

Capítulo 2

El desempeño financiero entre empresas familiares y no familiares mexicanas cotizadas

JOSÉ LUIS ESPARZA AGUILAR¹
ARGENTINA SOTO MACIEL²

Introducción

En México, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019), se estima que las grandes empresas constituyen el 0.2 % del total de unidades económicas del país, concentran la mayoría de los ingresos en un 47.8 % y generan más del 31.6 % de los empleos. De las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), el 90 % son de propiedad familiar (KPMG, 2016).

Desde una perspectiva financiera, las empresas familiares han sido estudiadas por diversos investigadores en diferentes partes del mundo (McConaughy, Walker, Henderson y Mishra, 1998; Carney y Gedajlovic, 2002; Anderson y Reeb, 2003; Astrachan y Shanker, 2003; Martínez, Stöhr y Quiroga, 2007; Allouche, Amann, Jaussaud y Kurashina, 2008; Lagos Cortés, Betancourt Ramírez y Gómez Betancourt, 2018; Watkins, 2018). En estos estudios se ha demostrado teórica y empíricamente que existen divergencias relacionadas con el desempeño entre las empresas familiares y las no familiares.

Las revisiones realizadas por Williams (2018) y González, Idrobo y Tabora (2019) donde analizan 338 y 61 trabajos sobre el desempeño de empresas familiares publicados en revistas revisadas por pares respectivamente, corroboran lo anterior. El desempeño financiero es una línea de investigación muy relevante dentro de las empresas familiares, debido a que estas empresas persiguen objetivos importantes como el cuidar los intereses que la familia mantiene en la empresa, originando una sinergia importante para su desarrollo competitivo y continuidad generacional

1 Profesor Investigador, Universidad de Quintana Roo, DCPE. Email: jlesparza@uqroo.edu.mx

2 Profesora Investigadora, Universidad Anáhuac, Facultad de Economía y Negocios. Email: argentina.soto@anahuac.mx

(Donckels y Frohlich, 1991; Carney y Gedalovic, 2002; Anderson y Reeb, 2003).

La mayoría de la literatura proviene de economías desarrolladas, como Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Dinamarca, Canadá, Japón o Taiwán (Amit y Villalonga, 2014). En consecuencia, las conclusiones no se pueden generalizar o comparar con otros países. Los trabajos se desarrollan en diferentes culturas, tipos de empresa, actividades económicas, indicadores de desempeño y tipos de análisis. Por ejemplo, los estudios en economías emergentes, donde prevalece la inestabilidad y los vacíos institucionales (Gedajlovic, Carney, Chrisman y Kellermanns (2012), son ausente y se carece de conocimiento al respecto (Barontini y Caprio, 2006; Driffield et al., 2007; Wiriyakitjar, 2010).

El presente trabajo se enmarca en la teoría de agencia, que desde su enfoque sugiere que las empresas familiares sufren menores costos de agencia debido a que la propiedad y la gestión están en poder de la familia (Jensen y Meckling, 1976; Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983), lo que implica un mejor desempeño y asegurar la permanencia en el mercado de la empresa para la sucesión generacional.

Merece la pena mencionar que, en México debido a que se considera un país con economía emergente, existen pocos estudios empíricos relacionados con diferencias del desempeño financiero entre las empresas familiares y no familiares cotizadas. Con base en lo anterior, se ha planteado la siguiente pregunta de investigación: ¿existen diferencias significativas entre el desempeño financiero corporativo de las empresas familiares y no familiares cotizadas mexicanas?

El objetivo de este estudio consiste en analizar las principales diferencias en el desempeño financiero de las empresas familiares y no familiares cotizadas mexicanas, tomando en consideración indicadores financieros, tales como ROA, ROE, *Market-to-book* y Q de Tobin. Para esto, se ha realizado un estudio empírico de corte transversal con una muestra de 110 empresas que cotizaron en el mercado de capitales (acciones) durante 2018, integradas por 64 empresas familiares y 46 no familiares.

Esta investigación se ha organizado como sigue: primero, se presenta el marco teórico que argumenta este trabajo. En seguida, se describe la metodología de la investigación. Posteriormente, se proporcionan los resultados del análisis y finalmente, se presentan las principales conclusiones, aunando las limitaciones, implicaciones y futuras líneas de investigación.

Marco teórico

Teoría de agencia y empresa familiar

La teoría de la agencia representa un marco teórico capaz de analizar el comportamiento, las relaciones y el conflicto que surge por la forma en que se asignan los recursos financieros entre distintas partes interesadas de una empresa, es decir, los accionistas, los acreedores y los administradores (Jensen y Meckling, 1976). En las empresas familiares, los conflictos también pueden surgir por la forma de asignar el control y los beneficios privados específicos (Hart, 1995). Particularmente, trata sobre los factores subyacentes de conflicto, que surgen cuando una de las partes interesadas (el principal) delega la gestión de sus intereses, generalmente financieros, a otros actores (el agente) de la firma (Jensen y Meckling, 1976).

