Para el presente estudio se consideraron empresas familiares con las características objeto de estudio: empresas con 0 a 10 empleados, es decir Micros y Pequeñas empresas, tanto comerciales, servicios e industrias manufactureras ubicadas exclusivamente en el municipio de Puebla, dando un total de 80,573 empresas familiares generando una muestra de 382 empresas.

Para el presente trabajo de investigación se utilizó el software SPSS, donde se capturaron cada una de las variables utilizadas en cada ítem, para posteriormente determinar el Alfa de Cronbach en el menú de analizar escala de fiabilidad con el coeficiente mencionado.

Se obtuvo el siguiente resultado: el coeficiente de fiabilidad para todas las escalas, su fiabilidad, estimada mediante el indicador Alfa de Cronbach es de 0.830, lo que se considera que es un instrumento con un nivel de confianza satisfactorio.

Tabla 1: Resumen del procesamiento de los casos

Casos	N	%
Válidos	382	100,0
Excluidos (a)	0	0
Total	382	100,0

Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Tabla 2: Estadísticos de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	No. de elementos
0,817	0,817	6

Fuente: Elaboración propia con base a cuestionario y a software estadístico SPSS

Como se observa, el resultado obtenido en el sistema SPSS, el Alfa de Cronbach es de 0.817, por lo que se considera una fiabilidad buena, por lo tanto, el cuestionario tiene validez y confiabilidad.

## VI. RESULTADOS

Primero que nada, se presentará la información obtenida por parte de las empresas familiares encuestadas para tener un panorama de cómo se caracterizan en este municipio de Puebla.

(a) *Giro de las empresas:* En esta parte se encontró que el 65.38% de las empresas familiares se desenvuelven en el sector Comercio, lo que no resulta nada extraño ya que dicho municipio es una cabecera distrital en donde la actividad comercial es una de las vocaciones productivas más fuertes que concentran a comerciantes de toda la región que se conforma de los municipios aledaños. En menor medida el 31.54% es en el sector servicios y el 3.08% en el sector industrial.

- (b) *Lugar de inicio de la empresa:* El lugar para crear una empresa familiar en la mayoría de las ocasiones suele ser un lugar rentado y en este caso se encontró que el 63.85% realizó la contratación de un local, el 21.15% tuvo la oportunidad de omitir el pago de una renta toda vez que contaba con un local propio, el 11.92% utilizó su propia casa y por el último 3.08% prefirió no contestar en este sentido.
- (c) *Utilización de Recursos Financieros:* También se cuestionó si cuando iniciaron las operaciones de la empresa familiar utilizaron recursos financieros propios y en este sentido se encontró que el 86.92% utilizó recursos propios y solo el 13.08% utilizó otras fuentes de financiamiento, reflejando como la mayoría de los empresarios familiares decidieron iniciar hasta que cuentan con todos los recursos para poder realizarlo.
- (d) *Edad de los empresarios:* Se identificó que la edad de los empresarios familiares cuando iniciaron su actual empresa fue de los 18 a los 62 años y se determinó que la edad promedio es de 35.24 años.
- (e) *Nivel de escolaridad:* Sin duda la formación de los empresarios familiares es fundamental para administrar adecuadamente una empresa, el 26.54% solo cuenta con educación básica, el 40% cuenta con educación media superior y solo el 33.46% cuenta con educación superior.
- (f) *Importancia del uso de los financiamientos:* En cuanto a la apreciación de la importancia del uso de los financiamientos se encontró que el 30.77% considera que los financiamientos ayudan a crecer y mejorar las empresas, así mismo el 47.31% no lo considera así y solo el 15.77% manifestó no saberlo.
- (g) *Uso de Créditos:* Sin embargo, cuando se les cuestionó si habían utilizado algún tipo de financiamiento cuando la empresa familiar lo necesitaba se encontró que solamente el 42.31% de los encuestados manifestó haberlo hecho y el 57.69% comentó que no lo hizo, se presentan los resultados por rango de edad.

