

Desempeño financiero de las empresas más importantes, familiares y no familiares, en México

Financial performance of the most important companies, family, and non-family businesses in Mexico

MARCELINO-ARANDA, Mariana¹
TORRES, Aylin²
NOVOA, Carlos³
MUÑOZ-MARCELINO, David⁴
CAMACHO, Alejandro⁵

Resumen

El objetivo de este artículo es dar evidencia de Empresas familiares (EFs) o no familiares, en su desempeño financiero, a partir de un análisis comparativo entre éstas. La investigación es cuantitativa de alcance descriptivo. Los principales hallazgos muestran cómo las EFs reportan un mejor desempeño financiero y mayor generación de empleos. Se dan las bases para generar estudios que midan la incidencia de los elementos característicos de la EFs mismos que permiten alcanzar sus objetivos financieros, socioemocionales y continuidad.

Palabras clave: empresa familiar; desempeño financiero; generación de empleos; economía emergente

Abstract

The aim of this article is to provide evidence of family businesses (FBs) or non-family businesses, in their financial performance, based on a comparative analysis between them. The research is quantitative and descriptive in scope. The main findings show how the FBs report better financial performance and greater job creation. The bases are given to generate studies that measure the incidence of the characteristic elements of FB, which allow it to achieve its financial, socio-emotional and continuity objectives.

Key words: family business, financial performance, job creation, emerging economy

¹ Profesor-Investigador. Instituto Politécnico Nacional. Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas. México. mmarcelino@ipn.mx

² Doctorante. Posgrado en Estudios Organizacionales. Universidad Autónoma Metropolitana. México. tor.ram.a12@gmail.com

³ Consultor Independiente. México.

⁴ Doctorante. Instituto Politécnico Nacional. Centro Interdisciplinario de Investigaciones y Estudios Sobre Medio Ambiente y Desarrollo. dmunozm1401@alumno.ipn.mx

⁵ Profesor-Investigador. Instituto Politécnico Nacional. Escuela Nacional de Ciencias Biológicas. México. acamachov@ipn.mx

1. Introducción

Las Empresas Familiares (en adelante EFs) representan un número importante de las unidades económicas de países tanto industrializados como en desarrollo. Por ejemplo, en Estados Unidos tienen una participación mayoritaria que constituye más de un tercio de las listas Fortune 500 y S&P 500 (Bardhan, Lin y Wu, 2015). En México, constituye aproximadamente el 83% de las unidades económicas (San Martín y Durán, 2017), generan el 67% del empleo e integran el 90% de las pequeñas y medianas empresas del país (Ferrón, Simón, Durán y San Martín, 2016). La empresa Familiar (EFs además de los retos de financiamiento, infraestructura e innovación, que presentan las empresas no familiares (EnFs), también son afectadas por factores que permiten o inhiben su continuidad. Por ejemplo, planear quién será el sucesor, ponderar entre los objetivos socioemocionales y financieros, conflictos intrafamiliares, etcétera. Reconocer su importancia por el número de unidades económicas, en especial a las de menor tamaño y generación de empleo, muestra su relevancia como sujetos de estudio por parte de la academia.

La discusión sobre si son las empresas familiares o no familiares las que reportan mejores resultados financieros continua en la literatura. Antes de este siglo XXI, existía evidencia de que las EFs eran las que obtienen mayor rentabilidad respecto de las no familiares (Anderson y Harvey, 1999; McConaughy, Matthew y Fialko, 1998). Pero más recientemente, Nam, Kim y Choi (2019) muestran que las empresas altamente dependientes del mercado global son no familiares y, por tanto, presentan mejores resultados.

De forma más específica, al estudiar los elementos de propiedad y control de la EFs versus la EnF, Fassler (2018), reporta que existe un mayor desempeño económico en empresas lideradas por un integrante de la familia. Lo mismo si el consejo de administración está conformado por gerentes familiares (Stadler, Mayer, Hautz y Matzler, 2018). Al respecto, Afonso y Matias (2020) muestran que la obtención de un buen desempeño de la EFs está relacionada con la existencia de una cultura del compromiso por parte de los miembros familiares. Sin embargo, también existe evidencia que para un mayor desempeño financiero es importante la participación de un CEO (por sus siglas en inglés Chief Executive Officer) no familiar (Kelleci, Lambrechts, Voordeckers, y Huybrechts, 2019). Y si el liderazgo es ejercido por mujeres en las EFs los resultados financieros no son tan buenos, no así el clima y la cultura organizacional de la empresa (Chadwick y Dawson, 2018; Nekhili, Chakroun, y Chtioui, 2018).

En cuanto a la incidencia que tienen elementos centrales de la EFs sobre el desempeño financiero se tiene que el control familiar, a través de la junta directiva, reduce el efecto que un CEO externo puede tener sobre el riesgo empresarial y la política de apalancamiento de la empresa (Lardon, Deloof, y Jorissen, 2017). Asimismo, el capital relacional familiar parece tener un impacto beneficioso entre las relaciones banco-empresa, lo cual reduce en la EFs la probabilidad de experimentar restricciones crediticias (Cucculelli, Peruzzi, y Zazzaro, 2019). En el caso de la ética empresarial, se perciben conflictos de agencia más severos en empresas familiares que en empresas no familiares, porque los miembros de la familia pueden comportarse de manera oportunista para extraer rentas y potencialmente expropiar los recursos de la empresa a expensas de la minoría de los accionistas (Krishnan y Peytcheva, 2019).

Si bien, estás inquietudes en la literatura sobre EFs en contextos de países europeos, asiáticos y de América del Norte, no así en Latinoamérica y que, a buen juicio de los investigadores, existe poca evidencia de quienes reportan mejores resultados financieros, si las EFs o las EnF para el caso de México, a pesar de su importancia económica para el país. Por lo que, motivados por lo anterior, se parte del supuesto que para el caso de las empresas más importantes en México las empresas familiares son las que presentan un mejor desempeño financiero. La principal aportación de este trabajo es dar evidencia de quienes reportan un mejor desempeño financiero, si las empresas lideradas por una familia o su contraparte, a partir de un análisis comparativo entre éstas. Adicionalmente, se cuantifican e identifican a las EFs por sector económico, más importantes en México.

