

EMPRESAS CON DUEÑOS LATINOS: ILUMINANDO UNA LUZ SOBRE LAS TENDENCIAS NACIONALES

Las empresas de latinos están creciendo en número e importancia para la economía estadounidense. Con una contribución anual de más de \$700 mil millones en ventas a la economía, también son una fuente importante de empleo como propietarios únicos y como empresas con empleados en nómina. La encuesta de propietarios de negocios del Censo de los Estados Unidos de 2012 estimó que las empresas latinas tienen 2,3 millones de empleados en nómina, un número que, según varias cifras, ha aumentado desde la publicación de la encuesta. Una de cada cuatro nuevas empresas, que tradicionalmente son fuentes clave de nuevos empleos, ahora es latina. Sencillamente, el crecimiento de las pequeñas empresas está ligado a la suerte de las empresas latinas.

Sin embargo, la investigación también muestra que las empresas latinas enfrentan barreras significativas de crecimiento. Las estimaciones de la Iniciativa Empresarial Latina/o de Stanford (SLEI) destacan que solo el tres por ciento de las empresas latinas aumentan a \$1,000,000 o más en ingresos anuales, en comparación con el seis por ciento de las empresas con propietarios blancos. En resumen, a pesar de la impresionante cantidad de nuevas empresas, las empresas latinas tienden a mantenerse pequeñas.

Este informe se basa en trabajo anterior de SLEI y el Instituto Aspen para investigar los factores de crecimiento a nivel empresarial y ambiental que influyen en el desempeño empresarial latino. Al comparar las empresas latinas con las empresas no latinas con propietarios blancos, las empresas latinas no escaladas y las empresas escaladas, y las áreas metropolitanas de emprendimiento latino relativamente fuerte con aquellas con una participación menor, podemos identificar los desafíos más agudos y comenzar a resaltar remedios a estos retos. El objetivo de este informe es centrar la atención en las posibles inversiones a nivel empresarial y comunitario que promoverán el crecimiento de las empresas latinas. El análisis se basa en datos de la Oficina del Censo de los EE. UU., encuestas de SLEI y de los Bancos de la Reserva Federal, y entrevistas con empresas no escaladas y escaladas como parte de una colaboración de investigación entre La Escuela de Negocias de Stanford, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y Interise.

RESULTADOS PRINCIPALES

1. Los dueños de negocios latinos dependen de financiamiento informal y son adversos a endeudarse.

- Los dueños de negocios latinos dependen de los ahorros personales y los fondos semilla de amigos y familiares para iniciar sus negocios.
- Los empresarios latinos afirman que son adversos a acumular deuda para respaldar el negocio, y que tal financiamiento a menudo no está disponible en términos aceptables.
- El uso de fondos personales y los préstamos de familiares / amigos puede causar un deterioro del crédito personal e inhibir el escalamiento.

2. Los dueños de negocios latinos tienen un mayor riesgo financiero personal, relacionado con puntajes de crédito más bajos e historial de crédito limitado.

- Los dueños de negocios latinos son más propensos que los dueños blancos de negocios a usar tarjetas de crédito, factoring y anticipos de efectivo comerciales—productos que requieren menos garantías y están asociados con tasas de interés más altas.
- Las empresas latinas también son mucho más propensas a usar garantías personales que bienes de negocio para asegurar financiamiento (47 por ciento en comparación con 34 por ciento).



Latino Entrepreneurship Initiative

- Las empresas de latinos reportan un riesgo de crédito medio o alto a tasas más altas que las empresas no latinas con propietarios blancos: el 49 por ciento en comparación con el 29 por ciento. Estos datos son consistentes con el hecho de que una mayor proporción de empresas latinas son nuevas empresas, pero también sugieren una capacidad limitada para asegurar un capital de crecimiento asequible.

3. Los dueños de negocios latinos enfrentan importantes desafíos financieros en comparación con negocios de propietarios blancos.

- A pesar de reportar crecimiento de ingresos, crecimiento de empleo y ganancias como comparables con negocios de propietarios blancos, los negocios latinos reportan problemas agudos de gastos operativos y disponibilidad de crédito.
- Estos desafíos son igualmente comunes entre las empresas latinas escaladas y no escaladas, ya que el 44 por ciento de las empresas escaladas declara que tienen dificultades para pagar los gastos operativos y el 35 por ciento dice tener problemas de disponibilidad de crédito. De hecho, es más probable que los negocios de latinos reporten problemas de disponibilidad de crédito que los negocios con propietarios blancos.
- Las empresas de propietarios latinos solicitaron financiamiento en 2017 a tasas un poco más altas que las empresas no latinas con propietarios blancos—47 por ciento en comparación con 40 por ciento—pero eran mucho más propensas a experimentar déficit de financiación: 28 por ciento recibió financiación completa, en comparación con 49 por ciento de empresas no latinas con propietarios blancos. Lo que es más, las brechas de financiamiento son especialmente graves para la gran proporción (97 por ciento) de las empresas latinas con \$1,000,000 o menos en ingresos anuales: el 40 por ciento de los solicitantes de préstamos y líneas de crédito no recibieron el financiamiento solicitado, en comparación con sólo 23 por ciento de las empresas no latinas con propietarios blancos.