Rango de Edad		Utilizó Financiamiento	No utilizó Financiamiento
18	26	42.55%	57.45%
27	35	47.25%	52.75%
36	44	32.61%	67.39%
45	53	36.36%	63.64%
54	62	57.14%	42.86%

Fuente: Elaboración propia con los resultados del instrumento

Lo anterior refleja que la edad no influye realmente para que los empresarios decidan solicitar un financiamiento y por ello se correlacionó las variables de edad contra la utilización del crédito y se encontró que fue de 0.036, este resultado se obtuvo con el

programa SPSS y se muestra el resultado obtenido en la siguiente tabla.

	Edad	Financiamiento
Edad	1.000	.036
Financiamiento	.036	1.000

Fuente: Elaboración con programa SPSS

- (h) *Fuente de los Financiamientos:* De los que obtuvieron financiamiento se encontró que el 35.29% lo obtuvieron con familiares, el 7.69% con amigos, el 28.05% lo consiguió en un banco, el 2.26% con programas gubernamentales y solo el 26.71% respondió que lo obtuvo de otra fuente.
- (i) *Destino de los Créditos:* El 20.99% de los recursos se destinó a la compra de maquinaria, el 45.80% se orientó a la compra de materia prima, el 18.71% se invirtió en mobiliario y solo el 14.50% en infraestructura.
- (j) *Actual fuente de Ingresos:* En esta parte se encontró que el 80.99% utiliza solamente sus propios ingresos, el 8.45% préstamos personales, el 6.69% financiamientos privados y solo el 3.87% se utiliza tarjetas de crédito.
- (k) *Otorgamiento de Créditos a Clientes:* Por último se encontró que el 86% de los encuestados actualmente no otorga financiamientos a sus clientes, el 14% manifestó que si los otorga, lo que refleja que los actuales empresarios no tienen confianza en sus clientes.

## VII. CONCLUSIONES

En México la mayor cantidad de empresas familiares se constituye por micro, y pequeñas, quienes representan el 99.5% del total de las empresas del país, de las cuales las microempresas constituyen el 95.5%. Este tipo de empresas se enfrentan a múltiples problemas, siendo uno de ellos el financiero.

El mayor porcentaje de las empresas familiares solo utiliza las fuentes de financiamiento internas considerándose en mayor porcentaje préstamos con familiares y amistades con un 42.95% que se obtuvo como resultado de la investigación, y se recurre a otras fuentes de financiamiento en menor proporción con los bancos o fuentes gubernamentales.

También se identificó que los financiamientos se destinan principalmente para las compras de materias primas y en menor medida en cuestiones de maquinaria e infraestructura, lo que sin duda no permite un crecimiento o expansión como empresa, sobre todo cuando se descubrió que el 80.99% de las empresas familiares utiliza actualmente como fuente de financiamiento los ingresos propios que se generan por el funcionamiento de la empresa.

Lo anterior refleja porque actualmente las empresas familiares no otorgan financiamiento a sus

clientes, es decir el 86% de ellas no lo consideran como una opción para incrementar sus ventas.

Si bien es cierto que el 30.77% de las empresas familiares consideran que las fuentes de financiamiento si son importantes para crecer y mejorar el funcionamiento de la organización, todavía las fuentes de financiamiento siguen siendo los ingresos propios o el que se genera de familiares y amigos.