Con lo cual, se dan las bases para generar estudios que permitan medir la incidencia de los elementos característicos de la EFs que permiten su continuidad a partir de alcanzar los objetivos financieros y socioemocionales. Lo anterior, resulta de relevancia toda vez que se da soporte a la idea de que las EFs reportan mejores resultados financieros en contextos latinoamericanos, específicamente en el entorno mexicano, y es respuesta al llamado que autores como Fassler (2018) hacen por abordar esta problemática.

1.1. Empresa Familiar y desempeño financiero

Aunque el debate sobre el consenso del concepto de EFs continúa, el modelo de los tres círculos de Tagiuri y Davis (1982) da los elementos que la identifican: propiedad, familia y empresa. La propiedad compuesta por todas las personas que poseen acciones de la organización. Estas personas pueden ser o no integrantes de la familia. La familia son todos los integrantes familiares de la EFs que pueden llegar a influenciar de alguna forma sobre las decisiones de la empresa. La empresa refiere a todo lo que conlleva su gestión y control. Es decir, la EFs es una organización empresarial compuesta por mínimo dos personas pertenecientes a un núcleo familiar (con lazos consanguíneos, conyugales o cualquier tipo de conexión sentimental), que poseen la mayoría de la propiedad (acciones) y control (toma de decisiones) a través de su posición estratégica en la estructura organizacional. Su objetivo es la preservación de los intereses familiares y buenos resultados financieros de la empresa.

Posteriormente, Amat (2004) para ampliar la comprensión del concepto, agrega un círculo más, la sucesión, y divide el elemento empresa en negocio y gestión. La sucesión es una transición o transferencia planificada (este último el escenario ideal) del control y la propiedad de la EFs a la siguiente generación, con el objetivo de garantizar la continuidad de la empresa por parte de la familia (Casillas, Diaz y Vásquez, 2005; Aronoff, McClure y Ward, 2003). El negocio hace referencia a la estrategia, es decir, el plan de acción que la empresa tiene para lograr sus objetivos (Casadesus-masanell y Ricart, 2009). La gestión empresarial es la actividad realizada por los directivos, gerentes, consultores, que buscan la mayor productividad, rentabilidad, competitividad y optimización de recursos (Amat, 2004).

En cuanto a su caracterización, Athanassiou, Crittenden, Kelly y Marquez (2002) y Miller, Breton-Miller, Lester y Cannella (2007) asumen que la EFs se distingue por resaltar intereses como el altruismo, arraigamiento, involucramiento y la esencia familiar versus los resultados económicos. Estas características únicas de la EFs impactan en los puntos clave de la organización, tales como propiedad, estrategia, preservación, actividades y estructura, y por ende en su desempeño financiero (Chrisman, Chua y Sharma, 2005).

La incidencia de la familia en la toma de decisiones de la empresa puede ser el factor más determinante en su continuidad y resultados financieros, por lo que, en la integración del cuerpo directivo, el colocar a personas ajenas al núcleo familiar ayuda a la resolución de conflictos entre accionistas, dispersión de la propiedad y eficiencia de la misma junta (Amat, 2004). Esta situación hace ver la importancia del concepto de gobierno corporativo para la EFs

En el organigrama directivo se ubica a los miembros de la familia, que es uno de los elementos que se considera para definir a la organización como EFs. Las figuras de este tipo de organigrama son el presidente encargado de supervisar y coordinar las labores de la Junta Directiva. El Consejo Administrativo, se crea principalmente para contribuir al mejoramiento de la operación en la empresa, brinda información a los accionistas y establece la visión estratégica, vigila la gestión y conducta de la sociedad, al igual que el desempeño de los directivos. El consejero se maneja de forma imparcial dando visión a la planeación estratégica y a las funciones del consejo.

El asesor empresarial, brinda acompañamiento, consejos sustentados sobre los sectores económicos y cuenta con gran conocimiento en las áreas fundamentales de la organización que le permiten impulsar el emprendimiento de la empresa. El CEO es la persona con mayor autoridad en gestión y dirección administrativa,

también es conocido como el director ejecutivo, consejero delegado, presidente ejecutivo. Finalmente, el accionista quien es el dueño legítimo de cierto porcentaje de la propiedad de la organización.

De acuerdo con Athanassiou et ál., (2002) y Miller et ál., (2007), existen diferentes formas para que una EFs se conforme, en Estados Unidos el aspecto propiedad varía de acuerdo con el porcentaje que la familia posee del control mayoritario de la empresa (5%, 10%, 50.1% y 51%) junto con votos y presencia en la junta directiva. En relación con la gestión, mínimo dos posiciones directivas tienen que estar ocupadas por miembros de la familia. El padre fundador es o fue el director general de la empresa y se promueve que el sucesor debe mantener lazos consanguíneos o ser familiar del conyugue.

En Europa los porcentajes de propiedad se pueden presentar en 10%, 20%, 33% y 51%. El control y propiedad le pertenece a la familia fundadora, la cual se constituye por miembros de la familia o personas allegadas a ésta (amistades). Los miembros de la familia fundadora poseen puestos directivos y se espera que el sucesor sea un familiar directo o del conyugue.

En la región del continente asiático el porcentaje de propiedad es mínimo del 5%, el cual debe pertenecer a la familia fundadora o conyugues. La empresa se crea por emprendimiento y las posiciones clave las ocupa la familia, amigos o conocidos de este grupo.

Para América Latina los criterios de propiedad, control y sucesión son similares a los de Estados Unidos, aunado al ideal de la preservación de la unidad económica familiar y el elemento cultural. Este último es una variable que puede determinar la estructura y estrategia de la empresa puesto que existe una relación estrecha con empleados, clientes y proveedores.

