

STATE OF LATINO ENTREPRENEURSHIP

DOLMARIE MÉNDEZ VIDOT
CEO, Abartys Health, LLC

RESUMEN EJECUTIVO

Este informe de investigación marca el quinto informe anual sobre el estado empresarial latino de la Iniciativa Empresarial Latina/o de Stanford (SLEI). Con una encuesta de casi 5,000 empresas de latinos en los Estados Unidos y un análisis de los datos relacionados del censo de EE. UU., presentamos hallazgos sobre este segmento cada vez más importante de la economía de EE. UU.

EL CRECIMIENTO EN EL NÚMERO DE EMPRESARIOS LATINOS CONTINÚA RÁPIDAMENTE SUPERANDO EL PROMEDIO DE LOS ESTADOS UNIDOS

El número de dueños de negocios latinos en los Estados Unidos continúa creciendo significativamente más rápido que el promedio de los Estados Unidos. En los últimos 10 años, el número de dueños de negocios latinos creció un 34%, en comparación con el 1% de todos los dueños de negocios en los Estados Unidos.ⁱ Sin embargo, como hemos informado anteriormente, las empresas latinas tienden a ser más pequeñas que las empresas de dueños blancos con ingresos de un promedio de \$1.2 millones por año para empresas latinas con empleados, en comparación con \$2.3 millones para empresas de dueños que no son latinos.ⁱⁱ

Colectivamente, las compañías latinas que emplean a otras personas generaron ingresos por aproximadamente \$470 mil millones y emplearon a más de 3.2 millones de personas en 2016, lo que representa aproximadamente el 4% de los ingresos comerciales de los EE. UU. y el 5.5% del empleo del país. Si las empresas de empleadores latinas generaran el mismo ingreso promedio y emplearan la misma cantidad de personas que las empresas que no son latinas, su contribución económica en ingresos anuales sería de casi \$900 mil millones y la cantidad de personas empleadas sería de 4.2 millones. Esto representa una brecha de oportunidad para la economía estadounidense de más de \$410 mil millones y 1 millón de empleos.ⁱⁱⁱ

LAS EMPRESAS LATINAS REPORTARON UN CRECIMIENTO PROMEDIO DE INGRESOS DEL 14%, SUPERANDO LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS

Durante el año pasado, las empresas de dueños latinos reportaron un crecimiento promedio de ingresos del 14%, superando el crecimiento de la economía de los EE. UU. De los diez sectores industriales no gubernamentales, las empresas latinas tuvieron un crecimiento anual particularmente fuerte en ingresos de más del 30% en seis sectores industriales: **1)** manufactura, **2)** construcción, **3)** comercio, transporte y servicios públicos, **4)** ocio y hospitalidad, **5)** otros servicios (por ejemplo, servicios de cuidado personal, servicios de mantenimiento y reparación), **6)** servicios de educación y salud.

LAS EMPRESAS ESCALADAS Y LAS EMPRESAS CON CRECIMIENTO DE INGRESOS SOSTENIDOS TIENEN A TENER UNA MAYOR LIQUIDEZ

Casi la mitad de las empresas latinas informan que tienen suficiente liquidez (efectivo y ahorros) para operar su negocio durante 5 o más meses. Dado que la liquidez predice la supervivencia y la salud del negocio futuro,^{iv} es una métrica importante. Descubrimos que las empresas latinas que están escaladas (> \$1 millón en ingresos) y las empresas que han aumentado sus ingresos en los últimos cinco años tienen mayor liquidez que las empresas más pequeñas o sin crecimiento. Sin embargo, tener empleados en la nómina se correlaciona con desafíos de liquidez. Las empresas latinas sin empleados tienen mayor liquidez, en promedio, que las empresas latinas con empleados, a pesar de que estas últimas tienden a tener mayores ingresos (54% con altos puntajes de liquidez en comparación con 49%). Dado que la mayoría (87%) de los negocios de empleadores aún no tienen escala, esto sugiere que agregar empleados aumenta el desafío de tener suficiente efectivo para garantizar las operaciones en curso.