Desde este enfoque, los directivos externos a la familia tienen objetivos personales muy diferentes, ya que estos actúan de forma oportunista buscando satisfacer sus propios intereses, respecto a los que persiguen los propietarios de la empresa, de tal manera que a los directivos externos les interesa más el crecimiento que la rentabilidad (Fama, 1980; Howorth, Westhead y Wright, 2004; Maury, 2006). En este tenor, la naturaleza familiar de la empresa disminuye el problema de agencia entre el principal-agente (Fama y Jensen, 1983). En las empresas familiares la gestión debería ser más eficiente cuando existe relación laboral entre propietarios y directivos, de lo contrario habría problemas en el comportamiento oportunista del agente externo respecto al propietario y los costos que implica su supervisión (Cabrera-Suárez, De Saá-Pérez y García-Almeida, 2001).

La empresa familiar ha sido el principal motor de las economías en diversos países porque contribuyen en gran medida al producto interno bruto y en la generación de empleo (Anderson y Reeb, 2003; Astrachan y Shanker, 2003; IFERA, 2003; Lagos, Betancourt y Gómez, 2018; KPMG, 2016). La importancia de estas empresas se puede observar con cifras similares en diferentes contextos geográficos como, por ejemplo, de acuerdo con información de la *Family Business Network* en su informe *Family Business International Monitor*, en Europa las empresas familiares representan del total de empresas, el 91 % en Finlandia, 85 % en España, 83 % en Francia, 79 % en Alemania y Suecia, 73 % en Italia, 65 % en Reino Unido y 61 % en Holanda (FBN, 2008). En Estados Unidos las

empresas familiares representan el 60 % (Astrachan y Shanker, 2003). En Latinoamérica representan, de acuerdo con Tàpies (2011), en Argentina el 65 %, en Brasil el 90 %, en Chile el 75 % y, en Colombia el 46 % (Lagos Cortés, Betancourt Ramírez y Gómez Betancourt, 2018). En México, representan el 83 % (San Martín y Duran, 2017) y, específicamente en las empresas que cotizan en la BMV, más del 90 % tienen una notable representación familiar en el capital y en el control (KPMG, 2016).

Esta información ha mostrado la importancia que tienen estas empresas para las economías de los países, sin embargo, este tipo de empresas han sido estudiadas desde diversos tópicos, originando que exista divergencias en sus comportamientos. Esto lo confirman varios autores que definen a la empresa familiar (Villalonga y Amit, 2006; Miller, Le, Lester y Cannella, 2007), en donde la propiedad y el control de la empresa están en poder de la familia y la mayoría de los puestos de dirección son ocupados por los familiares y existe continuidad generacional (Sharma, Chrisman y Chua, 1997; Westhead y Cowling, 1997; Cromie, Dunn, Sproull y Chalmers, 2001; Chua, Chrisman y Sharma, 2003; Chua, Chrisman y Chang, 2004).

Esta divergencia de estudios implicaba que no hubiera un consenso de definición aprobado entre los investigadores e instituciones sobre la empresa familiar, a raíz de esto, fue aprobada una definición desde 2008 por el Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF) y la *Family Business Network* (FBN). No obstante, los diversos estudios sobre empresa familiar en diversos países continúan definiendo este concepto sin que haya llegado a ser algo definitivo y aceptado internacionalmente.

Lo anterior, es confirmado por Molina, Botero y Montoya (2016), los cuales realizaron una búsqueda exhaustiva de estudios relacionados con la dinámica de la empresa familiar, a partir de diversas fuentes de consulta. Los resultados les permitieron concluir que el principal obstáculo para la investigación en empresas familiares es la propia definición de empresa familiar, y sugieren que esto podría solucionarse con una clara descripción y acuerdo internacional de los criterios utilizados para una adecuada definición.

El desempeño financiero y la empresa familiar

El desempeño financiero en las empresas es más fácil de medir, ya que es comúnmente evaluado mediante el uso de indicadores monetarios y económicos, como la rentabilidad y el crecimiento. A pesar de que se han

encontrado ventajas para usar algunas medidas de desempeño financiero, muchas de los investigadores han utilizado de manera constante exclusivamente indicadores financieros para medir el desempeño de la empresa. Lo anterior puede deberse a que esas medidas crean una base sólida para obtener buenos resultados sobre el desempeño financiero y el éxito empresarial, ya que se enfoca en generar beneficios y medir el crecimiento de la empresa.

El desempeño financiero de las empresas familiares ha sido estudiado por diversos investigadores en varios países (McConaughy, Walker, Henderson y Mishra, 1998; Carney y Gedajlovic, 2002; Anderson y Reeb, 2003; Martínez, Stöhr y Quiroga, 2007; Allouche, Amann, Jaussaud y Kurashina, 2008; Watkins, 2018).

Por lo anterior, es de gran relevancia para esta investigación mencionar el trabajo de Williams (2018), así como el de González, Idrobo y Taborborda (2019), donde analizan respectivamente 338 y 61 manuscritos que exploran el impacto del desempeño financiero en las empresas familiares. Los trabajos reúnen investigaciones que exploran diferentes variables de desempeño financiero (ROA, ROE y Q de Tobin), comprenden diversas definiciones de empresa familiar, así como varios métodos de estimación. Sin embargo, los resultados muestran una relación positiva entre las empresas familiares y el desempeño financiero.

