

ANÁLISIS DE LA DESCAPITALIZACIÓN COMO FACTOR DE LA MORTALIDAD EN PYMES FAMILIARES DE SERVICIOS EN CIUDAD JUÁREZ

Anai Ruiz Rascón¹
Gabriela Brissed Morales Zuloaga²
Carlos Jesús González Macías³

La teoría de recursos y capacidades sugiere analizar los recursos con los que cuenta la empresa para convertirlos en ventajas competitivas a través de estrategias que nos permitan aplicar estas capacidades, tal como la define Cardona (2011, p. 124): "...los recursos de la empresa se integran en capacidades que le permiten llevar a cabo acciones específicas con propósitos estratégicos". Saavedra, Orieta y Tapia (2013, p. 20) afirman que la habilidad de combinar los recursos tangibles e intangibles de los que dispone la empresa y gestionarlos, se generan las capacidades o competencias de esta. Este trabajo de investigación es de naturaleza cualitativa, apoyado en la Teoría Fundamentada. Según García y Manzano (2010, p. 20), esta Teoría "...está orientada por las acciones y los procesos derivados del fenómeno de investigación y descubiertos en los datos recogidos durante el trabajo de campo". Por lo cual está basada en la mera observación de la situación y no solo como una investigación experimental, como lo describen Hernández, Herrera, Martínez, Páez y Páez (2011), donde la Teoría Fundamentada propone construir conceptos que se deriven de la información emanadas de las personas que viven las experiencias que se investigan.

En relación con el problema de estudio, en México el valor más importante de las empresas familiares es la familia, debido a que a pesar de no haber parentesco consanguíneo algunos autores pueden llegar a clasificar a empresas como empresas familiares. De acuerdo con Rendon (2016), la familia mexicana se caracteriza, en general, por una fuerte conservación de la tradición, y se refleja en la importancia de la familia nuclear y en el bajo índice de divorcios, así como en su apego a la colectividad y a la religión. Press (2011, p. 55) mencionó que las empresas son sistemas sociales, y un sistema social está formado por personas que están en relación permanente y sus acciones se influyen mutuamente todo el tiempo. La empresa familiar en un negocio en el cual el proceso administrativo está en control total del propietario, el cual finalmente incorpora a su familia con la intención de que todos logren un desarrollo económico a base del crecimiento de la empresa que principalmente tiene principios familiares

¹ Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Correo: al133685@alumnos.uacj.mx

² Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Correo: Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Correo: al133685@alumnos.uacj.mx

³ Doctor en Ciencias Administrativas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Coordinador del Centro de Investigación en Ciencias Administrativas y Estudios Empresariales del Instituto de Ciencias Sociales y Administración de la UACJ. Editor en Jefe de NovaRUA Revista Universitaria de Administración de la UACJ. Líneas de investigación: Gestión empresarial y organizacional; Gestión de la empresa familiar; Gestión de la empresa turística; Gestión para la competitividad y sustentabilidad. Correo: carlos.gonzalez@uacj.mx

(Camacho, 2012). Belausteguigoitia (2010) establece que el modelo para describir a una empresa familiar es mediante tres círculos: empresa, familia y propiedad.

Una desventaja de las empresas familiares es que sus líderes se encuentran constantemente ante la disyuntiva de destinar recursos generados por la empresa a ella misma o a la familia (Belausteguigoitia, 2010, p. 7). Press (2011, p. 85) afirma que es una ventaja que las empresas familiares tienen, al poder disfrutar y aprovechar en caso de ser necesario (o no) por la familia o la empresa.

La falta de rentabilidad en las empresas es una enfermedad grave, sin embargo, existen métodos financieros que ayudan a las empresas para poder analizar si existen señales de síntomas. León y Varela (2011) afirman que las empresas no alcanzan la rentabilidad debido al desuso de herramientas de análisis, lo cual termina provocando la falta de liquidez para pagar sus deudas y gastos al no ver a tiempo cualquier problema financiero antes.

La gran mayoría de empresas mexicanas son de índole familiar, de acuerdo con KPMG (2013, p. 6), “en México, más de 90% de las firmas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores tienen una clara representación familiar en el capital y en el control”. En ese mismo contexto se ubica tanto la microempresa como la empresa familiar, las cuales según Valdez y Sánchez (2012, p. 1) se caracterizan ambas por nacer a partir de la misma necesidad de generar autoempleo y ganancias inmediatas. El fracaso está latente en los primeros 10 años de las PyMEs con una probabilidad de éxito de 10%; después, el riesgo de fracaso no termina, permanece en la vida de los negocios.

Los objetivos de la investigación que se buscaron fue determinar en qué medida la descapitalización es responsable de la mortalidad de las empresas y comprender si la actuación de los dueños en empresas familiares provoca la descapitalización prematura. La metodología fue cualitativa, debido a que se pretendió explicar y explotar de manera amplia y profunda en la problemática. Se utilizó un instrumento cualitativo de recolección de datos a manera de entrevista a profundidad, en la cual se recogió información (de los propietarios de las PyMEs familiares), relacionada a los hábitos, decisiones y percepciones hacia la propia empresa, la manera de capitalizar los recursos y rentabilidad percibida.

