ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE FACULTADES Y ESCUELAS DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
Organismo de Cooperación y Estudio de la Unión de Universidades de América Latina y el Caribe

XV Asamblea General

25 al 28 octubre del 2016
en la Ciudad de Medellín Colombia,
siendo sede la Universidad EAFIT bajo las siguientes:

Alternativas de financiamiento público para empresas familiares

Alternativas de financiamiento público para empresas familiares

ÁREA TEMÁTICA:
EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

SUB ÁREA TEMÁTICA:
GESTIÓN DE MICROEMPRESAS

AUTORES:
DR. DOMINGO MARISCAL HARO
Doctor en Ciencias Empresariales con la Especialidad
en Empresas Familiares y Emprendedores
Universidad Autónoma de Nayarit
(311)122.85.51; Calle Perú 31-A
Col. Moctezuma C.P. 63180
dmarisca@hotmail.com

M.F. DARÍO MONTOYA DE LA TORRE

M.F. IRMA LETICIA CONTRERAS MONTES

INSTITUCIÓN:
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT
UNIDAD ACADÉMICA DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" s/n col. Los Fresnos,
C.P. 63155 Tepic, Nayarit, México; Teléfono (01.311)211.88.18
http://www.uan.edu.mx

Alternativas de financiamiento público para empresas familiares

RESUMEN

Se reconoce una empresa de familia cuando dos o más integrantes de una familia participan en la actividad económica común. Una empresa familiar se caracteriza porque en ella se mezcla todo: negocio, propiedad y familia, y por lo general surgen en forma espontánea. La mayoría de éstas nacen con el fin de generar trabajo y patrimonio, pero necesitan fortalecerse para sobrevivir.

Por lo general este tipo de empresas, se encuentran más limitadas para el incremento de su capital que las corporaciones con gran número de accionistas; ya que no siempre pueden financiarse con los fondos generados por las propias operaciones de la empresa. Esto implica que ante determinadas oportunidades de negocio, que requieran inversiones en inmuebles, maquinarias o nuevas tecnologías, se deba acudir a otras fuentes de financiamiento. El titular de la empresa familiar es algo renuente a esta situación, ya que generalmente posee una fuerte aversión al riesgo, incrementada por el temor que genera el desconocimiento de herramientas de análisis financiero que les permitan analizar profundamente las alternativas posibles.

Es por ello que el objetivo principal es el de generar información para los propietarios de las micro, pequeñas y medianas empresas familiares de las diversas alternativas de financiamiento público existentes en México, a través del método de investigación documental, para ampliar el conocimiento de las empresas familiares y su problemática de financiamiento e inversión. Además también se elaboraron y aplicaron encuestas como instrumento de recolección de datos de las Mipymes familiares en el Estado.

Derivado del estudio ya descrito, se indagó en el financiamiento que otorga el gobierno federal mexicano a través del Instituto Nacional del Emprendedor, el cual gestiona un conjunto integrado de programas de financiamiento para las nuevas y pequeñas empresas que funge como una estructura de apoyo sistemático capaz de atenuar los problemas financieros experimentados por las empresas en las diferentes etapas de su desarrollo.

Palabras clave: Empresa Familiar, Financiamiento Público.

Justificación

En México más del 90% de las empresas son micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales tienen una aportación muy importante en el Producto Interno Bruto del país, debido a que éstas son las principales generadoras de producción y empleo en los estados mexicanos, sin embargo, crecer, madurar y permanecer en el mercado se han convertido en los principales desafíos para ellas.

Se considera que casi un 80% de las micro, pequeñas y medianas empresas registradas por el INEGI son de capital y administración familiar, lo que significa una amplia presencia de este tipo de empresas en el mercado. Específicamente en la región del centro-occidente del país, Nayarit es el estado de esta región con menor crecimiento económico en los últimos años. Más del 60% del PIB estatal está conformado por el sector servicios, dentro de los cuales la mayor parte de éstos pertenecen a servicios comunales, sociales o personales, es decir que la mayoría de la población ocupada en el estado se dedica a servicios de administración pública, tales como seguridad social, enseñanza, servicios sociales y de salud.

Parte del problema económico del estado se relaciona con la escasa inversión privada en grandes corporativos, es por ello que la creación y permanencia de las Mipymes familiares constituyen para Nayarit el motor para mejorar su economía.

La proliferación de estas empresas es un factor imprescindible para el crecimiento económico y de desarrollo social de la entidad, ya que son su fuente principal de generación de empleos y de circulante. Sin embargo los índices de mortalidad de todas las empresas en general son también altos, menos del 30% de las empresas familiares pasan a la segunda generación, y sólo el 12% de éstas alcanza la tercera generación, según datos de la Small Business Administration y el Bureau of Labor Statistics. Un pronóstico estimado, generalmente aceptado, es que la esperanza de vida promedio de una empresa familiar es de 25 años, mientras que las gestionadas de manera institucional viven en promedio 50 años. (Villafranco, 2015)

La incertidumbre aunada a la falta de información por parte de los propietarios de las empresas familiares, provoca que la mayor parte de los recursos disponibles para el financiamiento de las Mipymes se desaproveche y destine a otros fines públicos de carácter social, es por ello que el presente trabajo de investigación tiene como propósito servir como fuente de información a los titulares de las empresas familiares las diversas alternativas para financiar sus proyectos de crecimiento, y de esta manera disminuir el rezago reflejado en la aplicación de estos recursos. Cada año el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) publica convocatorias de financiamiento destinadas a emprendedores, empresarios, entidades gubernamentales, incubadoras, aceleradoras, instituciones financieras y de inversión, así como otras no especificadas anteriormente.

Objetivo general

• Fungir como fuente de información para las micro, pequeñas y medianas empresas familiares acerca del financiamiento público por parte de la Secretaría de Economía a través del Instituto Nacional del Emprendedor.