En estos trabajos estudiados se utilizan alguna de las siguientes medidas financieras: ROI (Return on Investment o Rendimiento sobre la Inversión), ROE (Return on Equity o Rentabilidad Financiera), Q de Tobin (Rendimiento de Mercado), ROA (Return on Assets o Rendimiento Operativo), crecimiento de ventas o ganancias y ROS (Returns on Sales o Rendimiento sobre Ventas). Solamente en una pequeña proporción de ellos, las medidas financieras son multidimensionales. En esta perspectiva, Amit y Villalonga (2014) reconocen el uso frecuente del ROA y los indicadores Q de Tobin de manera individual o multidimensional. También destacan que el ROE, ROIC (Return on Invested Capital o Rendimiento del Capital Invertido) y ROI son utilizados con una menor frecuencia.

Lo anterior es consistente con otros estudios empíricos que encuentran el mismo efecto positivo bajo diferentes condiciones (McConaughy, Matthews y Fialko, 2001; Anderson y Reeb, 2003; Kotey, 2005; Laitinen, 2008; Watkins, 2018). En este sentido, McConaughy, Walker, Henderson y Mishra (1998) atribuyeron un mayor desempeño financiero

en cuanto a la rentabilidad operativa y el rendimiento de mercado en las empresas familiares debido al incentivo de la familia para maximizar el valor de la empresa y su interés en la propiedad.

Ante la divergencia geográfica, los trabajos muestran la misma tendencia, sin embargo, en la mayoría de los casos se tratan de economías desarrolladas. Para Anderson y Reeb (2003) estudiando empresas norteamericanas cotizando en el índice S&P 500, reportaron un mayor desempeño financiero en empresas de propiedad familiar que en las no familiares. En Japón, Allouche, Amann, Jaussaud y Kurashina (2008) y, Martínez, Stöhr y Quiroga (2007) en Chile, encontraron en sus respectivos estudios un efecto positivo entre la empresa familiar y el desempeño financiero medido mediante indicadores ROA, ROE y Q de Tobin. En Hong Kong, Carney y Gedajlovic (2002) en un estudio realizado con empresas familiares y no familiares, encontraron que las empresas familiares son más eficientes en el uso de recursos y más rentables que su contraparte, las no familiares. En México, Watkins (2018), en un estudio con 89 empresas familiares y no familiares que cotizaron en la BMV de 2002-2012, analizó el impacto que tiene la propiedad familiar en el desempeño corporativo y encontró que las empresas familiares tienen un mejor desempeño en cuanto a rentabilidad que las no familiares.

Otros autores como Maury (2006) y Lee (2006) encontraron un efecto positivo al examinar la propiedad familiar con diferentes indicadores como la rentabilidad, el empleo y las tasas de crecimiento de los ingresos. Oswald y Jahera (1991) y Harvey (1999) concluyeron que las empresas familiares muestran mayor interés en la propiedad y eso motiva a los miembros de la familia a tomar mejores decisiones financieras, también utilizan con mayor eficiencia los recursos, obteniendo mayores indicadores de rentabilidad que las empresas no familiares.

Con base en la revisión de la literatura previa que sustenta un mayor desempeño financiero en empresas familiares que en las no familiares, se proponen las siguientes hipótesis para el contexto mexicano:

H₁: Las empresas familiares tienen un mayor desempeño financiero medido a través del indicador ROA que las no familiares.

H₂: Las empresas familiares tienen un mayor desempeño financiero medido a través del indicador ROE que las no familiares.

H₃: Las empresas familiares tienen un mayor desempeño financiero medido a través del indicador *Market-to-book* que las no familiares.

H_4 : Las empresas familiares tienen un mayor desempeño financiero medido a través del indicador Q de *Tobin* que las no familiares.

Metodología

Selección de la muestra

El presente trabajo de investigación es de tipo exploratorio y descriptivo, realizado mediante un estudio de corte transversal con una muestra de 110 empresas familiares y no familiares que cotizaron en el mercado de capitales (acciones) de la BMV durante el año 2018. La fuente de datos utilizada para extraer la información financiera de las empresas fue *Economica*. Las entidades financieras y aquellas “sin fin de lucro” fueron excluidas por las características particulares de su información contable, así como las que dejaron de cotizar durante el periodo.

A la empresa familiar se le ha considerado cuando más del 50 % del capital accionario es propiedad de la familia o grupo familiar, los puestos gerenciales o de dirección son ocupados al menos por un representante de esa familia y existe continuidad para futuras generaciones. Las 110 empresas (de las cuales 64 son familiares y 46 no familiares) que componen la muestra final se presenta en la siguiente tabla 2.1.

Tabla 2.1 Muestra utilizada por sector económico y tipo de empresa

Sector	Empresa familiar	Empresa No familiar	Total
Industrial	13	5	18
Materiales	17	10	27
Productos de consumo frecuente	16	14	30
Salud	3	-	3
Servicios de telecomunicaciones	6	13	19
Servicios y bienes de consumo no básico	9	4	13
Total	64	46	110

Fuente: elaboración propia con base en información de la página electrónica de la BMV.