En particular, en el caso mexicano, típicamente existe una alta concentración de propiedad en manos familiares. Fassler (2018) asume que dicha concentración de la propiedad se asocia positivamente con el desempeño financiero. El desempeño financiero de una empresa se determina por una compleja interacción de factores internos y externos. Los factores internos son su comportamiento empresarial y sus recursos financieros. Los factores externos se refieren a la red de actores que contribuyen al producto, así como a la incertidumbre del mercado y de la competencia (Kallmuenzer et ál., 2019).

Los estados financieros de las empresas proporcionan información cuantitativa que muestra su situación financiera, los resultados obtenidos por la realización de sus operaciones, su capacidad de generar flujos de efectivos, etc. El crecimiento de la empresa es medido por el aumento constante de sus ventas y la utilidad como la generación de beneficios económicos para los accionistas. Las empresas además de ser rentables deben buscar tener un impacto en la comunidad, a través de la generación de empleos. En el caso de las EFs no sólo se buscan alcanzar los objetivos financieros sino también los relacionados con la riqueza socioemocional (Chua, Chrisman y De Massis, 2015).

2. Metodología

El presente estudio admite relevante el llevar a cabo un análisis y comparativo sobre los resultados financieros de las empresas más importantes, familiares y no familiares, en México. Asimismo, identificar y cuantificar las EFs más importantes por sector económico. Lo cual, busca ser un punto de partida para estudios a profundidad sobre qué factores de la EFs indican en su desempeño. Es así que esta investigación de enfoque cuantitativo y alcance descriptivo tiene como sujetos de estudio el listado de las 500 empresas más importantes de México, según la Revista Expansión publicado en 2019. Se tienen como elementos de análisis indicadores financieros, ventas y utilidad netas, y el dato de número de empleos.

2.1. Selección de la población

Se estima que en México existen alrededor de seis millones de empresas bajo sus distintas clasificaciones (INEGI, 2015). Según Santiago (2017), sólo el 1% cuenta con el tamaño suficiente para estar en el mercado de capitales. La Bolsa Mexicana de Valores (BMV), para el año 2018, reportó únicamente 140 empresas en sus listados, de las cuales se estima que el 90% son Empresas Familiares (Franco y Vergara, 2019).

Del total de empresas registradas en sus diferentes sectores y que juegan un papel importante en la economía del país, se encuentran aquellas que sobresalen en el mercado al reportar año tras año crecimientos exponenciales en términos financieros como ventas, utilidades, etc., y que, además, en múltiples casos, detectan la presencia de una figura familiar para su control.

Para conocer el comportamiento de las empresas en México aparecen diferentes emisoras que ofrecen informes sobre las actuaciones de estas empresas en términos de: las marcas más valoradas (BAVLAB), las empresas más responsables o con mejor reputación (MERCA) entre otras. De los diferentes listados públicos, la información que publica la Revista Expansión es considerada como la más completa después de recabar información general y contable de 500 empresas en cada emisión.

La Revista Expansión es un medio informativo líder en el periodismo de negocios en México y América Latina. A partir de 1974, esta fuente ofrece una visión general sobre las 500 empresas en territorio mexicano más importantes, en los diferentes sectores en un año en particular. La revista analiza tanto a empresas con fines de lucro, aquellas que ofrecen un bien o servicio y a la vez, reportan sus ventas e ingresos obtenidos. En cuanto a su metodología, lleva a cabo una convocatoria abierta, donde hace la invitación a alrededor de 2 500 empresas, públicas y privadas (mexicanas y transnacionales) y solicita elementos como información general de la empresa (ubicación, sector al que pertenecen, integración social) y un resumen de los datos de sus estados financieros (ventas netas, utilidades de operación, utilidad neta, activos, pasivos, capital, número de empleados) mismos que construyen los indicadores del listado.

Es relevante destacar que la posición de las empresas en este ranking se otorga de acuerdo con la cantidad de ventas netas que las compañías reportan, esto es, los ingresos anuales netos de impuesto y devoluciones. La información que se indica es auditada, preliminar, o para aquellas empresas que por políticas de revelación de datos financieros no los pueden presentar, ofrecen información estimada. Para el caso de las compañías mexicanas, la cantidad de ventas y el número de empleados consideran tanto las operaciones de la empresa en el país como en el extranjero. Para las compañías transnacionales, únicamente se consideran las ventas y los empleos con operación en territorio mexicano.

Específicamente, las fuentes que utiliza la revista para la construcción del listado son Bloomberg, los reportes emitidos por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (mejor conocida como SEC), la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) y la Plataforma Nacional de Transparencia (Expansión, 2019).

Para efectos de esta investigación, se trabajó con la información del listado de las 500 empresas más importante de México del año 2018, publicada en julio de 2019 por la revista Expansión. Se utilizaron los indicadores de número de empleados, ventas y utilidad (aproximadamente 13,000 datos).

Se investigó cada empresa del listado para determinar si son Empresas Familiares (EFs), Empresas no Familiares (EnF) y Empresas Paraestatales (EP). En esta parte, es importante rescatar algunas figuras que se presentan en el listado. Por grupo empresarial se deberá entender que es una organización empresarial administrativa,

contable, jurídica o financiera que tiene la tendencia a ser una organización familiar, o llegan a estar relacionadas de alguna forma, y se conforman por un grupo pequeño de empresas inmersas en diferentes sectores. Dichos grupos empresariales usualmente se consideran como grandes corporaciones, poseen más del 50% de sus acciones del capital social y se encargan propiamente de regular su organización, función y gestión (CNBV, 2019).

Un holding es similar a un grupo empresarial, sin embargo, no todos los grupos se consideran holdings. La finalidad de un holding es controlar toda o parte de la cadena de procesos y ser autosuficientes. Por ejemplo, contar con la inspección de materia prima, la producción, logística y el traslado a cierto mercado (Restrepo y Estrada, 2010). A su vez, los holdings buscan disminuir riesgos para las empresas que, de estar independientes, se enfrentarían a un entorno más vulnerable.