Objetivos específicos

• Analizar las fuentes de financiamiento de recursos públicos federales.
• Servir como fuente de información para los titulares de las empresas familiares
• Brindar seguridad a los titulares de las empresas familiares para acceder a los recursos públicos para financiar su crecimiento.

Marco teórico de la empresa familiar

Se reconoce una empresa de familia cuando dos o más integrantes de una familia participan en la actividad económica común. Así se encuentran numerosas empresas de todo tipo y de cualquier tamaño, donde participan en las funciones de dirección padre e hijos, esposa, nueras, yernos, hermanos y nietos.

Desde el punto de vista económico, la empresa puede ser definida como la organización de las fuerzas económicas (capital y trabajo) con finalidades de producción de bienes o servicios, dirigida a obtener una ganancia. Este concepto económico toma en cuenta que la empresa es una unidad organizada en la cual participan varios factores: el sujeto organizador, los elementos patrimoniales y las diversas actividades. También está sobreentendiendo que el empresario realiza su tarea con una finalidad de lucro, corriendo los riesgos inherentes (Hernandez, 1998).

La clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009 establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10 por ciento; más el monto de las ventas anuales por 90 por ciento. Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

Estratificación

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta $4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde $4.01 hasta $100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde $4.01 hasta $100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde $100.01 hasta $250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde $100.01 hasta $250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde $100.01 hasta $250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: Diario Oficial de la Federación

Empresa y familia representan dos esferas por completo diferentes pero que, al mismo tiempo, pueden convivir en armonía en la búsqueda de sus objetivos. Es de gran importancia la búsqueda de claves que permitan alcanzar esa armonía entre las necesidades de la familia y el negocio, como una familia en armonía, una empresa sana, la preservación del patrimonio y la continuidad generacional.

Las empresas familiares nacen como la expresión del sueño de vida de sus fundadores/emprendedores, lo que explica la gran pasión y orgullo que los miembros de la familia sienten por la misma, lo que se traduce en una gran dedicación y compromiso del grupo familiar que integran la organización, quienes están dispuestos a sacrificar mayores dosis de tiempo y energía en pro del éxito de la empresa familiar. Asimismo, las familias empresarias están dispuestas a adaptar sus ingresos personales con el objetivo de no poner en riesgo la situación financiera de la empresa en determinados momentos de crisis, o, en otros, aprovechar oportunidades de inversión.

A diferencia de otro tipo de empresas, en las familiares prima la voluntad de generar un valor sustentable. El horizonte de tiempo no es el próximo balance, sino la próxima generación; ya que los directores pretenden legar una empresa sana a sus hijos. Estos aspectos le otorgan a la empresa familiar una gran flexibilidad en el trabajo, el tiempo y el dinero, que le permite adaptarse rápidamente a situaciones cambiantes, lo cual deriva en una fuerte ventaja competitiva.

La mayoría de las empresas familiares nacen con el fin de generar trabajo y patrimonio, pero necesitan fortalecerse para sobrevivir. De hecho, sólo una pequeña proporción consigue llegar a la segunda generación y pasar a la siguiente. Tanto el empresario como su familia, tienen que entender que su futuro y el de la Empresa dependerán de qué tan acertada resulte la elección del sucesor del grupo familiar. De hecho, muchas familias se confundenen esta etapa, porque el fundador y sus hijos sobreponen la relación familiar a las condiciones que se requieren para convertirse en el sucesor y eligen a la persona equivocada.

Una empresa familiar se caracteriza porque en ella se mezcla todo: negocio, propiedad y familia. Por lo general, las empresas familiares surgen en forma espontánea y su fundador es casi siempre una persona que decide buscar fortuna por su cuenta, pues no quiere ser empleado. Sin embargo el cambio generacionales un desafío que precisa una empresa sana y una familia en armonía. Para conseguir la continuidad de la empresa los lazos tienen que ser sólidos. Hay que identificar los posibles continuadores en la familia, y si no existen, habrá que proceder a buscar un profesional externo. Este proceso provoca cambios a nivel de la empresa, de la familia, de las personas de la empresa y en el mercado a nivel de productos y competidores.

Las empresas familiares pequeñas y medianas se debaten en el dilema de conducir su gestión por caminos que les aseguren un resultado positivo. En tal sentido, resulta imprescindible una revisión de sus gestiones, tanto para detectar posibles problemas, como para optimizar su funcionamiento y para prevenir aquellos problemas que presentan este tipo de empresas y los que se dan al momento del proceso de sucesión dentro de las mismas.

El fuerte compromiso y la cultura estable se traducen en un nivel de servicio mucho más alto (atención cordial y esmerada), esto es percibido y valorado por los clientes. Por lo que muchos compradores prefieren hacer negocios con una firma familiar que posea trayectoria, donde los directivos y el personal en general no cambian permanentemente; esto les inspira mayor confianza. Sin embargo esta cultura permanente se puede transformar en un arma de doble filo, ya que se puede generar una actitud en donde prime “lo hacemos de esta manera, porque siempre lo hemos hecho así”, por lo que nadie piensa en el cambio y la adaptabilidad al contexto.

Este tipo de organizaciones generalmente tienen dificultades paracrecer lograr formas organizativas más sofisticadas (Kaplún, 2007). Esta rigidez lleva a hacer las cosas de la misma manera durante mucho tiempo, impidiendo la modernización de las prácticas obsoletas (Leach, 1996). La empresa familiar tiene graves dificultades para afrontar la necesaria renovación organizativa de su personal, de su cultura y de sus sistemas (Casillas, Díaz, & Vázquez, 2005).Este estilo de dirección pone de manifiesto otro de los problemas de las empresas familiares, el de la poca profesionalización en la gestión.

Antecedentes de la empresa familiar

Las dimensiones de “empresa” y “familia” se articulan en una institución social productiva que tiene como origen la misma evolución histórica de las sociedades. Las pequeñas y medianas empresas familiares han ocupado un espacio sobresaliente tanto antes como durante la primera Revolución Industrial(Colli, 2003). La incertidumbre producto del incipiente marco legal y del riesgo asociado al comercio contribuyó a que la forma predominante de comercio, se relacionara con los lazos

familiares dentro del mundo de los negocios, siendo la familia una fuente de capital tanto físico como humano(Valdalizo & López, 2000).