LA ESCALA ES IMPORTANTE EN LA DETERMINACIÓN DE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS LATINAS, SIN IMPORTAR LA CANTIDAD DE FINANCIACIÓN SOLICITADA

El financiamiento externo es clave para escalar la mayoría de las pequeñas empresas. Aunque hemos informado ampliamente sobre la financiación en nuestros informes de investigación anteriores, este año podemos agregar una nueva dimensión a nuestro análisis. Para cada tipo de financiamiento buscado, hemos analizado la relación entre el monto de financiamiento solicitado y la tasa de éxito en la adquisición. Avanzamos una matriz de financiamiento que considera la cantidad de fondos solicitados y recibidos por fuente de financiamiento, e identificamos las fuentes que producen el mayor éxito.

Descubrimos que el tamaño del negocio marca una diferencia significativa en el tipo de financiamiento que se busca o se asegura con éxito por las compañías de propiedad latina. Las pequeñas empresas latinas (aquellas que generan menos de \$1 millón en ingresos, en lo sucesivo “sin escala”) tienen más probabilidades de buscar financiamiento de tarjetas de crédito personales, tarjetas de crédito comerciales y líneas de crédito. Sin embargo, independientemente de la cantidad solicitada, es más probable que se aprueben cuando soliciten fondos mediante por factoring, préstamos con garantía hipotecaria o capital privado (todos los cuales tienen altos costos o implican un riesgo personal). Es un desafío para las empresas sin escala ser aprobadas para montos de financiamiento mayores (\$100,000 o más). Con mayor frecuencia se aprueban para factorizar el financiamiento de más de \$100,000, pero incluso entonces las tasas de aprobación son solo del 33%.

Las empresas latinas que son escaladas (aquellas con más de \$1 millón en ingresos), por otro lado, tienen una alineación más estrecha entre los tipos de financiamiento buscados y los tipos de financiamiento para los cuales es más probable que sean aprobados. Solicitan con mayor frecuencia tarjetas de crédito comerciales, líneas de crédito y préstamos bancarios, y ven las tasas de aprobación más altas, independientemente de la cantidad solicitada, para préstamos con garantía hipotecaria, préstamos bancarios, tarjetas de crédito comerciales y líneas de crédito. A diferencia de las empresas sin escala, las empresas escaladas tienen una tasa de éxito del 31–55% cuando solicitan grandes cantidades (\$100,000 o más) en 10 de las 15 categorías de financiación.

Sorprendentemente, al considerar todas las fuentes de financiamiento combinadas, no encontramos correlación entre la capacidad de asegurar el financiamiento y el crecimiento de los ingresos o la rentabilidad. Por lo tanto, aunque la escala es importante, los financiadores consideran otras características más allá del crecimiento o la rentabilidad del negocio al prestar o invertir en negocios de propiedad de latinos.

LOS EMPRESARIOS LATINOS PUEDEN SUPERAR LOS BENEFICIOS DE OPERAR EN UNA ZONA DE OPORTUNIDAD

Las zonas de oportunidad pueden beneficiar tanto a los dueños de negocios como a las comunidades locales. La Ley de Reducción de Impuestos y Empleos de 2017 creó zonas de oportunidad como una forma de incentivar el desarrollo económico y la creación de empleo en comunidades de bajos ingresos en todo Estados Unidos y sus territorios. El 14% de las empresas latinas encuestadas están ubicadas en una zona de oportunidad. Sin embargo, solo el 28% de los que operan en una zona de oportunidad lo reconocen; el resto no lo sabía (47%) o creía incorrectamente que no estaban en una zona de oportunidad (25%). Curiosamente, las empresas latinas en zonas de oportunidad tienen un crecimiento de ingresos promedio significativamente mayor (24%) que aquellas que no están en zonas de oportunidad (13%), lo que sugiere que estos locales pueden representar oportunidades para los empresarios.