Variables

VARIABLE DEPENDIENTE

Empresa familiar. Se ha definido esta variable considerando diversos estudios que establecen algunas definiciones de empresa familiar (Villalonga y Amit, 2006; Miller, Le Lester y Cannella, 2007), en donde la propiedad y el control de la empresa se encuentran en poder de la familia y los principales puestos de dirección son ocupados por algunos de sus miembros (Cromie, Dunn, Sproull y Chalmers, 2001; Chua, Chrisman y Sharma, 2003; Chua, Chrisman y Chang, 2004; Soto, 2013). Por lo anterior, se ha construido una variable binaria que tiene valor 1 cuando la empresa es familiar y valor 0 en el caso contrario.

VARIABLES INDEPENDIENTES

Rentabilidad económica (ROA). Mide la eficacia de la empresa en la utilización de los recursos de capital, sin diferenciar entre recursos propios y ajenos. Se define dividiendo la utilidad de la empresa antes de gastos financieros e impuestos entre el activo total neto. Este indicador relaciona el beneficio que obtiene la empresa con la inversión, independientemente de su estructura financiera. Esta variable ha sido utilizada por otros autores (Anderson y Reeb, 2003; Villalonga y Amit, 2006; Martínez, Stöhr y Quiroga, 2007; López y Sánchez, 2007).

Rentabilidad financiera (ROE). Representa el rendimiento del capital invertido por los accionistas. En resumen, mide la rentabilidad neta obtenida por la empresa sobre su capital invertido. Esta variable ha sido utilizada en diversos estudios (Anderson y Reeb, 2003; Martínez, Stöhr y Quiroga, 2007).

Market-to-book. Esta variable se compone de la capitalización bursátil de la empresa entre el valor del capital neto en libros. Esta medida ha sido utilizada en otros estudios (Rehman y Shah, 2013; Pucheta-Martínez, 2015).

Q de Tobin. Representa el valor de mercado de la empresa dividido entre el valor de reposición de los activos de la empresa. Esta variable ha sido utilizada por diversos autores (Anderson y Reeb, 2003; Villalonga y Amit, 2006; Martínez, Stöhr y Quiroga, 2007).

Resultados

El presente trabajo se enfocó en realizar el análisis de los datos y la obtención de resultados mediante pruebas estadísticas no paramétricas y con el apoyo del programa SPSS. Según Hair, Anderson, Tatham y Black (2010), estas pruebas han demostrado ser muy eficientes para el análisis con muestras pequeñas y generalmente son aplicadas con mayor frecuencia en datos categóricos y ordinales, debido a que no son tan exigentes en los supuestos sobre la distribución normal. Por esto, y debido a que la variable “empresa familiar” es binaria y las variables de desempeño financiero son de tipo ordinal, la prueba adecuada a utilizar es la de diferencias de medias, aunque previamente se comprobó que estas variables siguieran una distribución normal. Para esto se ha realizado la prueba de Kolmogorov-Smirnov (Tabla 2.2).

Tabla 2.2 Prueba de Kolmogorov-Smirnov

Desempeño financiero	Z de Kolmogorov-Smirnov	Significación asintótica bilateral
ROA	1.490	0.024
ROE	1,729	0.005
Market-to-book	1.627	0.043
Q de Tobin	1.385	0.010

Fuente: elaboración propia.

Con los resultados obtenidos en la tabla 2, la prueba de Kolmogorov-Smirnov permite rechazar la hipótesis nula (nivel de significancia de $p < 0.05$) de que las variables de desempeño financiero siguen una distribución normal. Por lo tanto, resulta poco adecuado aplicar la prueba de diferencias de medias y, por consiguiente, se procedió con una prueba que no exigiera el supuesto de normalidad de los datos. En este sentido, se ha utilizado la prueba U de Mann-Whitney que es la más utilizada para contrastar asociaciones entre variables ordinales y no exige el supuesto de normalidad sobre sus correspondientes funciones de distribución (Tabla 2.3).

Tabla 2.3 Prueba de U Mann-Whitney

Desempeño financiero	U de Mann-Whitney	Significación asintótica bilateral
ROA	1043.000	0.009
ROE	1106.000	0.027
Market-to-book	993.500	0.004
Q de Tobin	1060.500	0.013

Nota: variable de agrupación Empresa familiar (1) y no familiar (0).

Fuente: elaboración propia.

La prueba de U Mann-Whitney corrobora la asociación entre variables a un nivel significativo ($p < 0.05$) e indica que el desempeño financiero corporativo medido a través de los cuatro indicadores estudiados, son factores que influyen de manera importante en la empresa familiar. Sin embargo, esta prueba no proporciona información en saber si las empresas que tienen menor o mayor desempeño financiero son las familiares o no familiares. Por consiguiente, para saber este sentido se han efectuado las siguientes pruebas estadísticas que son utilizadas con variables ordinales, el coeficiente Tau-c de Kendall y la correlación de Spearman (Tabla 2.4).

Tabla 2.4 Índices Tau-c de Kendall y Spearman

Desempeño financiero	Tau-c de Kendall	Significación aproximada	Correlación de Spearman	Significación aproximada
ROA	.284	0.009	.249	0.009
ROE	.242	0.029	.212	0.026
Market-to-book	.316	0.002	.278	0.003
Q de Tobin	.272	0.011	.239	0.012

Fuente: elaboración propia.