4. Los desafíos operativos son diferentes para las empresas de propietarios latinos escaladas y no escaladas.

- Las empresas escaladas se enfrentan a la escasez de talento, citando grupos más pequeños de trabajadores calificados. Estas empresas están considerando formas de desarrollar talento y crear propuestas de valor únicas para diferenciarse.
- Las empresas no escaladas mencionan dificultades para acceder crédito para ayudar a administrar el flujo de efectivo y para financiar los costos de inicio relacionados con expansión y adquisiciones.

5. Las áreas metropolitanas con la mayor concentración de latinos no necesariamente tienen la mayor proporción de empresarios latinos.

- La red de financiamiento externo (incluyendo la disponibilidad de prestamistas alternativos, por ejemplo, CDFI), el desarrollo económico local que favorece a ciertas industrias (por ejemplo, la construcción), los valores de las propiedades, las leyes estatales sobre salarios mínimos y las tasas impositivas locales y estatales desempeñan funciones fundamentales en incentivar a los empresarios latinos.
- Entre las áreas con la población latina más densa, solo Miami y Chicago tienen tasas de emprendimiento proporcional.

6. Las empresas de propietarios latinos tienen más éxito con relaciones personales bancarias.

- Las formas más comunes de capital necesario para las pequeñas empresas de propietarios latinos son las líneas de crédito, préstamos y adelantos en efectivo, como muchas otras pequeñas empresas.
- Los dueños de negocios latinos tienen más éxito trabajando con bancos pequeños y locales que con bancos grandes o nacionales. Los dueños de negocios latinos en áreas como Chicago y Houston utilizan bancos locales a una tasa diez veces mayor que la de los bancos nacionales, respectivamente.
- En los bancos pequeños, existe la oportunidad de desarrollar relaciones personales con los banqueros, tener más acceso y obtener asesoramiento.

7. Las empresas latinas tienen oportunidades para diversificar y expandir sus fuentes de ingresos, incluyendo B2B y ventas gubernamentales.

- La mayoría de las empresas latinas (64 por ciento) venden a individuos.
- Cuarenta y dos por ciento de las empresas de latinos venden a otras empresas, en comparación al 47 por ciento de las empresas no latinas con propietarios blancos.
- A pesar de los incentivos en las compras estatales, locales y federales, sólo el 16 por ciento de las empresas latinas venden al gobierno estatal / local y solo el 11 por ciento vende al gobierno federal. Estos porcentajes son idénticos a los de las empresas con propietarios de origen blanco que no son latinas.

8. La densidad de las redes comerciales existentes hace que ciertas áreas sean más propicias para el crecimiento de las empresas latinas, al igual que los programas de tutoría y creación de capacidad.

- Los dueños de negocios latinos en el área de San Diego participan en asociaciones comerciales a casi el doble de la participación de las asociaciones comerciales entre latinos a nivel nacional (23 por ciento en comparación con 12 por ciento). También hay una alta participación en asociaciones comerciales en Miami al 19 por ciento.
- Los dueños de negocios latinos en el área de Phoenix participan en cámaras de comercio hispanas en casi tres veces la tasa de participación nacional entre los latinos (28 por ciento en comparación con el diez por ciento).
- Los mentores con experiencia ayudan a los dueños de negocios latinos a superar los obstáculos comerciales y ambientales y pueden servir como modelos para el éxito. Múltiples propietarios de negocios mencionaron que mentores y participación en organizaciones empresariales y programas de educación ejecutiva son formas de obtener información sobre nuevas oportunidades y más apoyo empresarial.

REPORT AUTHORS

- Claire Kramer Mills, Ph.D., AVP, Federal Reserve Bank of New York
- Jessica Battisto, Senior Analyst, Federal Reserve Bank of New York
- Scott Lieberman, Senior Analyst, Federal Reserve Bank of New York
- Marlene Orozco, Lead Research Analyst, Stanford Latino Entrepreneurship Initiative
- Iliana Perez, Research Analyst, Stanford Latino Entrepreneurship Initiative
- Nancy Lee, Senior Manager Research and Evaluation, Interise

LEARN MORE

- Federal Reserve Bank: www.newyorkfed.org/aboutthefed/whatwedo.html
- Interise: www.interise.org
- Stanford Latino Entrepreneurship Initiative: www.gsb.stanford.edu/slei

¹ Cámara de Comercio Hispana de los Estados Unidos

² Haltiwanger, J.C., Jarmin, R.S., & Miranda, J. (2012.) "Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young." NBER Working Paper No. 16300. Available: <https://www.nber.org/papers/w16300>

³ Orozco, M., Oyer, P., & Porras, J. (2017). State of Latino Entrepreneurship 2017. Stanford Latino Entrepreneurship Initiative. Disponible: <https://www.gsb.stanford.edu/sites/gsb/files/publication-pdf/report-slei-state-latino-entrepreneurship-2017.pdf>

⁴ Fairlie, R.; Morelix, A.; Reedy, E.J.; and Russell, J. (2015). "The Kauffman Index: Startup Activity, National Trends." Ewing Marion Kauffman Foundation. Disponible: https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/2017/11/Unleashing-Latino-owned-Business-Potential_Final.pdf?_ga=2.114817479.153457520.1541619461-114931624.1541619461

⁵ Ibid (3). Alvarez, Sarah. (2017). Unleashing Latino-owned Business Potential: A Report of the Aspen Institute Forum on Latino Business Growth. The Aspen Institute Latinos & Society Program. Disponible: https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/2017/11/Unleashing-Latino-owned-Business-Potential_Final.pdf?_ga=2.114817479.153457520.1541619461-114931624.1541619461