Una empresa paraestatal (EP) es: “Dicho de una institución, de un organismo o de un centro: Que, por delegación del Estado, coopera a los fines de este sin formar parte de la administración pública” (RAE, 2019). Las características esenciales son organismo descentralizado y el estado como accionista mayoritario (OECD, 2015). Además, el mismo estado selecciona a los integrantes de la junta directiva. Para fines de esta investigación se considerará como empresa paraestatal toda empresa cuyo accionista mayoritario sea el gobierno.

En esta investigación, los criterios para determinar que una empresa se encontraba bajo el liderazgo de la familia fueron los siguientes. En primera instancia, se llevó a cabo la revisión documental de cada empresa del listado, a través de consultas en sus páginas oficiales, la Bolsa Mexicana de Valores, periódicos, revistas de divulgación, artículos digitales y revistas sociales y así detectar si provenía de una saga familiar. Para determinar si una empresa era familiar se determinó que en su estructura organizacional existiera la presencia de dos o más miembros de la familia. En algunos casos se obtuvo información sobre la participación accionaria en la empresa. Con base en esta revisión, se detectó tanto al padre fundador como a los actuales dirigentes o miembros del gobierno corporativo de la empresa y su relación de parentesco con el padre fundador. Además, se indicó si la empresa enlistada pertenecía a algún grupo empresarial. Así, del total de las 500 empresas enlistadas en el ranking, se identificó que 249 empresas provienen de una dinastía familiar o al menos se constituyen bajo un núcleo familiar, 231 empresas al no cumplir con los criterios anteriores se determinaron como empresas no familiares, y a 20 empresas se les identificó como empresas paraestatales.

3. Resultados y discusión

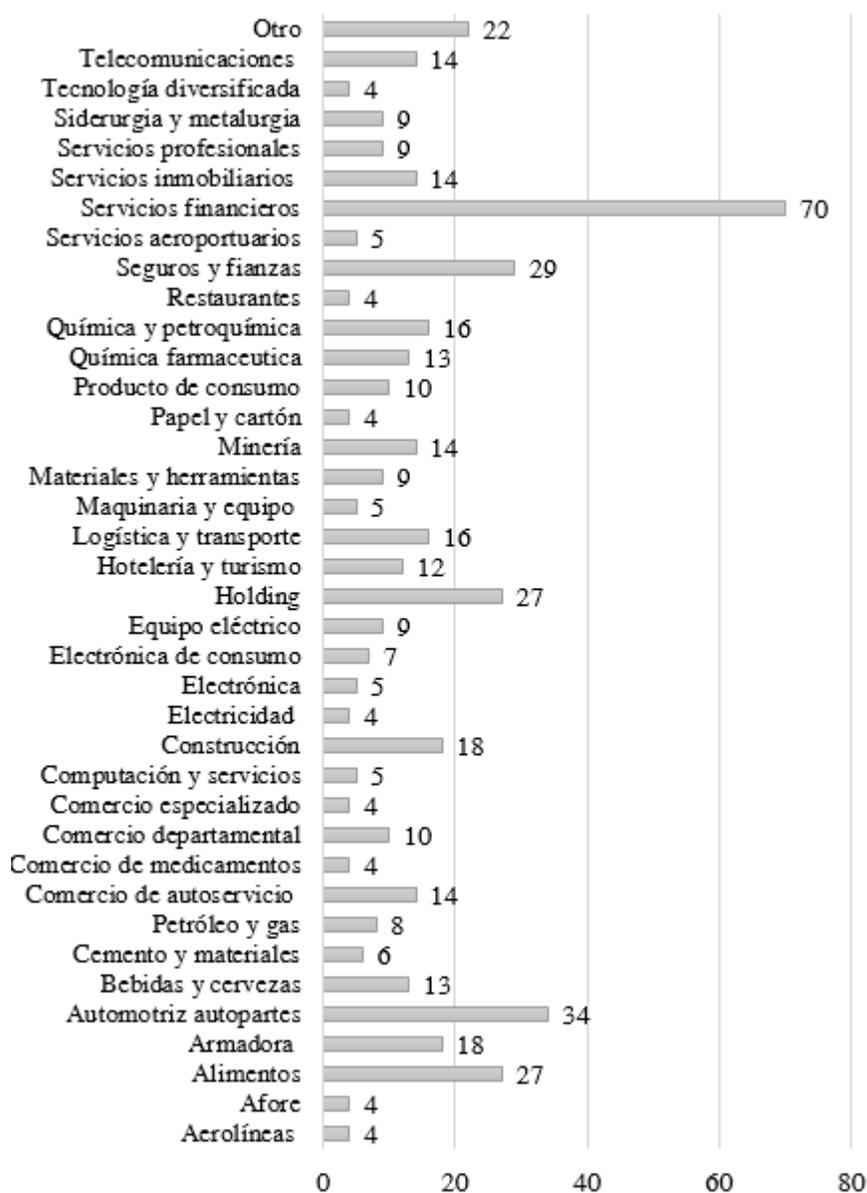
3.1. Composición por sectores del listado de las 500 compañías más importantes de México

El listado de las 500 empresas está conformado por 38 sectores económicos. En la figura 1 se observan únicamente aquellos con una concurrencia mínima de cuatro empresas. El sector con mayor ocurrencia es servicios financieros, con 70. Según Dávila (2019), el sector financiero es pieza clave para el crecimiento económico del país. Además, a partir del año 2000 se generó a nivel de política pública un apoyo importante que ha buscado su fortalecimiento a través de cambios normativos en su gestión y operación.

El sector automotriz / autopartes se encuentra en la segunda posición con 34 ocurrencias, seguros/fianzas con 29, y 27 para Alimentos y Holdings. Armadoras y Construcción aparecen en 18 empresas, mientras que 16 en Logística/Transporte y Química/Petroquímica. Los sectores de Comercio de autoservicio, Minería, Servicios inmobiliarios y Telecomunicaciones obtuvieron 14 concurrencias. Con 13 y 12 está Bebidas/cervezas, Química farmacéutica y Hotelería/turismo. Por último, con 10 concurrencias se ubica a los sectores de Producto de consumo y Comercio departamental. Entonces, se tiene que los porcentajes respecto a la lista de 500 empresas de los cuatro sectores de más ocurrencia son: Servicios financieros 14%, Automotriz autopartes 7%, Seguros/fianzas 6%, Alimentos y Holdings 5%, cada uno.