Tal y como lo muestra la tabla 2.4, es importante mencionar que los índices de Kendall y Spearman arrojaron datos positivos y estadísticamente significativos a un nivel de confianza total ($p < 0.05$). Lo anterior permite aceptar las hipótesis H_1 , H_2 , H_3 y H_4 las cuales establecen que las empresas familiares son las que tienen un mayor desempeño financiero medido a través del ROA, ROE, *Market-to-book* y Q de Tobin, respectivamente, en comparación con las empresas no familiares. Estos resultados son consistentes con diversos estudios que han demostrado que las empresas familiares tienen un mayor desempeño financiero que las no familiares

(McConaughy, Matthews y Fialko, 2001; Anderson y Reeb, 2003; Kotey, 2005; Maury, 2006; Lee, 2006; Laitinen, 2008; Watkins, 2018).

Conclusiones

El estudio de la empresa familiar en diversos países continúa siendo de gran interés y preocupación, dada su importante representatividad en las economías nacionales. La revisión de literatura permitió reconocer la pertinencia de comparar en los estudios a las empresas familiares de las no familiares. También destacó la existencia de trabajos realizados en economías desarrolladas contrariamente a aquellas en desarrollo. En México, es un área de investigación reciente, que aún se encuentra en desarrollo y está creciendo gracias a los trabajos de diversos investigadores (San Martín y Durán, 2016; Watkins, 2018; Esparza y Soto, 2019) por mencionar algunos de ellos recientes. Y puso en evidencia la dificultad de realizar generalizaciones o comparaciones, principalmente por la diversidad de indicadores movilizados para medir el desempeño, pero también por la diferencia en el tamaño de las empresas o sus actividades económicas.

Por ello, el presente trabajo evidencia las principales diferencias sobre el desempeño financiero corporativo entre las empresas familiares y no familiares que cotizaron en el mercado mexicano de capitales en 2018. Para ello, se establecieron las respectivas hipótesis de investigación, mismas que han sido comprobadas a través de la evidencia empírica que se obtuvo de diversos estudios relacionados con estas empresas y por medio de las pruebas estadísticas no paramétricas realizadas.

Es importante considerar que los indicadores contables como la rentabilidad económica (ROA) y la rentabilidad financiera (ROE), son utilizados para conocer el valor de las empresas en el corto plazo, mientras que las variables de mercado como el *Market-to-book* (MTB) y la Q de Tobin, representan el valor de la empresa a futuro o a más largo plazo. Por lo tanto, la combinación de los cuatro indicadores utilizados en este trabajo, pueden considerarse muy buena aproximación de desempeño financiero en la empresa familiar.

Los resultados obtenidos muestran que existe evidencia estadísticamente significativa para confirmar que el desempeño de las empresas familiares medido a través de los indicadores ROA, ROE, *Market-to-book* y Q de Tobin, es mayor que en las empresas no familiares, tal y como lo han corroborado diversos autores (McConaughy, Walker, Henderson y

Mishra, 1998; Anderson y Reeb, 2003; Allouche, Amann, Jaussaud y Kurashina, 2008; Martínez, Stöhr y Quiroga, 2007; Carney y Gedajlovic, 2002; Watkins, 2018).

El trabajo muestra originalidad al considerar a una economía emergente y al probar simultáneamente diferentes indicadores para medir el desempeño financiero entre las empresas familiares y no familiares.

Dentro de las limitaciones, se encuentra el estudio empírico realizado a una muestra de empresas que cotizaron en el mercado de capitales (acciones) específicamente en un periodo determinado, sin considerar otras empresas que por sus características contables y financieras se apegan a otras normas de información. En consecuencia, se propone como futura línea de investigación, realizar estudios con datos de panel para analizar el comportamiento de las variables financieras en un tiempo determinado, así como estudios con modelos de ecuaciones estructurales para determinar relaciones causales entre las variables.

Finalmente, este estudio contribuye con la literatura relacionada con el desempeño corporativo financiero de las empresas familiares cotizadas, en un mercado tan competitivo y en un país con una economía emergente. A las empresas familiares, para que establezcan mejores estrategias financieras y continúen generando utilidades para sus futuras generaciones. A la BMV, para que impulse con mayor fuerza la continuidad de estas empresas que se han desempeñado sanamente dentro del mercado accionario. A los profesionales, para acompañar a los responsables y familias empresarias en la profesionalización de las empresas familiares para que sean capaces de mejorar su desempeño. A las universidades, para que se dote de bases de datos a investigadores y estudiantes, a fin de que puedan realizar investigación en estos temas tan relevantes y actuales.

Referencias

- ALLOUCHE, J., Amann, B., Jaussaud, J. y Kurashina, T. (2008). The impact of family control on the performance and financial characteristics of family versus nonfamily businesses in Japan: A matched-pair investigation. *Family Business Review*, 21(4), 315-330. <https://doi.org/10.1177/08944865080210040104>
- AMIT, R., y Villalonga, B. (2014). Financial performance of family firms. *The Sage handbook of family business*, 157-178.