A lo largo de las décadas de 1950 y 1960, es posible observar una marcada tendencia a la concentración industrial, las grandes empresas fueron el motor de crecimiento de la época, asociadas a economías de escala como clave del éxito.Por lo que la empresa Pyme debía conformarse con ocupar un lugar rezagado dentro de la economía. El accionar de las pequeñas empresas se limitaba a los nichos del mercado que quedaban abiertos y que no eran cubiertos por las grandes firmas. Sin embargo, hacia finales de esta década el modelo de las grandes empresas entra en crisis.

Entrada ya la década del setenta, se produce un desaceleramiento de la productividad y las economías de los países industrializados entran en una etapa de lento crecimiento.A principios de la década es posible observar una explosión de pequeñas y medianas empresas en casi todo el mundo. A la vez, este aumento, trae asociado el incremento en la participación del índice de ocupados. El empleo crece un 50 por ciento, del cual las Mipymes explican las dos terceras partes, constituyéndose con ello en las principales generadoras de mano obra asalariada. Una de las razones del crecimiento de las Mipymes está asociada a que la tendencia a la concentración de la producción y el empleo, característica de la gran empresa en periodos anteriores, ahora se revierte, y como respuesta a este cambio, las Pymes empiezan a tener un desempeño significativo en la creación de empleo, valor agregado y exportaciones. La mayoría de las ramas que aumentaron su producción estaban asociadas a actividades poco modernas como son: panaderías, fábrica de galletitas, aguas gaseosas, productos plásticos, carpintería, metálica, etc.

Según el estudio realizado por Beccaria y Yoguel (1998), en el periodo 1973-1984 se verificó un aumento del tamaño medio de los establecimientos, que pasa de un promedio de 10.8 ocupados a 12.5. Este cambio obedece principalmente a la reducción operada en el estrato de establecimientos más chicos (menores a cinco ocupados). Así mismo se registra un incremento importante en el tamaño medio, por la producción industrial por establecimiento. En otras palabras, en dicho periodo, el incremento de los costos laborales favoreció en mayor medida a las grandes empresas que a las Pymes.

Las características que presentaban las empresas de menor tamaño al momento del cambio de escenario, se describen según Yoguel (1998), como una marcada centralización en la gestión, escasa relación con el entorno, una baja inserción externa, estrategias defensivas mercado-internista, escaso desarrollo de actividades innovativas, reducido nivel de inversión y fuerte desactualización tecnológica. Todo ello sumado al carácter familiar y dueño intensivo, la ausencia de procedimientos formales escritos de aspectos operativos, la orientación al corto plazo en la gestión y el aprendizaje tácito informal basado en la necesidad de resolver aspectos concretos, que predominaban en las PyMEs(Gatto F. , 1996).

En tanto, el nuevo escenario de carácter más competitivo y dinámico que se empieza a perfilar en los noventa, conduce a reflexionar sobre las conductas que adoptan las Pymes y que deben ser revisadas a la luz del nuevo contexto económico. Los años noventa han sido testigos del ajuste estructural que experimentó la economía, existen evidencias que muestran que el desempeño de las Pymes en los años posteriores al cambio estructural ha sido poco satisfactorio (Gatto & Ferraro, 1997).

La globalización, la incorporación de nuevas tecnologías, los cambios organizacionales y el avance de los sistemas de información, modificaron radicalmente la estructura económica hasta entonces vigente. Este nuevo escenario dio origen a una producción más diversificada, cambios en la demanda, cada vez más dirigida a la satisfacción de necesidades, con un grado mayor de especificidad. Paradójicamente las pequeñas empresas respondieron mejor a las nuevas necesidades. Evidentemente la mayor flexibilidad de las PyMEs para adaptarse a las transformaciones organizacionales y los nuevos requerimientos productivos, asociado a la rapidez para diversificar su producción con

menores costos, a la vez que resultaba menos problemático adecuar la mano de obra a las nuevas necesidades, facilitó su inserción. Como consecuencia de ello la producción a gran escala característica de la gran empresa, pierde importancia dando lugar a una producción más diversificada. El tamaño deja de ser un factor determinante de la competitividad.

Problemática de la empresa familiar: Financiamiento

Hoy en día todas las empresas, a medida que crecen, pasan por etapas de evolución las cuales se producen como consecuencia de una crisis, y esta puede ser más o menos corta, o más o menos traumática, si se conocen los motivos que la producen y se tiene orientación en cuanto a las primeras acciones a llevar a cabo. Cada empresa es un caso único e irrepetible, por lo que a cada una, la necesidad de cambio le llega en diferentes momentos, y los síntomas pueden diferir en intensidad. Lo importante es percibir la necesidad del cambio para comenzar a trabajar en ello.

Lamentablemente la mayoría de éstas llega a un estado estático en un corto periodo, en donde el crecimiento se estanca, la innovación se pierde, bajan las ventas y por ende los ingresos de las empresas disminuyen. Sumado a ello, respecto al factor tecnológico ha experimentado un proceso de inversión lento, débil y menor al de las empresas grandes. De este modo comienza a reinar un clima de desorden y se tiene la impresión de perder el control de la empresa.

No todas las empresas familiares llegan a consolidarse. El camino es arduo y hay muchos obstáculos que vencer, en su mayoría de trata de problemas financieros, y a pesar de que los titulares de las empresas de hoy tienen a su disposición diversas alternativas de financiamiento, en general no se aprovechan por el temor que el titular de la empresa familiar siente al desconocer estos programas de apoyo, los cuales no existían en el pasado. El desafío es ayudar a las empresas familiares para que, apoyándose en la información y herramientas que el presente trabajo proporciona, puedan hacer frente a las problemáticas ya expuestas y se desarrollen exitosamente, pasando a las siguientes generaciones y alcanzando posiciones de liderazgo en sus mercados.