Como ejemplo de Hoding se tiene a Holding Grupo FEMSA que tiene tres entidades principales: FEMSA Negocios Estratégicos, Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. La primera entidad está compuesta por empresas que se encargan de la logística, el desarrollo de proyectos de plásticos, equipos y accesorios de puntos de venta, equipos de pesaje, equipos de refrigeración, entre otras actividades. La segunda entidad, es la empresa líder embotelladora y comercializadora de bebidas. La tercera se subdivide en la proximidad, salud y combustible. La dinámica entre estas tres entidades principales permite observar la autosuficiencia del Holding. Toda vez que ellos mismos se proveen de todo lo necesario para producir, empaquetar, trasladar y distribuir sus productos.

Figura 1
Principales sectores en México



Fuente: elaboración propia.

Con respecto a Grupos empresariales, entre otros, se presentan los casos de Grupo Walmart, Grupo financiero Banorte y Grupo Bimbo. Cada uno de estos es un referente en su sector (comercio de autoservicio, servicios financieros y alimentos respectivamente) y fungen como entidades administrativas al poseer control y propiedad mayoritario de las empresas que los componen. El grupo empresarial CARSO, que al mismo tiempo tiene un Holding, es el imperio familiar más grande de México y lo conforman más de 180 empresas (Zatarain, 2019).

Se observa que los sectores que se encuentran en las posiciones más altas son aquellos que están ligados a las áreas que dan soporte a las iniciativas y proyectos del gobierno. Por ejemplo, en el actual Plan Nacional de Desarrollo (DOF, 2019) en la sección de economía se aprecia la “creación del banco del bienestar”, “construcción de caminos rurales”, “cobertura de internet para todo el país”, “el tren maya” y el “Aeropuerto Internacional en Santa Lucía”.

3.2. Reconocimiento de la EFs en el listado de las 500 más importantes de México

Con base en los datos obtenidos y analizados del listado de las empresas más importantes de México emitidos por la Revista de negocios Expansión y bajo las especificaciones consideradas en el apartado de Metodología, se tiene que 50% de las empresas (249 empresas) se pueden considerar como familiares, mientras que el 46% (231 empresas) no familiares y el 4% (20 empresas) paraestatales.

Al analizar a las empresas de liderazgo familiar, se tienen las siguientes aproximaciones. Si se considera la muestra de EFs como un 100%, el 47% (117 empresas) corresponden a grupos empresariales, y 53% (132 empresas) son EFs independientes. Cabe señalar que el 30% (35) de los grupos empresariales familiares son considerados Holdings, lo cual es equivalente a un 14% de la población total de EFs en este estudio.

Los cinco principales sectores están integrados por EFs en los siguientes porcentajes: el sector financiero tiene un 47% de EFs 39% EnF y un 14% de empresas paraestatales. En cuanto a los sectores de Automotriz / autopartes y Alimentos, dos terceras partes las ocupan las EnFs. El sector de Seguros y fianzas está integrado por EFs, en un 59%. Los Holdings se caracteriza por ser en su mayoría EFs con un 85%. En su conjunto estos sectores guardan la misma proporción de EFs del listado de las 500 empresas.

3.3. Análisis comparativo del desempeño financiero entre EFs y EnF

En la tabla 1 se muestra que los sectores Holding, Servicios financieros, Telecomunicaciones y Comercio de autoservicio, que se caracterizan por conformar su estructura en gran parte por EFs, se encuentran dentro del top diez de la lista tanto en ventas como en utilidades netas. En términos de ventas netas, las EFs representan el 50.8% de la muestra, las EnF el 33.6% y las EP el 15.5%. La comparación de todas las empresas enlistadas en el ranking, en términos de utilidad, arroja que existe una mayor semejanza entre las EFs y las EnFs. Es decir, en promedio, el 69.3% de las utilidades son de la EFs y 61.4% de la EnF, mientras que el porcentaje para las EP es de menos 30.7%. Así, a pesar de la diferencia en términos de ventas netas entre EFs y EnF, si se habla de su capacidad para generar utilidad, ambos tipos de empresas reportan ganancias similares.

Respecto de las EFs y no familiares, que componen cada sector, en términos de ventas y utilidades, se tiene que, del total de 38 sectores, 35 muestran la presencia de un imperio familiar. En la misma tabla se observa que, el sector Holding aporta la mayor cantidad en ventas, con la EFs Grupo FEMSA, mientras que como EnF aparece Grupo México. Si bien, estos grupos (familiar y no familiar) son quienes aportan mayor cantidad de ventas al sector, la contribución de Grupo FEMSA, en comparación con Grupo México, es mayor en un 232%. No obstante, a pesar de que las utilidades que reportan los dos grupos son muy similares, Grupo México es el que reporta una mayor utilidad. Más importante, en cuanto al impacto de cada grupo en el aspecto social, Grupo FEMSA reporta que ofrece 297 073 empleos, mientras que Grupo México 31 596. Así, el sector Holding está representado por la familia Gazca con el 30.6% de total de empleos en todo el sector, a pesar de que no

reporta mayor cantidad de utilidades que su contraparte (Grupo México, no familiar).

Las principales familias/empresas líderes representantes de los sectores Holding, Alimentos, Comercio de autoservicio, Servicios financieros y Telecomunicaciones son: para el sector Holding, la familia Garza/ Grupo FEMSA con 19.7% de ventas netas del total en el sector. En términos de utilidad, el grupo representa el 22.5%, mientras que con respecto al total de empleo acapara el 7%. En el sector de servicios financieros, el principal representante es la familia González/Banorte con 13.2% de ventas netas, 16.5% de utilidades netas y 0.8% del empleo de la lista.