- ANDERSON, R. y Reeb, D. (2003). Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3), 1301-1328. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
- ASTRACHAN, J. H. y Shanker, M. C. (2003). Family businesses' contribution to the US economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211-219. <https://doi.org/10.4337/9781847204394.00011>
- BARONTINI, R. y Caprio, L. (2006). The effect of family control on firm value and performance: Evidence from continental Europe. *European Financial Management*, 12(5), 689-723. <https://doi.org/10.1111/j.1468-036x.2006.00273.x>
- CABRERA-SUÁREZ, K., De Saá-Pérez, P. y García-Almeida, D. (2001). The succession process from a resource- and knowledge-based view of the family firm. *Family Business Review*, 14(1), 37-48. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2001.00037.x>
- CARNEY, M. y Gedajlovic, E. (2002). The coupling of ownership and control and the allocation of financial resources: evidence from Hong Kong. *Journal of Management Studies*, 39(1), 123-146. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00285>
- CHUA, J. H., Chrisman, J. J. y Chang, E. (2004). Are family firms born or made? An exploratory investigation. *Family Business Review*, 17(1), 37-55. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2004.00002.x>
- CHUA, J. H., Chrisman, J. J. y Sharma, P. (2003). Succession and non-succession concerns of family firms and agency relationship with non-family managers. *Family Business Review*, 16(2), 89-107. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2003.00089.x>
- CROMIE, S., Dunn, B., Sproull, A. y Chalmers, D. (2001). Small firms with a family focus in the Scottish Highlands and Islands. *The Irish Journal of Management*, 22(2), 45-66.
- DONCKELS, R. y Fröhlich, E. (1991). Are family businesses really different? European experiences from STRATOS. *Family Business Review*, 4(2), 149-160. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1991.00149.x>
- DRIFFIELD, N., Mahambare, V., y Pal, S. (2007). How does ownership structure affect capital structure and firm value? Recent evidence from East Asia. *Economics of Transition*, 15(3), 535-573. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2007.00291.x>
- ESPARZA, J. y Soto, A. (2019). El gobierno corporativo y el riesgo de insolvencia en las empresas familiares mexicanas. *Contaduría y Administración*, 64(4), 1-19. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2234>

- FAMA, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288-307. <http://doi.org/10.1017/cbo9780511817410.022>
- FAMA, E. F. y Jensen, M. (1983). Agency problems and residual claims. *Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325. <https://doi.org/10.2139/ssrn.94032>
- FAMILY Business Network (FBN), (2008). Family business international monitor. Lausana: *FBN International*. <https://www.fbnaia.org/web/wp-content/uploads/2011/pdf/Monitor2008.pdf>
- GEDAJLOVIC, E., Carney, M., Chrisman J. J. and Kellermanns, F. W. (2012). The adolescence of family firm research: Taking stock and planning for the future. *Journal of Management*, 38(4), 1-28. <https://doi.org/10.1177/0149206311429990>
- GONZÁLEZ, M., Idrobo, J. D. y Taborda, R. (2019). Family firms and financial performance: a meta-regression analysis. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*. 1-35. <https://doi.org/10.1108/arla-09-2018-0213>
- HAIR, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. I. y Black, W. C. (2010). *Multivariate data analysis*. Upper saddle river, NJ: Prentice hall International Inc.
- HART, O. (1995). Corporate governance: some theory and implications. *The Economic Journal*, 105(430), 678-689. <https://doi.org/10.2307/2235027>
- HARVEY, S. J. (1999). Owner as manager, extended horizons and the family firm, *International Journal of the Economics of Business*, 6(1), 41-55. <https://doi.org/10.1080/13571519984304>
- HOWORTH, C., Westhead, P. y Wright, M. (2004). Buyouts, information asymmetry and the family management dyad. *Journal of Business Venturing*, 19(4), 509-534. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.04.002>
- IFERA, (2003). Family businesses dominate. *Family Business Review*, 16(4), 235-240. <https://doi.org/10.1177/08944865030160040201>
- INEGI, (2019). Censos Económicos 2019, Resultados oportunos, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.
- JENSEN, M. C. y Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Finance Economics*, 3(4), 305-360. <https://doi.org/10.2139/ssrn.94043>
- KOTEY, B. (2005). Goals, management practices, and performance of family SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(1), 3-24. <https://doi.org/10.1108/13552550510580816>

- KPMG, (2016). Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer. KPMG de México.
- LAGOS Cortés, D., Betancourt Ramírez, J. y Gómez Betancourt, G. (2018). Relación entre gobierno corporativo, control familiar y desempeño en empresas colombianas. *Innovar*, 28(69), 85-98. <https://doi.org/10.15446/innovar.v28n69.71698>
- LAITINEN, E. (2008), Value drivers in finnish family-owned firms: profitability, growth and risk, *Int. J. Accounting and Finance*, 1(1), 1-41. <https://doi.org/10.1504/ijaf.2008.020235>
- LEE, J. (2006). Family firm performance: Further evidence. *Family Business Review*, 19(2), 103-114. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00060.x>
- LÓPEZ-GRACIA, J. y Sánchez-Andújar, S. (2007). Financial structure of the family business: evidence from a group of small Spanish firms. *Family Business Review*, 20(4), 269-287. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00094.x>
- MARTÍNEZ, J. I., Stöhr, B. S. y Quiroga, B. F. (2007). Family ownership and firm performance: Evidence from public companies in Chile. *Family Business Review*, 20(2), 83-94. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00087.x>
- MAURY, B. (2006). Family ownership and firm performance: Empirical evidence from Western European corporations, *Journal of Corporate Finance*, 12(2), 321- 341. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2005.02.002>
- MCCONAUGHY, D. L., Matthews, C. H. y Fialko, A. S. (2001). Founding family controlled firms: Performance, risk, and value. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 31-49. <https://doi.org/10.1111/0447-2778.00004>
- MCCONAUGHY, D. L., Walker, M. C., Henderson, G. y Mishra, C. (1998). Founding family controlled firms: efficiency and value, *Review of Financial Economics*, 7(1), 1-19. [https://doi.org/10.1016/s1058-3300\(99\)80142-6](https://doi.org/10.1016/s1058-3300(99)80142-6)
- MILLER, D., Le Lester, R. y Cannella, A. (2007). Are family firms really superior performers?, *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 829-858. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2007.03.004>
- MOLINA Parra, P. A., Botero Botero, S. y Montoya Monsalve, J. N. (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento & Gestión*, (41), 116-149.