Por lo general este tipo de empresas, se encuentran más limitadas para el incremento de su capital que las corporaciones con gran número de accionistas; ya que no siempre pueden financiarse con los fondos generados por las propias operaciones de la empresa. Esto implica que ante determinadas oportunidades de negocio, que requieran inversiones en inmuebles, maquinarias o nuevas tecnologías, se deba acudir a otras fuentes de financiamiento. El empresario familiar es algo renuente a esta situación, ya que generalmente posee una fuerte aversión al riesgo, incrementada por el temor que genera el desconocimiento de herramientas de análisis financiero que les permitan analizar profundamente las alternativas posibles.

Como señala Kaplún (2007), la empresa familiar tiene como grandes ventajas, la simplificación, la velocidad, la confianza y el acuerdo entre los socios. Pero también, padece por el bajo nivel de demanda de los socios hacia ella. Es decir, los socios están dispuestos a un gran sacrificio y prescindir de algunos beneficios económicos a cambio del el éxito de la empresa, pero esto puede generar una situación irreal en la estructura de costos, situación financiera y rentabilidad de la misma, donde se sobrevive a expensas de las bajas demandas de los socios a la empresa tales como no percibir el pago de la mayor cantidad de horas, ajustes en los sueldos, aguinaldos o bonos. De cierta forma los socios financian con ello el funcionamiento de la empresa, sin conocer que existen diversas fuentes de financiamiento público que están destinados a fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

El futuro de Mipymes está en crecimiento, impulsado y potenciado por el gobierno mexicano. Con la premisa de que son un gran generador de riqueza, empleo e innovación, además de que a partir de una idea, un proyecto o un plan universitario puede nacer un negocio que crezca y constituya

el patrimonio de una familia durante generaciones,se han puesto a disposición de las Mipymes recursos públicos para financiar infraestructura; tecnología; diversificación de productos o servicios; capacitación, consultoría y profesionalización, entre otros rubros a los que están dirigidos los recursos públicos federales disponibles para los empresarios.

Si bien es cierto que al buscar una fuente de financiamiento es para sobrellevar las aguas turbias que no dejan que la empresa se estabilice económicamente, también ayuda a impulsar el crecimiento económico, financiero, de infraestructura, tecnológico y entre otros aspectos que los titulares de las empresas familiares o en su caso los sucesores pretendan llevar a cabo. Y en consecuencia de ello, la estructura organizacional de las Mipymes se modifica para estar acorde a los cambios generados a partir de la inversión realizada por el financiamiento obtenido.

En relación a esto último, la introducción de innovaciones de la estructura organizativa, puede apreciarse que el carácter flexible de las Mipymes familiares opera como ventaja que estas empresas poseen comparadas con firmas de gran tamaño. El hecho de ser empresas pequeñas que operan bajo una estructura organizativa flexible y poco burocrática, permite la incorporación y el apropiamiento fácil de los nuevos descubrimientos e investigaciones tanto en materia tecnológica como de gestión.

Para buscar una fuente de financiamiento apta para la Mipyme familiar, el empresario deberá identificar las necesidades de inversión de la empresa en base a los objetivos que persigue en la actualidad. La toma de decisión de un financiamiento debe estar cimentada por una planificación de actividades para un correcto manejo de los recursos a recibir con el apoyo económico, apegados a los objetivos de la empresa determinados para ello, los cuales pueden ser el establecimiento de nuevos estándares de producción e incremento en las ventas, así mismo el crecimiento en la infraestructura o adquirir nueva tecnología para motivar la innovación en los procesos, productos y servicios. Las decisiones tienen que estar soportadas en información de calidad que le permita al titular de la empresa familiar crear valor para la empresa.

Ibrahim y Goodwin (1986) explican que el dirigente debe evaluar constantemente los activos fijos y de trabajo en los que ha de invertir la organización porque cambia conforme transcurre el tiempo y las metas organizacionales. Sin embargo, el dirigente toma esas decisiones de acuerdo a su perspectiva y beneficio propio, por ello, su posición se convierte en un elemento que impide o limita el tipo de inversión que la empresa debiera oportunamente adoptar.

Así, el proceso que se realiza para evaluar, elegir y distribuir los recursos financieros en las pequeñas y medianas empresas se centra en el titular de la empresa. Su preferencia personal, experiencia previa, motivos, prejuicios o predisposiciones personales son elementos que influyen en la forma de elegir sus alternativas.La asignación de recursos financieros da lugar a tres tipos de decisiones financieras.

- De inversión, son las que destinan los recursos disponibles a la adquisición de activos para la actividad productiva de la empresa.
- De operación, son las decisiones y estrategias clave, se orientan hacia la utilización eficiente de recursos invertidos.
- De financiamiento, buscan las óptimas combinaciones de fuentes para financiarse.

Acceso afinanciamientos con recursos públicos federales

Obtener financiamiento es una herramienta que las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) deben manejar de forma adecuada, ya que además de proveerlas de capital esta opción les permite asegurar la continuidad del negocio.

De acuerdo al Artículo 1° de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa menciona que dicha Ley tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional. Lo anterior, con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.

El fomento emprendedor para la creación de nuevas empresas es uno de los prioritarios objetivos de la política económica nacional, estatal y municipal, poniéndose en marcha diferentes programas de apoyo a los emprendedores y empresarios.

Las administraciones apoyan en cada momento proyectos de valor, que demuestren su viabilidad y su impacto positivo en lo económico y lo social. Y es que una de las principales preocupaciones de los nuevos emprendedores es la búsqueda y obtención de ayudas de las administraciones públicas.

Se mencionan algunos apoyos para facilitar y propiciar la creación de nuevas empresas:

- Apoyos económicos: Créditos, Inversiones y Fondos
- Trámites legales: Guía de trámites; y Realización y Registro de trámites
- Asesoramiento: Programas, Capacitación, Tecnología y Redes
- Apoyos fiscales: Organismo del Sector Público y Organismo del Sector Privado.