La Familia Servijte con la empresa Bimbo son los representantes del sector de alimentos con un 16.3% del total de las ventas; en la lista de utilidad neta representa más de un cuarto del total del sector con 26.9% y con porcentaje de empleo en un 3.3 de la lista. En el sector de comercio de autoservicio se encuentra la familia Walton/Walmart con un 43.2% del total de ventas netas. La empresa Walmart genera casi por completo la utilidad neta del sector con 86.8% y 5.6% del total de empleo.

La familia Slim con la empresa América Móvil, para el sector de telecomunicaciones representa el 76% de ventas netas, el 79.2% de utilidades netas y el 4.5% de empleo. Cabe destacar que América Móvil se encuentra en el segundo lugar de acuerdo con el ranking de Expansión por sus índices de ventas, tan solo por detrás de Petróleos de México, pero en cuestión de utilidades y empleos por sector, no alcanza el top 5, esto debido a su poca concurrencia que existe en el sector (14 empresas).

Estas empresas también dominan en el sector al que pertenecen. Por tanto, el sector de Telecomunicaciones, Comercio Autoservicio, Alimentos, Holding, Cementos y Materiales, por mencionar algunos, son de los sectores económicos en el país en los que las máximas figuras que reportan mayores ingresos son empresas bajo una figura familiar. Las EFs mantienen mayores niveles de ventas que las EnFs, incluso si se considera que, en estas últimas Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad, que, por años, han estado en las primeras posiciones del listado por sus ventas.

En relación con el desempeño de las empresas en generación de utilidades, aunque las EFs también son las que reportan las más altas, estas llegan hacer muy similares a las obtenidas por la EnF. Por ejemplo, Banorte, dirigida por la familia González, del sector Servicios Financieros, reporta mayor utilidad que su contraparte (Grupo Financiero Citibanamex, no familiar) o FEMSA Combustibles, de la dinastía de los Garza, o Bimbo, de la familia Servijte, que en comparación con la principal empresa no familiar del sector al que pertenecen, reportan mayores niveles de ganancias. Es decir, que al comparar los desempeños financieros en términos de utilidades de las compañías enlistadas en este ranking. Se asume que, por una diferencia apenas mínima, las empresas más importantes en México, con una dirección familiar, presentan una mayor ganancia neta en sus resultados financieros.

3.4. Empleos en la EFs y EnF

En términos de empleo, de acuerdo con la información emitida por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, para enero de 2020 en México se tienen registradas 57, 625, 521 personas económicamente activas (INEGI, 2020). Las 500 empresas listadas en el Ranking de Expansión generan el 7.5% del empleo nacional, de los cuales la EFs tiene el 5%, las EnFs el 2.1% y las EP el 0.4% (ver tabla 2). Es de destacar que los sectores Holding, Servicios financieros, Alimentos, Comercio Autoservicio y Telecomunicaciones por si solos representan el 5% del número total de empleados en México.

Al retomar únicamente la suma total de empleo de la lista de las 500 empresas, las EFs generan el 66% de total del empleo. En comparación al 28.5% y al 5.5% de las EnFs y las EP, respectivamente. De acuerdo con González (2019) 70% del empleo nacional lo aportan empresas consideradas familiares. Al hacer una comparación directa con el porcentaje de las EFs de la lista de las 500 mejores empresas en México, se puede observar una variación únicamente del 4% aproximadamente, por lo que se puede decir que el porcentaje de la lista sigue la misma tendencia que el porcentaje nacional.

Dentro del top cinco de las EFs se encuentra en primera posición Grupo FEMSA (297 073 empleados), Walmart de México, con 234 431; América Móvil y Grupo Bimbo, 189 447 y 138 432 respectivamente, y en la quinta posición, Coppel 119 340 empleos. En cuanto a la EnF, sobresale en primera posición Petróleos mexicanos con 128 021, El Puerto de Liverpool, con 74 989, la Comisión Federal de Electricidad, con 67 306, Sigma Alimentos y Grupo Modelo, con 45 000 y 32 285 empleos respectivamente.

A pesar de que estas 500 empresas son las más importantes en el país, el porcentaje de empleo está lejos del 72% que generan las micro, pequeñas y medianas empresas del país, que en su conjunto son aproximadamente el 90% de las unidades económicas (CONDUSEF, 2015). Datos que resaltan el por qué el gobierno en todos sus niveles debe continuar en la generación de estrategias que permitan la sostenibilidad de este tipo de empresas que son las proveedoras de empleo del país.

A partir de los datos obtenidos y analizados del listado de las empresas más importantes de México, emitidos por la Revista de negocios Expansión, se tiene evidencia sobre desempeño financiero tanto de las EFs y no familiares. Las primeras, representan más del 50% de las empresas enlistadas en el ranking, mientras que el 46% se caracterizan por ser no familiares y el 4% paraestatales. Lo cual, respalda que en México las EFs superan a las EnF (Fassler, 2018).

Si se considera la muestra de EFs como un 100%, el 47% corresponden a grupos empresariales, y de éstos el 14% son Holdings, dejando un 53% para EFs independientes. Es decir, el 30% de las EFs controlan toda o parte de la cadena de suministros de todo un sector.

Las ventas reportadas por EFs acaparan el 50.8% y las EnF un 33.6%. En términos de utilidad, existe una mayor semejanza entre éstas con un 69.3% y 61.4%. En cuanto a empleos, de un total de 57, 625, 521 personas que se encuentran económicamente activas, el 5% lo representan EFs de esta lista y 2.1% EnF. Específicamente del listado, la EFs emplea el 66% y la EnF el 28.5%. Esto es, la EFs supera por más del doble al porcentaje de las EnFs. Al respecto, un estudio realizado por Kallmuenzer et ál., (2006) hace alusión a que además las EFs reportan un índice de rotación más bajo que las EnFs, lo cuál sería pertinente analizar en estudios posteriores.