- OSWALD, S. L. y Jahera, J. S. (1991). Research notes and communication. The influence of ownership on performance: an empirical study, *Strategic Management Journal*, 12(4), 321-326.
- PUCHETA-MARTÍNEZ, M. C. (2015). El papel del Consejo de Administración en la creación de valor en la empresa. *Revista de Contabilidad*, 18(2), 148-161. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.05.004>
- REHMAN, A. y Shah, S. Z. A. (2013). Board independence, ownership structure and firm performance: Evidence from Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(3), 832-845.
- SAN Martín, J. M. y Durán, J. A. (2016). Sucesión y su relación con endeudamiento y desempeño en empresas familiares. *Contaduría y Administración*, 61(1), 41-57. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.09.005>
- SAN Martín, J. M. y Durán, J. A. (2017). Radiografía de la empresa familiar en México. UDLAP. <http://www.udlap.mx/empresasfamiliares/assets/files/radiografiaEmpresaFamMex.pdf>.
- SHARMA, P., Chrisman, J. y Chua, J. (1997). Strategic management of the family business: past research and future challenges. *Family Business Review*, 10(1), 1-35. <http://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1997.00001.x>
- SOTO, A. (2013). La empresa familiar en México situación actual de la investigación. *Contaduría y Administración*, 58(2), 135-171. [http://doi.org/10.1016/s0186-1042\(13\)71213-0](http://doi.org/10.1016/s0186-1042(13)71213-0)
- TÀPIES, J. (2011). Empresa familiar: un enfoque multidisciplinar. *Univerisia Business Review*, 4(32), 12-25.
- VILLALONGA, B. y Amit, R. (2006). How do family ownership, management and control affect firm value?, *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385-417. <https://doi.org/10.2139/ssrn.556032>
- WATKINS, K. (2018). Desempeño financiero de empresas familiares vs. empresas no familiares en México. *Contaduría y Administración*, 63(2), 22. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1214>
- WESTHEAD, P. y Cowling, M. (1997). Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 3(1), 30-52. doi.org/10.1108/13552559710170892
- WILLIAMS, R. (2018). Measuring family business performance: research trends and suggestions. *Journal of Family Business Management*, 8, 2, 146-168, <https://doi.org/10.1108/jfbm-12-2017-0047>
- WIRIYAKITJAR, R. (2010). Performance of family business and non family business companies listed on the stock exchange of Thailand.

ESTUDIOS MULTIDISCIPLINARIOS EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y NEGOCIOS

Coordinadores:

José Luis Esparza Aguilar

María De Jesús Pérez Hervert

José Luis Zapata Sánchez



LA BIBLIOTECA

Estudios multidisciplinarios en gestión empresarial y negocios

Coordinadores

José Luis Esparza Aguilar

María de Jesús Pérez Hervert

José Luis Zapata Sánchez

Estudios multidisciplinarios en gestión empresarial y negocios

Coordinadores

José Luis Esparza Aguilar

María de Jesús Pérez Hervert

José Luis Zapata Sánchez



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO



LA BIBLIOTECA

Este Libro, arbitrado bajo el método “doble ciego” por especialistas en la materia se privilegia con el aval de la Universidad de Quintana Roo.

Estudios multidisciplinarios en gestión empresarial y negocios

Coordinadores

José Luis Esparza Aguilar

María de Jesús Pérez Hervert

José Luis Zapata Sánchez

D.R. © Ediciones La Biblioteca, S.A. de C.V.

Azcapotzalco la Villa No. 1151

Colonia San Bartolo Atepehuacán

C.P. 07730, México, D.F.

Tel. 55-6235-0157 y 55-3233-6910

Email: contacto@labiblioteca.com.mx

Primera edición: diciembre, 2021

ISBN: 978-607-8733-51-4

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta, del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de los editores, en términos de lo así previsto por la Ley Federal de Derechos de Autor y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