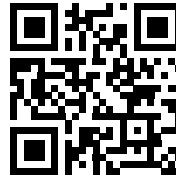
LOS EMPRENDEDORES LATINOS GANAN CASI 10% MÁS Y SON 6% MÁS PROBABLES DE SER PROPIETARIOS QUE LOS TRABAJADORES DE SALARIOS LATINOS PERO SE QUEDAN ATRÁS EN LA COBERTURA DE SEGURO MÉDICO

Además de evaluar el crecimiento y la rentabilidad de las empresas latinas, la encuesta de este año analizó el bienestar financiero de los dueños de negocios latinos. Desarrollamos un índice de Bienestar Financiero Personal, basado en el ingreso personal, la propiedad de la vivienda y la cobertura del seguro de salud.^v Descubrimos que los dueños de negocios latinos experimentan un bienestar financiero personal más bajo que otros empresarios estadounidenses. Sin embargo, los empresarios latinos se están poniendo al día. Su bienestar financiero ha crecido más rápido que el de otros empresarios en los últimos nueve años.

Los dueños de negocios estadounidenses en su conjunto disfrutaban, en promedio, de un mejor bienestar financiero que aquellos que están empleados y pagan salarios. Sin embargo, esta brecha no existe en la población latina, donde los asalariados tienen un bienestar financiero ligeramente mayor que los empresarios. Los mayores ingresos (\$36,000 versus \$33,000) y las tasas de propiedad de la vivienda (54% versus 51%) que experimentan los empresarios latinos, en relación con los trabajadores asalariados latinos, se ven compensados por la falta de cobertura de seguro médico. Solo el 63% de los dueños de negocios latinos tienen seguro de salud, la tasa de cobertura más baja de cualquier grupo demográfico, dueños de negocios o trabajadores asalariados. Esto deja a una porción significativa de empresarios latinos y sus familias en riesgo de un resultado financiero potencialmente debilitante en caso de una crisis de salud.

RESUMEN

Los latinos continúan superando a todos los demás en términos de nueva formación comercial en los Estados Unidos. Dado el número grande e históricamente creciente de empresas latinas, existe una inmensa brecha de oportunidades en la ampliación y el crecimiento de estas empresas. Esperamos que los hallazgos de la encuesta de este año a los empresarios latinos sean útiles para los empresarios latinos que evalúan las oportunidades de crecimiento, los formuladores de políticas públicas que buscan apoyar el crecimiento continuo de todas las pequeñas empresas, en particular las empresas propiedad de minorías, y otras personas interesadas en comprender los impulsores y desafíos del crecimiento empresarial en la economía actual de los Estados Unidos.



PARA DESCARGAR EL INFORME COMPLETO, escanee el código QR con su teléfono o visite www.gsb.stanford.edu/slei

ⁱ Sarah Flood, Miriam King, Renae Rodgers, Steven Ruggles and J. Robert Warren. Integrated Public Use Microdata Series, Current Population Survey: Version 6.0 [dataset]. Minneapolis, MN: IPUMS, 2018. <https://doi.org/10.18128/D030.V6.0>

ⁱⁱ U.S. Census Bureau (2016). Annual Survey of Entrepreneurs.

ⁱⁱⁱ Ibid (ii).

^{iv} Farrell, D., Wheat, C., and Grandet, C., (2019). "Place Matters: Small Business Financial Health in Urban Communities" JPMorgan Chase Institute. <https://institute.jpmorganchase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/institute/pdf/institute-place-matters.pdf>

^v Steven Ruggles, Sarah Flood, Ronald Goeken, Josiah Grover, Erin Meyer, Jose Pacas and Matthew Sobek. IPUMS USA: Version 9.0 [dataset]. Minneapolis, MN: IPUMS, 2019. <https://doi.org/10.18128/D010.V9.0>