Los resultados más significativos establecen que los dueños hacen uso deliberado del capital familiar para financiar el negocio, solo casos de hipotecas y préstamos familiares. Las empresas familiares por lo general suelen invertir en sus negocios, pero en su mayoría esa inversión está destinada para el mantenimiento y no tanto para novedades, por otro lado, cabe señalar que existen empresas familiares que crecen gracias a las inversiones que la misma empresa se lo pide. Cabe destacar los comentarios negativos en torno al ahorro, argumentando que se debe invertir rápidamente, sin embargo, en estos casos se pudo observar un estancamiento en ellos.

Las empresas familiares por lo que se pudo analizar tienen en claro que la inversión es la manera de capitalizar y hacer crecer el negocio, señalando que existen una diversidad en cuanto al fin que éstas le dan, siendo expansión con sucursales o espacio extra, o simplemente seguir en contienda en el mercado. Un número considerable de empresas familiares realizan incluso estudios de mercado, proyecciones de negocio y tienen una visión de crecimiento. Algunas empresas se encuentran estancadas debido a

su pobre porcentaje de inversión de vuelta de utilidad de la misma empresa, no obstante, la gran mayoría aseguro que más de la mitad es redituado a la empresa familiar para seguir creciendo.

Se encontró que el dueño confiara más la empresa a manos del conocimiento de las personas y confiara menos en familiares que carecen de él. La gran mayoría de las empresas no separan las finanzas de la empresa y la familia, pero esto no quiere decir que las empresas familiares lo hacen en su totalidad, ciertamente si hubo empresas que admitieron tener un sueldo para todos y cada uno de los integrantes, haciendo de la empresa un autoempleo. Se encontraron empresas familiares que se asignaban un sueldo y resolvían este problema, pero no se descarta a una minoría que admitía que a medida de las ganancias de la empresa su sueldo aumentaba.

En conclusión, la rentabilidad es muy poco influenciada por la descapitalización, ya que, si existe cierta causalidad, pero no quiere decir que sea la causa principal o más grave que amenaza con la vida de empresas familiares en el mercado. La anterior afirmación es encontrada de esa manera a partir de los datos obtenidos en entrevistas de los propietarios de estas PyMEs, información en la cual se puede observar la lucha constante y en ocasiones, el manejo financiero de esta, de manera arcaica, improvisada y con métodos primitivos. No se encontró dicha relación específica entre estas debido a que se observó que no todas las empresas llegan a fracasar debido a una descapitalización desmedida por parte de dueños, se piensa que dicho síntoma es más común en empresas familiares con relaciones humanas tóxicas y comunicación no efectiva.

Se puede entonces afirmar en esta conclusión que la mayoría de las empresas familiares son sanas en sus relaciones humanas y los problemas que amenazan con la muerte empresarial son más de índole externo y debido a arcaica formalidad y poca educación financiera. Por último, se concluye que la descapitalización no es la enfermedad que llega a matar a la empresa familiar, es solo un síntoma de muchos otros que existen dentro de ella.

ANALYSIS OF DECAPITALIZATION AS A MORTALITY FACTOR IN SERVICES FAMILIAR SMEs IN CIUDAD JUÁREZ

The theory of resources and capabilities suggests in analyzing the company's available resources to convert them into competitive advantages through strategies that allow us to apply these capabilities, as defined by Cardona (2011, p. 124): "...the company's resources are integrated into capabilities that allow to carry out specific actions with strategic purposes". Saavedra, Orieta & Tapia (2013, p. 20) state that the ability to combine available tangible and intangible resources in the company and manage them, will generate the company's capabilities or competencies. This research work is of a qualitative nature, base in the Grounded Theory. According to García and Manzano (2010, p. 20), this Theory "... is guided by the actions and processes derived from the research phenomenon and discovered in the data collected during fieldwork". Therefore, Grounded Theory is based on mere

observation of the situation and not only as experimental research, as described by Hernández, Herrera, Martínez, Páez & Páez (2011), where Grounded Theory aims to build concepts that are derived from the information emanating from the people who live the experiences being investigated.

About the research problem, in Mexico, the most important value in familiar enterprises is the family because, although when there is no blood relationship, some authors may classify companies as family businesses. According to Rendon (2016), the Mexican family is characterized, in general, by a strong conservation of tradition, and gets reflected in the importance of the nuclear family and the low rate of divorce, as well as its attachment to the community and religion. Press (2011, p. 55) mentioned that companies are social systems, and a social system is formed by people who are in a permanent relationship and their actions influence each other all the time. The familiar enterprise is a business in which the administrative process is in total control of the owner, who finally incorporates his family with the intention that everyone achieve economic development based on the company's growth, that mainly has family principles (Camacho, 2012). Belausteguigoitia (2010) establishes that the model to describe a family business is through three circles: company, family and property.