El gobierno mexicano opera un conjunto integrado de programas de financiamiento para las nuevas y pequeñas empresas que funge como una estructura de apoyo sistemático capaz de atenuar los problemas financieros experimentados por las empresas en las diferentes etapas de su desarrollo.

La Reforma Financiera persigue el propósito de ofrecer créditos en mejores condiciones y a menores tasas, tanto a las personas como a las pequeñas y medianas empresas, así como implementar estrategias y líneas de acción de vanguardia para impulsar la política nacional en materia de apoyo a los emprendedores, así como a las micro, pequeñas y medianas empresas, propiciando su formación, innovación, competitividad, productividad, crecimiento, consolidación y su proyección en los mercados nacional e internacional, para contribuir al desarrollo económico y bienestar social.

Los apoyos Federales no deben entenderse como liberación de responsabilidades, aun en las mejores condiciones, obtener un financiamiento federal requiere una buena estrategia de inversión para que dichos recursos tengan la certidumbre de que serán invertidos para generar más valor y mayor rentabilidad en la empresa.

Metodología

La metodología utilizada en el presente trabajo enmarca la investigación documental, la cual está basada en información fundamentada principalmente en libros, artículos científicos divulgados y sitios web oficiales de Instituciones públicas. El objetivo de la utilización de este método es la de ampliar y profundizar el conocimiento de las alternativas de las fuentes de financiamiento de las empresas familiares, así como el desarrollo de capacidades reflexivas y críticas a través del análisis, interpretación y confrontación de la información consultada.

Así mismo se utilizaron encuestas cerradas como instrumento de recolección de información de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Estado de Nayarit, lo que permitió su cuantificación y tratamiento estadístico. Como encuestadores se utilizaron a 50 estudiantes debidamente

entrenados de la Carrera de Administración de la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit.

El universo objeto de estudio de ésta investigación, son todas las micro, pequeñas y medianas empresas situadas en el Estado de Nayarit, que de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía son 46,958 establecimientos en la entidad, de las cuales aproximadamente el 90% se caracterizan por tener capital familiar o bien ser administradas por personas que pertenecen a un grupo o célula familiar.

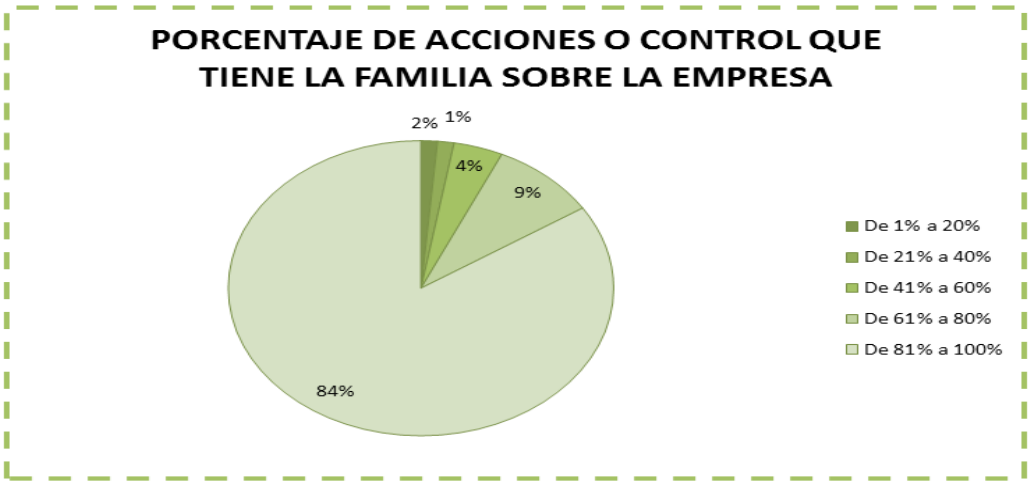
Se busca la generalización de los resultados a todo el universo a partir de la muestra seleccionada de 145 empresas en el municipio de Tepic, seleccionada mediante un muestreo aleatorio simple, el cual trata de mantener la premisa de que todos los elementos tengan las mismas posibilidades de pertenecer a la misma.

Proceso de análisis

Se utilizó el Método Analítico para procesar la información, debido a que éste trata de construir el objeto de investigación dividiendo la realidad en sus partes más elementales. La captación, evaluación, selección y síntesis fueron las técnicas clave para el análisis de la información.

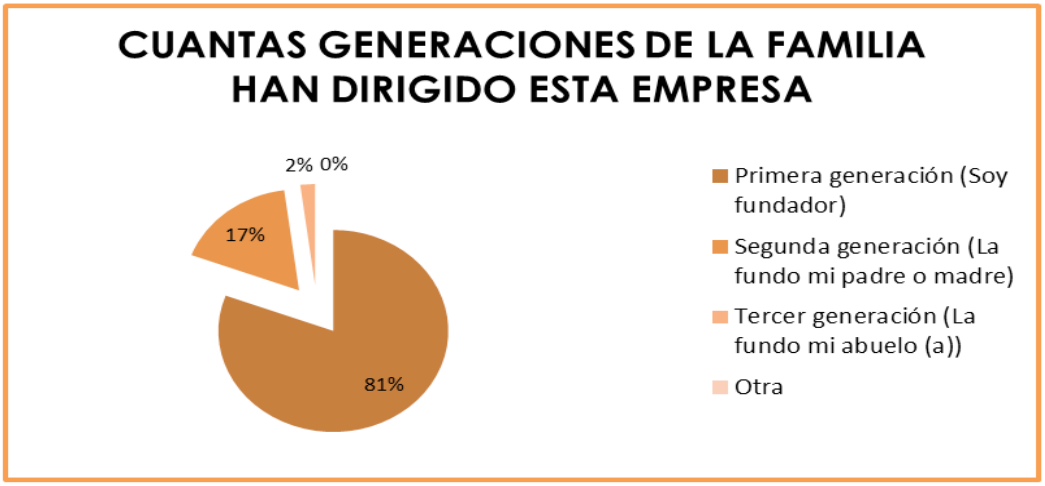
Dicho análisis fue realizado en conjunto con los alumnos de la licenciatura en administración y maestría en finanzas, previa capacitación de los profesionales en la materia, con la finalidad profundizar en el estudio de las empresas familiares y su problemática de financiamiento con recursos públicos.