La evidencia obtenida de que las EFs, del listado de las 500 más importantes en México, reportan un mejor desempeño financiero y generación de empleos contrasta con el estudio realizado por Nam et ál., (2019) quienes asumen que las empresas altamente dependientes al mercado global y con mejor desempeño financiero son no familiares.

Fassler (2018) sugiere que para que las EFs continúen con la obtención de buenos resultados financieros, en economías emergentes como es el caso de México, es necesario mantener una alta concentración de la propiedad en manos de la familia, así como continuar con un CEO familiar. Pero otros estudios como el de Kelleci et ál., (2019) y Bandiera et ál., (2018) afirman que CEO's familiares inhiben el crecimiento de las empresas, para mercados emergentes. Con base en los resultados de esta investigación, pareciera que, en el caso de las empresas mexicanas, la familia en el núcleo de la empresa es fundamental para obtener un mejor desempeño financiero.

La identificación no sólo qué empresas son familiares, sino también que estas reportan mejores resultados financieros que las no familiares, plantean las bases para futuras investigaciones puedan analizar qué elementos propios de la EFs permite la obtención de esos resultados, como puede ser la cultura, la conformación de los órganos de gobierno, la incidencia del CEO familiar o externo, el género, etc. Específicamente, los porcentajes entre las utilidades de las EFs y EnFs no mostraron diferencias significativas, lo que hace suponer que ambos tipos de empresas tienen una administración eficiente de sus operaciones y capacidad para generar rendimientos. Por lo que futuras investigaciones deberían profundizar en estos factores para ofrecer una mayor justificación de tal semejanza.

Esta investigación se llevó a cabo con base en los resultados contables que fueron reportados por las compañías en 2018, publicados en el año 2019 por la revista de negocios Expansión. Así, el comportamiento de las empresas deriva del entorno económico y social por el que atravesaban. Futuras investigaciones deberían enfocarse en los cambios que las empresas del listado sufrieron derivado de la pandemia global de COVID-19, sobre todo, identificar cómo las EFs enfrentaron la etapa de crisis y en qué porcentaje figuran estas empresas lideradas por la familia en el listado de las compañías más importantes de México.

4. Conclusiones

Esta investigación da evidencia de que las EFs, en un mercado emergente como el mexicano, reportan un mejor desempeño financiero y generación de empleos que las EnFs, asimismo representan más del 50% del listado de las 500 empresas más importantes de México publicado en 2019. Se reconoce e identifica la importancia de los sectores más representativos (como resultado de sus ventas y la demanda laboral): Holding, donde sobresale Grupo FEMSA, en alimentos Grupo Bimbo, en comercio de autoservicio, Walmart, servicios financieros por Banorte y Telecomunicaciones con América Móvil. Es de resaltar el caso CARSO, imperio familiar que está constituido como grupo empresarial y a la vez como Holding, además de tener más de 180 empresas y ser un referente en el ámbito de los negocios en México.

Referencias bibliográficas

- Afonso, A., & Matias, G. (2020). Family Business Performance: A Perspective of Family Influence. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*. 22 (1), 163-182. Recuperado de: <https://doi.org/10.7819/rbgn.v22i1.4040>
- Amat, J. (2004). La Continuidad de la Empresa Familiar (2da. Edición). Barcelona: *Gestión 2000*.
- Anderson, R. C., Mansi, S.A., & Reed, D. M. (2003). Founding family ownership and the agency cost of debt. *Journal of Financial Economics*. 68 (2), 263–285. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00067-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00067-9)
- Aronoff, C. E., McClure, S. L., & Ward, J. L. (2003). Family Business Succession: The Final Test of Greatness. Georgia: *Family Enterprise*.
- Athanassiou, N., Crittenden, W. F., Kelly, L. M., & Marquez, P. (2002). Founder centrality effects on the Mexican family firm's top management group: Firm culture, strategic vision and goals, and firm performance. *Journal of World Business*. 37 (2), 139–150. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(02\)00073-1](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(02)00073-1)
- Bandiera, O., Lemos, R., Prat, A., & Sadun, R. (2018). Managing the family firm: Evidence from CEOs at work. *The Review of Financial Studies*. 31(5), 1605-1653. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhx138>

- Bardhan, L.W. (2015). The Quality of Internal Control over Financial Reporting in Family Firms. *Accounting Horizons*, 29(1). Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.2308/acch-50935>
- Casadesus-masanell, R., & Ricart, J. E. (2009). From Strategy to Business Models. *Long Range Planning*. 43 (1-3), 195-215. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2010.01.004>
- Casillas, J. C., Díaz, C., & Vásquez, A. (2005). La gestión de la empresa familiar. Madrid: Thomson.
- Chadwick, I. C., & Dawson, A. (2018). Women leaders and firm performance in family businesses: An examination of financial and nonfinancial outcomes. *Journal of family business strategy*. 9(4), 238-249. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2018.10.002>
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Sharma, P. (2005). Trends and Directions in the Development of a Strategic Management Theory of the Family Firm. *Entrepreneurship theory and practice*. 29 (5), 555–575. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00098.x>
- Chua, J., Chrisman j., & De Massis, A. (2015). A Closer Look at Socioemotional Wealth: Its Flows, Stocks, and Prospects for Moving Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 39 (2), 173-182. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/etap.12155>
- CNBV. (2019). Grupos Financieros. México. Recuperado de: <https://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROS-SUPERVISADOS/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Grupos-Financieros.aspx>
- CONDUSEF. (2015). Educación Financiera, Pymes. México. Recuperado de: <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>
- Cucculelli, M., Peruzzi, V., & Zazzaro, A. (2019). Relational capital in lending relationships: evidence from European family firms. *Small Business Economics*. 52(1), 277-301. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0019-3>
- Dávila, F. S. (2019). El sistema financiero y el desarrollo económico. *El Universal*, 17 de abril de 2019. Recuperado de: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/francisco-suarez-davila/nacion/el-sistema-financiero-y-el-desarrollo-economico>
- DOF. Diario Oficial de la Federación. (2019). Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. México. Recuperado de: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019
- Expansión. Página oficial. México, 27 de diciembre de 2019. Recuperado de: <https://expansion.mx/>
- Fassler, K. W. (2018). Financial performance in Mexican family vs. non-family firms. *Contaduría y administración*. 63(2), 1-18. Recuperado de: <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1214>
- Franco, P., & Vergara, J. (2019). PwC: El 75% de las empresas familiares cree que contar con valores bien definidos, contribuye al crecimiento de sus ingresos. PwC, 03 de julio de 2019. Recuperado de: <https://www.pwc.com/mx/es/prensa/2019/20190703-empresas-familiares.html>
- Ferrón, J.M., Simón, J.C., Durán J., & San Martín, J.M. (2016). La sucesión e institucionalización de la empresa familiar en México. México: Editorial IMEF
- Garcés-Galdeano, L., Larraza-Kintana, M., Cruz, C., y Contín-Pilart, I. (2017). Just about money? CEO satisfaction and firm performance in small family firms. *Small Business Economics*. 49(4), 825-839. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9863-9>