Se deja este trabajo como un diagnóstico de cómo se encuentra este tema al interior de las empresas familiares, para que posteriormente se puedan identificar algunas otras variables o actores que influyen en los créditos.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Amat, J. (2000). Modelo de cinco círculos.
2. Besley, S., & Brigham, E. F. (2003). fundamentos de Administración Financiera. Florida: Cengage Learning.
3. Betancourth. (2010). Políticas y estrategias de financiación que adoptan las empresas pequeñas y medianas en el subsector de las confecciones ubicadas en Pereira y Dosquebradas. Pereira, Colombia: Tesis programa de Admón. de empresas.
4. Cazorla, L., & López, M. (2004). Los conflictos de intereses y las relaciones de agencia generados en los contratos de préstamos participativos en la pequeña y mediana empresa. México: Actualidad Financiera.
5. Davidson, N., & Dutia, D. (1991). Debt, liquidity, and profitability problems in small firms. Estados Unidos: Entrepreneurship Theory and Practice.
6. Donaldson, G. (1961). Corporate Debt, Capacity: a Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity. Boston: Division of Research.
7. Dyer, W. G. (1986). cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions.
8. Elizabeth, J. (1998). Pan y afectos. La transformación de las familias. Buenos Aires: FCE.
9. Familiares, E. (s.f.).
10. Fazzari, S., & Athey, M. (1978). Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment. MIT Press: Review of Economics and Statistics.
11. Forbes. (23 de abril de 2015). Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.forbes.com.mx/las-25-empresas-familiares-mas-grandes-del-mundo/#gs.KuMPTII>
12. Geho, P., & Frakes, J. (2013). Financing for small business in a sluggish economy. Estados Unidos: Entrepreneurial Executive.
13. Gitman, L. J. (2007). Principios de Administración Financiera. México: Pearson Educación.
14. Hellmann, T., & Stiglitz, J. (2000). Credit and equity rationing in markets with adverse selection. Europa: European Economic Review.
15. Hinojosa, J., & Alfaro, H. (2000). Evaluación económica-financiera de proyectos de inversión. México: Trillas.
16. Humanos, C. N. (2010). Comisión Nacional de los Derechos Humanos. Recuperado el Febrero de 2017, de [http://www.cndh.org.mx/Derechos\\_Humanos](http://www.cndh.org.mx/Derechos_Humanos)
17. INEGI. (s.f.). INEGI. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.inegi.org.mx/>
18. Myers, S., & Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have. Holanda: Journal of Financial Economics.
19. Neubauer, F. (1999). La Empresa Familiar: ¿cómo dirigirla para que perdure? Bilbao: Deusto.
20. Pavón, L. (2010). Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009). Santiago de Chile: CEPAL.
21. Pinea Ortega, P. (2008). Ahorro y financiamiento en México: pasado reciente y futuro previsible. Distrito Federal, México: Revista Latinoamericana de Economía.
22. Pro México. (2014). Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
23. Quiroga, E. (11 de Marzo de 2010). Ciclo de vida financiero de la empresa. Manifestaciones. Recuperado el 03 de Febrero de 2017, de Universidad Nacional De La Plata: <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/>
24. Roman, C. L. (2012). Fundamentos De Administración Financiera. México: Red Tercer Milenio.
25. Rossana, S. m. (2010). Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo, Estado Trujillo. Trujillo: Universidad de los Andes.
26. Santandreu, E. (2000). Manual de finanzas. España: Gestión 2000.
27. Simón, J. C. (Enero de 2013). Pymes familiares mexicanas optimistas ante futuro pwc. El economista.
28. Stern, P. D. (1988). Adaptations, Survival, and Growth of the Family Business. Wiley.
29. Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in markets with imperfect information. Estados Unidos: American Economic Review.
30. Stoll, H., & Curley, A. J. (1970). Small Business and the New Issues Market for Equities. Estados Unidos: Journal of Financial and Quantitative Analysis.
31. Sveen, M. G. (1991). Internationalizing the Family Business: Facilitating and restraining factors. wiley.
32. Tagiuri, R., & John A. Davis. (1978). Modelo de tres Círculos. Estados Unidos.
33. Weston, J. F., & Brigham, E. F. (1994). Fundamentos de Administración Financiera. Estados Unidos: Mc Graw Hill.

34. Zorrilla. (03 de Febrero de 2006). La importancia del capital para las PYMES en un contexto globalizado. Recuperado el 03 de Febrero de 2017, de <http://www.culturaemedellin.gov.co/interaccion/interaccion.html>.