Resultados de encuestas



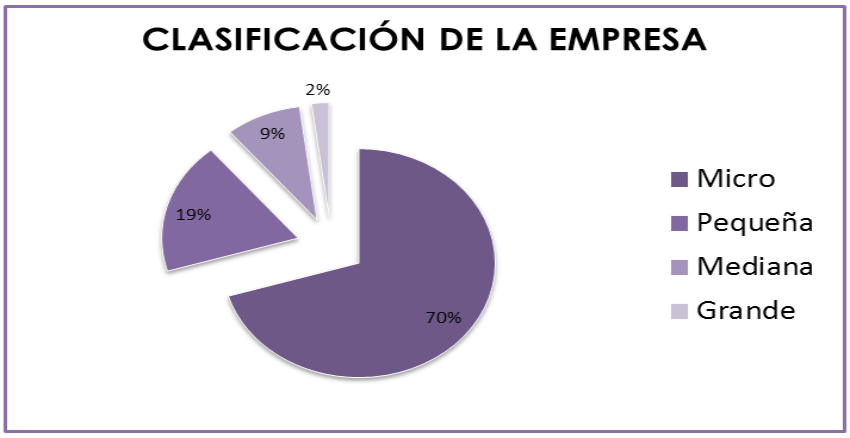
Fuente: Elaboración propia

De las 145 empresas encuestadas, se determina que la mayoría de las empresas establecidas en el estado son de capital y gestión familiar, lo que nos indica un amplio campo laboral para el administrador, en virtud de que éstas por su naturaleza tienden a desaparecer en la primer generación, tal como se indica en la siguiente gráfica.



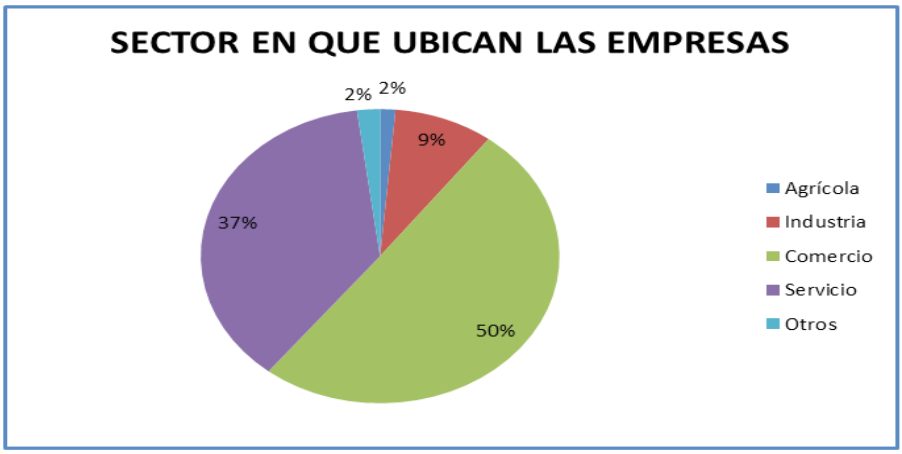
Fuente: Elaboración propia

Como se muestra, poco más del 80% de las empresas familiares únicamente viven la primera generación, en virtud de que la mayoría de éstas trasladan la informalidad de las relaciones familiares a la organización, reflejando la falta de profesionalización en cuanto a la gestión de los recursos.



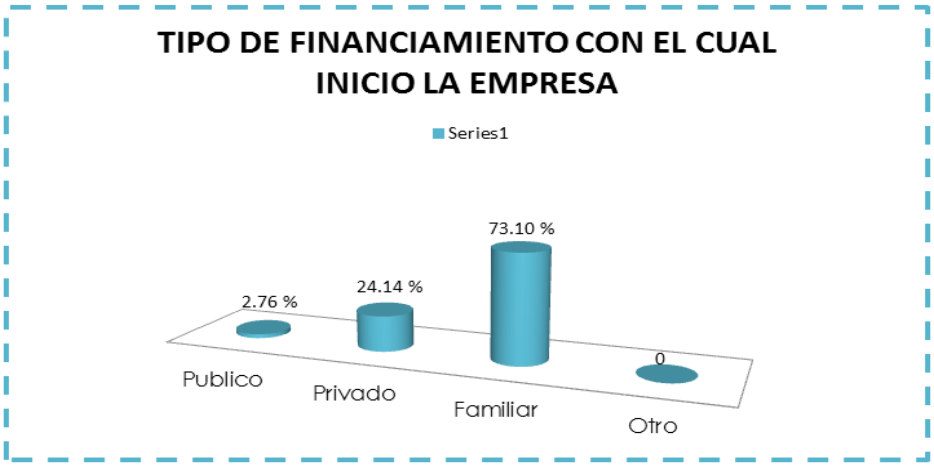
Fuente: Elaboración propia

Es muy notorio el bajo porcentaje de las empresas clasificadas como mediana y grande, en virtud de que generalmente una empresa emprendedora inicia siendo microempresa y su éxito se ve reflejado en el crecimiento de la misma. Sin embargo los resultados obtenidos reflejan que el 70% de las empresas establecidas en el municipio son consideradas microempresas, lo cual refleja la necesidad de crecimiento y consolidación en el mercado, por lo que al menos éstas tienen la necesidad de acceder a un financiamiento.