- González, E. (2019). Empresas familiares aportan más del 62% del PIB. *Índice Político*, 22 de febrero de 2019. Recuperado de <https://indicepolitico.com/empresas-familiares-aportan-mas-del-62-del-pib/>
- Harvey, S. J. (1999). What can the family contribute business? Examining contractual relationship. *Family Business Review*. 7, 61–71. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1999.00061.x>
- Horčíčková, Z., y Stasiulis, N. (2019). Philosophy of economics and management: Youth participation in family business and national economy. *Filosofija. Sociologija*, 30(1). <https://doi.org/10.6001/fil-soc.v30i1.3912>
- INEGI. (2015). DENUE. México. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/temas/directorio/>
- INEGI. (2020). Página oficial. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/>
- Kallmuenzer, A., Kraus, S., Peters, M., Steiner, J., & Cheng, C. F. (2019). Entrepreneurship in tourism firms: A mixed-methods analysis of performance driver configurations. *Tourism Management*. 74, 319-330. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2019.04.002>
- Kelleci, R., Lambrechts, F., Voordeckers, W., & Huybrechts, J. (2019). CEO personality: A different perspective on the nonfamily versus family CEO debate. *Family Business Review*. 32(1), 31-57. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/0894486518811222>
- Krishnan, G., & Peytcheva, M. (2019). The risk of fraud in family firms: Assessments of external auditors. *Journal of Business Ethics*. 157(1), 261-278. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3687-z>
- Lardon, A., Deloof, M., & Jorissen, A. (2017). Outside CEOs, board control and the financing policy of small privately held family firms. *Journal of Family Business Strategy*. 8(1), 29-41. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2017.01.002>
- McConaughy, D. L., Mattehew, C.H. & Fialko, A. S. (1998). Founding Family Controlled Firms: Efficiency and Value. *Family Business Review*. 7 (1), 1–19. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/S1058-3300\(99\)80142-6](https://doi.org/10.1016/S1058-3300(99)80142-6)
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., Lester, R. H. & Cannella, A. A. (2007). Are family firms really superior performers? *Journal of Corporate Finance*. 13 (5), 829–858. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2007.03.004>
- Molina-Parra, P. A., Botero-Botero, S., & Montoya-Restrepo, A. (2017). Estudios de rendimiento en las empresas de familia. Una nueva perspectiva. *Estudios Gerenciales*. 33(142), 76-86. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.10.009>
- Molly, V., Uhlener, L. M., De Massis, A. & Laveren, E. (2019). Family-centered goals, family board representation, and debt financing. *Small Business Economics*. 53 (1), 269–286. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0058-9>
- Nam, Y., Kim, T. J., & Choi, W. (2019). The moderating effect of international trade on outside director system in Korean firms. *Journal of Korea Trade*. 23 (1), 19-34. Recuperado de: <https://doi.org/10.1108/JKT-05-2018-0038>
- Nekhili, M., Chakroun, H., & Chtioui, T. (2018). Women’s leadership and firm performance: Family versus nonfamily firms. *Journal of Business Ethics*. 153(2), 291-316. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3340-2>

- OECD. (2015). *State-Owned Enterprises in the Development Process*, *OECD Publishing*. Paris. Recuperado de: <https://doi.org/10.1787/9789264229617-en>
- RAE. Real Academia Española. (2019). Página oficial. México. Recuperado de: <https://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=paraestatal>
- Restrepo, S., & Estrada, P. B. (2010). Planeación estratégica logística para un holding empresarial. *Scientia et Technica*. (44), 90–95. Recuperado de: <http://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/1779/1189>
- Santiago, J. (2017). En México la BMV tiene apenas 146 empresas públicas. *El Economista*, 16 de julio de 2017. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/mercados/En-Mexico-la-BMV-tiene-apenas-146-empresas-publicas-20170716-0074.html>
- San Martín, J., & Durán, J. (2017). Radiografía de la empresa familiar en México. UDLAP. Recuperado de: <https://cig.udlap.mx/wp-content/uploads/2019/01/ESTUDIO-Radiograf%C3%ADa-de-la-Empresa-Familiar-en-M%C3%A9xico.pdf>
- Stadler, C., Mayer, M. C., Hautz, J., & Matzler, K. (2018). International and product diversification: Which strategy suits family managers?. *Global Strategy Journal*. 8(1), 184-207. Recuperado de: <https://doi.org/10.1002/gsj.1190>
- Tagiuri, R., & Davis, J. A. (1989). The influence of life stage on father-son work relationships in family companies. *Family Business Review*. 2(1), 47-74. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1989.00047.x>
- Zatarain, O. (2019). Estas son las empresas de Carlos Slim y esto es lo que valen. *Tv Pacífico*. 02 de abril de 2019. Recuperado de: <https://tvpacifico.mx/noticias/229383-cuantas-empresas-tiene-carlos-sl>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial 4.0 Internacional