A disadvantage of familiar businesses is that their leaders are constantly faced with the dilemma of allocating company's generated resources to themselves or the family (Belausteguigoitia, 2010, p. 7). Press (2011, p. 85) states that it is an advantage that the familiar businesses have, to be able to enjoy and take advantage in cases of need (or not) by the family or the company.

Lack of profitability in companies is a serious illness, however, there are financial methods that help companies to analyze if there are signs of symptoms. Leon and Varela (2011) state that companies do not reach profitability due to the disuse of analysis tools, which ends up causing the lack of cash flow to pay their debts and expenses by not seeing any financial problem in time before.

Most Mexican companies are family-owned, according to KPMG (2013, p. 6), in Mexico, more than 90% of firms listed on the Mexican Stock Exchange have a clear family representation in capital and control. In the same context are located both the microenterprise and the familiar business, which, according to Valdez and Sanchez (2012, p. 1), are characterized by both being born from the same need to generate self-employment and immediate profits. Failure is latent in the first 10 years of SMEs' life with a 10% probability of success; after that, the risk of failure does not end, it remains in the life of the business.

The pursued research objectives were to determine into what extent decapitalization is responsible for companies' mortality and to understand whether the owners' actions in familiar businesses cause premature decapitalization. The conducted methodology was qualitative, taking, because it was intended to be widely explained and exploited the matter in an ample and profound way. A qualitative data collection instrument was used in the form of a profound interview, in which information was collected (from familiar SMEs owners), related to the habits, perceptions and decisions of these owners towards the company, the way of capitalizing resources and perceived profitability.

The most significant results establish that the owners make deliberate use of the family capital to finance the business, only in cases of family mortgages and loans. Familiar enterprises usually invest in their businesses, but most of this investment is towards maintenance and not so much for new developments; on the other hand, it should be noted that there are familiar businesses that grow thanks to investments that the same company asks for. It is to highlight the negative comments about savings, arguing that they should be invested quickly, however, in these cases a stagnation could be observed in them.

The familiar businesses, as far that was possible to analyze, have in clear that investment is the way to capitalize and to make business growth, indicating that there is diversity in terms of where to use it, like expansion of locations or extra space, or just to simply continue competing in the market. A considerable number of familiar businesses even do market research, business projections and have a vision of growth. Some companies are stagnant due to their poor percentage of company's return on investment; however, the majority assures that more than half is returned to the family business to continue growing.

It was found that the owner trusts more when the company is in the hands of people's knowledge and trusts less when laid in relatives who lacks it. Most companies do not separate the company's finances from the family, but this does not mean that familiar businesses do it entirely; certainly, there were companies that admitted having a salary for each one of the members, making the company self-employment. There were familiar businesses that assigned members a salary and solved the problem, but there cannot be discarded some of them that admitted that as the company's profits increased, their salary increased.

In conclusion, profitability is very little influenced by decapitalization, since, if there is a certain causality, it does not mean that it is the main or most serious cause that threatens the life of familiar businesses in the market. The previous affirmation is found in this way from data obtained in interviews of the SMEs owners, the information in which the constant fight and sometimes the financial handling of this can be observed, in an archaic way, improvised and with primitive methods. No specific relationship was found between these because it was observed that not all companies fail due to excessive decapitalization by owners, it is thought that this symptom is more common in familiar businesses with unhealthy human relations and ineffective communication.

It can then be stated in this conclusion that most familiar businesses are healthy in their human relations and the problems that threaten business death are more external and due to archaic formality and little financial education. Finally, it is concluded that decapitalization is not the disease that comes to kill the familiar business, it is only a symptom of many others that exist within it.

Referencias

- Belausteguigoitia, I. (2010). Empresas familiares. México: McGraw-Hill.
Camacho, J. (2012). Sucesión de liderazgo en organizaciones familiares grandes. Culiacán, México: Lirio.

- Cardona, R. (2011). Estrategia basada en los recursos y capacidades. Criterios de evaluación y el proceso de desarrollo. Revista electrónica fórum doctoral, 4(1), 113-147.
- García, G., y Manzano, J. (2010). Procedimientos metodológicos básicos y habilidades del investigador en el contexto de la teoría fundamentada. Iztapalapa. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, 69(31), 17-39.
- Hernández, J., Herrera, L., Martínez, R., Páez, J. y Páez, M. (2011). Teoría fundamentada. Seminario: Generación de Teoría. Facultad de Humanidades y Educación, Universidad de Zulia.
- KPMG (2013). Empresas familiares en México. Recuperado de <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/mx/pdf/2016/12/Empresas%20Familiares%20en%20M%C3%A9xico%20el%20desaf%C3%ADo%20de%20crecer%20madurar%20y%20permanecer.pdf>
- León, A. y Varela, M. (2011). La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial. Revista de Ciencias Económicas, 29(1).
- Press, E. (2011). Empresa de la familia: del conflicto a la eficiencia. Buenos Aires, Argentina: Granica.
- Rendon, M. (2017). Cultura y organización en la empresa familiar. Iztapalapa, 55, 119-141.
- Saavedra, M., Orieta, S. y Tapia, B. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. FAEDPYME International Review-FIR, 2(4), 18-32.