Fuente: Elaboración propia

El sector comercio es el mayor representante de los sectores económicos en el Estado, ya que el 50% de las empresas se dedica a este sector, seguido de las empresas dedicadas al servicio con un 37%. Además se puede observar que dentro del estado contamos con muy pocas empresas dedicadas al sector industrial.

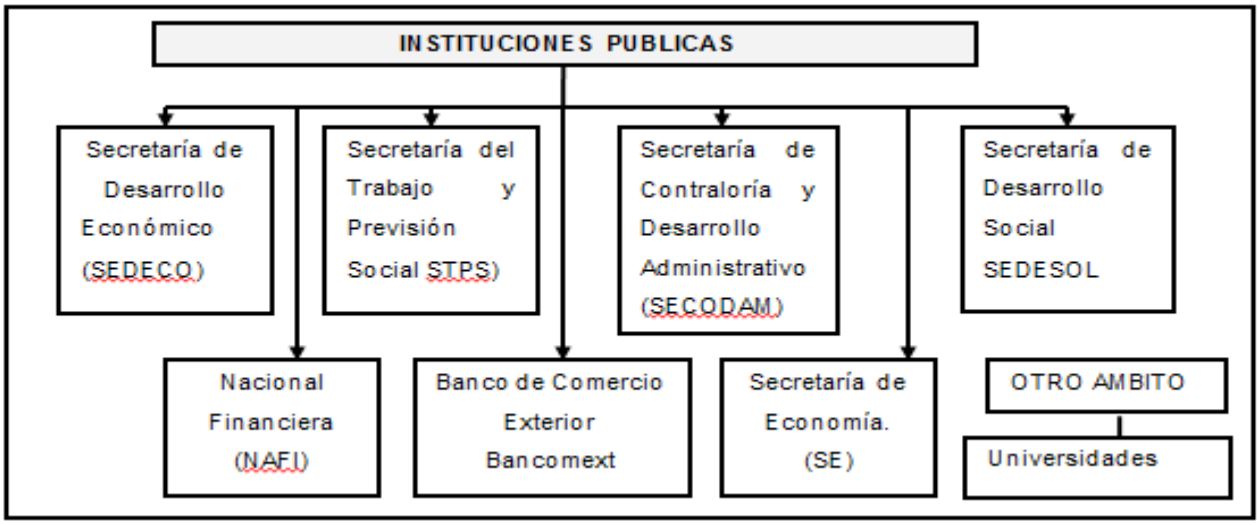


Fuente: Elaboración propia

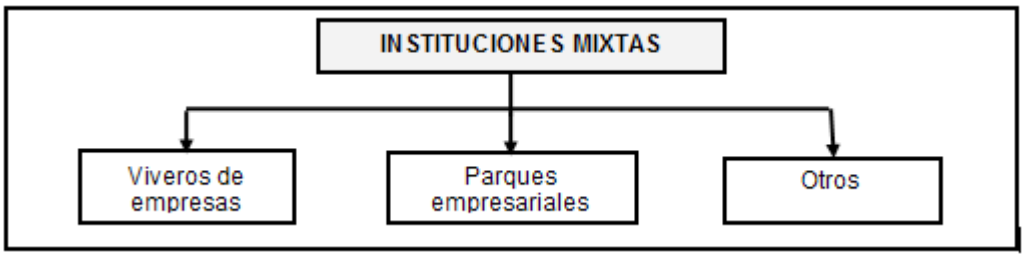
Se detecta que más del 70% de las empresas establecidas en el estado, fueron constituidas con recursos familiares, es decir, ahorros, herencias y préstamos personales. Seguido del financiamiento privado obtenido de instituciones bancarias. Finalmente se observa que menos del 3% de las empresas de la región han accedido a algún tipo de financiamiento público.

Instituciones Públicas

Derivado de la investigación realizada, se determina que en país existen las siguientes instituciones que apoyan la creación de empresas.



Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

A continuación se muestra un catálogo genérico del tipo de medidas que puede encontrar y en qué consisten básicamente las mismas, indicándose un resumen de los organismos donde ofrecen apoyos y facilidades para creación de nuevas empresas.

APOYOS ECONÓMICOS			
INSTITUCIÓN	CRÉDITOS	INVERSIONES	FONDOS
Secretaría de Economía. (SE)	NO	NO	*A través del INADEM
Nacional Financiera (NAFI)	*Créditos de tasa fija y variable. *Programa de Garantías.	NO	*Desarrollo de proveedores
Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO)	*Programa de microcréditos *Programa de financiamiento	NO	NO
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)	NO	NO	NO
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)	NO	*Programa de capital de riesgo para empresas sociales	*Fondo de apoyo al acompañamiento y formación empresarial para empresas sociales.
Banco de Comercio Exterior (Bancomext)	*Créditos para proyectos de inversión.	NO	NO
Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM)	NO	NO	NO

Fuente: Elaboración propia según datos proporcionados por las diferentes dependencias.

Instituto Nacional del Emprendedor

Hoy en día el Instituto encargado de gestionar los recursos es el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), el cual es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial.

Como organismo público especializado de vanguardia, tiene la tarea de fomentar e impulsar la cultura emprendedora; apoyar la creación y consolidación de más micro, pequeñas y medianas empresas; facilitar que más empresas crezcan de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes; y potenciar su inserción exitosa y competitiva en los mercados internacionales, a través del Fondo Nacional del Emprendedor. Sobre todo, acercar los esquemas de financiamiento a la actividad productiva para que verdaderamente llegue a quienes lo requieran.

Los objetivos del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) son:

- Implementar una Política de Estado de Apoyo a Emprendedores y MIPYMES a través de la Red de Apoyo al Emprendedor.
- Promover un Entorno Jurídico y Reglamentario propicio para el Desarrollo de Emprendedores y MIPYMES
- Fortalecer las Capacidades de Gestión y Habilidades Gerenciales en Emprendedores y MIPYMES.
- Fomentar el Acceso a Financiamiento y Capital para Emprendedores y MIPYMES.
- Desarrollar las Capacidades Productivas, Tecnológicas y de Innovación de Emprendedores y MIPYMES.
- Propiciar el Acceso de MIPYMES a las cadenas globales de valor.