Impreso y encuadernado en México

Printed and bound in México

Índice

Contenido

Prólogo	9
Presentación.	11
Introducción	13
Capítulo 1. Gestión financiera en PyMes: Una aproximación teórica. . . 15 <i>Analady Becerril García</i> <i>Zugaide Escamilla Salazar</i> <i>Carlos Robles Acosta</i>	
Capítulo 2. El desempeño financiero entre empresas familiares y no familiares mexicanas cotizadas 31 <i>José Luis Esparza Aguilar</i> <i>Argentina Soto Maciel</i>	
Capítulo 3. El café de especialidad, alternativa de productividad en México 47 <i>Lucio Saldaña Porras</i> <i>María Enriqueta Caballero Guillaumin</i> <i>Ildefonso Víctor Muñoz Rosas</i>	
Capítulo 4. Confiabilidad y validez de una escala de identidad organizacional en servicios privados de salud 65 <i>Carlos Robles Acosta</i> <i>Oswaldo Antonio Ortega Reyes</i>	
Capítulo 5. Influencia de la comparación social en la compra compulsiva y sus efectos en la influencia interpersonal normativa mediante el uso de plataformas de internet 81 <i>José Luis Zapata Sánchez</i>	

Capítulo 6. Análisis del desarrollo socioeconómico del sector turismo en Quintana Roo mediante el método econométrico.	99
<i>María de Jesús Pérez Hervert</i>	
<i>Rita Elizabeth Chablé Iuit</i>	

Figuras

1.1 Estructura de las variables de la hipótesis	19
1.2 Diagrama de las variables de estudio.	19
4.1 Diagrama del modelo con la estimación de los parámetros estandarizados	73
5.1 Modelo conceptual	86
5.2 Modelo final con coeficientes path significativos	94

Tablas

1.1 Matriz de congruencia de la variable dependiente	20
1.2 Matriz de congruencia de las variables independientes	21
1.3 Cálculo de la muestra.	25
1.4 Ficha muestral	25
2.1 Muestra utilizada por sector económico y tipo de empresa	37
2.2 Prueba de Kolmogorov-Smirnov	39
2.3 Prueba de U Mann-Whitney	40
2.4 Índices Tau-c de Kendall y Spearman	40
4.1 Correlación entre ítems de la escala de Identidad.	70
4.2 Variaciones comunes ^a	71
4.3 Varianza total explicada	71
4.4 Matriz de factores rotados ^a	72
4.5 Índice de bondad de ajuste del modelo inicial y su re-especificación.	74
4.6 Cargas factoriales y descriptivos por ítem del cuestionario de identidad	74
5.1 Análisis descriptivo de los constructos y consistencia interna	88
5.2 Cargas de los indicadores reflectivos (n=150)	90
5.3 Cargas cruzadas de los indicadores reflectivos modelo 2 (n=150)	91
5.4 Matriz de correlaciones entre constructos y raíz de AVE mayor a las correlaciones y el índice Rho	

de Dillon-Goldsteins del modelo 2 (n=150)	93
5.5 Evaluación de los efectos en el modelo 2.	94
6.1 Dimensiones de Desarrollo Humano en Quintana Roo del año 2010.	108
6.2 Resultados de la Prueba Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin test statistic	110
6.3 Resultados de la regresión variable Servicios de Salud	112
6.4 Resultados de la regresión variable Población Estudiantil.	113
6.5 Resultados de la regresión variable Población Ocupada.	114
6.6 Resultados de la regresión variable PIB Estatal.	115
6.7 Resultados de la regresión variable PIB Actividades Primarias	116
6.8 Resultados de la regresión variable PIB Actividades secundarias.	117
6.9 Resultados de la regresión variable PIB Actividades Terciarias	118

Estudios multidisciplinarios en gestión empresarial y negocios

se terminó de imprimir
en los talleres de Ediciones La Biblioteca, S.A. de C.V.
ubicados en Calle Camelia 4, Colonia El Manto, C.P. 09830, CDMX
el 20 de marzo de 2022.

Diseño y formación:
Fernando Bouzas Suárez / Mariana Gurrola

En la formación se utilizó la fuente Junicode en 10.5 puntos para
el cuerpo del texto y Meta en 16 y 12 puntos para los titulares.

Su edición consta de 250 ejemplares

El presente libro compila seis estudios de investigación pertinentes al área de administración. En el primer capítulo, Analady Becerril García, Zugaide Escamilla Salazar y Carlos Robles Acosta abordan la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas de la zona norte del Estado de México mediante una aproximación teórica. En el capítulo dos, José Luis Esparza Aguilar y Argentina Soto Maciel examinan el desempeño financiero entre empresas familiares y no familiares mexicanas cotizadas en la Bolsa de Valores por medio de un estudio de corte transversal y un análisis de pruebas estadísticas no paramétricas. En el tercer capítulo, Lucio Saldaña Porras, María Enriqueta Caballero Guillaumin e Idelfonso Víctor Muñoz Rosas reflexionan acerca del café de especialidad como una alternativa de productividad en México por medio de un análisis teórico descriptivo.

Carlos Robles Acosta y Oswaldo Antonio Ortega Reyes evalúan, en el capítulo cuatro, la confiabilidad y validez de una escala de identidad organizacional en servicios privados de salud en el estado de Hidalgo por medio de un análisis con el método multivariado y técnicas de análisis factorial exploratorio. En el siguiente capítulo, José Luis Zapata Sánchez, analiza la influencia de la comparación social en la compra compulsiva y sus efectos en la influencia interpersonal normativa mediante el uso de plataformas de internet por medio del modelado de ecuaciones estructurales. Por último, en el capítulo seis, María de Jesús Pérez Hervert y Rita Elizabeth Chablé abordan un análisis del desarrollo socioeconómico del sector turismo en Quintana Roo mediante el método econométrico.