El Fondo Nacional del Emprendedor es un Fondo que tiene como objeto incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en sectores estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva.

Para el año 2016 el Fondo Nacional del Emprendedor cuenta con un presupuesto de 7,200 millones de pesos. Tendrá 19 convocatorias agrupadas en cinco categorías. Además trabaja en conjunto con los gobiernos estatales para detonar proyectos estratégicos en cada región.

Propuesta de mejora

La presente investigación contribuye a ampliar el aprendizaje de los alumnos de la licenciatura en Administración y Maestría en Finanzas, el cual permite su desarrollo integral dentro de la Universidad, en virtud de que los programas educativos buscan que los alumnos reciban educación basada en competencias y desarrollo de habilidades prácticas, mismas que tendrá que demostrar en el campo profesional.

Así mismo este trabajo busca dar a conocer a los empresarios y futuros profesionistas las diversas alternativas para obtener recursos públicos con la finalidad de financiar a las Mipymes de administración y capital familiar establecidas en Nayarit con la promesa de garantizar su supervivencia y rentabilidad a largo plazo, así como de mejorar la economía del estado.

Específicamente el curso de Administración de Empresas Familiares permite al alumno adquirir conciencia de la necesidad de saber administrar a las empresas familiares con una perspectiva diferente, encaminada a afrontar los retos financieros que se le presentan en todas las etapas de evolución de las mismas.

Así mismo el programa académico, tanto de licenciatura como de maestría,proporciona a los estudiantes elementos necesarios para lograr la competitividad, generación de valor, proyección de estrategias y crecimiento financiero de las empresas como medio para garantizar la continuidad de la misma.

La unidad de aprendizaje de "Administración de empresas familiares" fortalece la línea de formación de la licenciatura en Administración, la cual se define como la ciencia social o técnica que se ocupa de la planificación, organización, dirección y control de los recursos de la organización que está influenciada en su administración y gerencia por el grupo familiar o por lazos familiares, con el fin de obtener el máximo beneficio posible, el cual puede ser económico o social, dependiendo de los fines que persiga la organización.

Como futuros profesionistas, los alumnos de ésta unidad de aprendizaje deberán conocer la conceptualización, objetivos e importancia de la misma, con el objeto de que tengan un enfoque objetivo acerca de las empresas familiares y evitar cometer el error más común en la gestión de éstas, trasladar a la formalidad de una organización profesional la informalidad del trato familiar. Con el tiempo, el crecimiento del sistema familia-empresa-propiedad exigirá un tratamiento cada vez más profesionalizado, donde será necesaria la correcta aplicación de las reglas de un juego tan complicado. Una empresa familiar ideal sería aquella que le garantiza a cada uno de sus miembros el escenario óptimo para su desarrollo integral, tanto en el aspecto económico como en el ético y el afectivo.

CONCLUSIÓN

El reconocimiento de que las iniciativas emprendedoras para la creación de una empresa familiar constituyen un factor relevante para el progreso económico, social e incluso el desarrollo sostenible de los países, ha potenciado el interés en el campo del emprendimiento y las empresas familiares en diversos niveles, tanto gubernamentales como académicos por lo que:

El futuro de las pequeñas y medianas empresas familiares mexicanas está en crecimiento, impulsado y potenciado por el gobierno, como una buena propuesta para los jóvenes con visión empresarial y futuros licenciados en administración.El identificar en tiempo la necesidad de generar un cambio y de impulsar el crecimiento de la empresa, son los dos elementos clave para afrontar el nuevo entorno económico y las adversidades que enfrentan las empresas familiares en cada etapa de evolución propias de las mismas.

Lo anterior representa un desafío para los profesionales encargados de gestionar a las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que son éstos quienes deben brindar alternativas de solución a los empresarios. Es por ello que se pretende incluir el financiamiento público de las Mipymes en la unidad de aprendizaje Administración de Empresas Familiares, con la finalidad de brindar las herramientas académicas necesarias para gestionar los negocios de capital familiar en cualquier etapa de la misma, desde su nacimiento, posicionamiento en el mercado, crecimiento, sucesión y apoyo en la obtención de financiamientos de vertientes públicas destinados para las Mipymes en México.

BIBLIOGRAFÍA

Allen, K. (1999). *Growing/Managing Entrepreneurial Business.*Boston, MA: Houghton-Miffiln.

Casillas, B. J., Díaz, F. C., & Vázquez, S. A. (2005). La gestión de la emrpesa familiar. Conceptos, casos y soluciones. *Journal of Small Business Management, 26*(2).

Colli, A. (2003). *The History of Family Business 1850-2000.* Cambridge: University Press.

Gatto, F. (1996). *Las Pymes argentinas y el desafío de la internacionalización.* Documento de trabajo, CEPAL, Argentina.

Gatto, F., & Ferraro, C. (1997). *Consecuencias inciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina.* Documento de trabajo, CEPAL, Argentina.

Hatten, J. (1997). *Small Business.* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Hernandez, A. M. (1998). *Curso de Derecho Mercantil, Volumen 1.* Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andres.

Kaplún, C. (2007). Gestión en empresas de familia. *Revista Mercado*(1073).

Kets De Vries, M. (1993). Lo bueno y lo malo de las empresas de titularidad familiar. *Harvard Deusto Business Review, 4*, 32-44.

Leach, P. (1996). *La empresa Familiar.* Buenos Aires, Argentina: Granica.

Valdalizo, & López, G. (2000). *Historia económica de la empresa.* Barcelona: Crítica.

SITIOS WEB OFICIALES

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. http://www.inegi.org.mx/

Instituto Nacional del Emprendedor. https://www.inadem.gob.mx/

Sistema de Información Empresarial Mexicano. http://www.siem.gob.mx/siem/

NORMATIVIDAD

Diario Oficial de la Federación

Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa