
FINANCIAL PERFORMANCE AND
SOCIO-EMOTIONAL WEALTH IN SMALL
AND MEDIUM-SIZED FAMILY AND
NON-FAMILY BUSINESS

EL DESEMPEÑO FINANCIERO Y LA RIQUEZA SOCIOEMOCIONAL EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES

The business where family members participate in its ownership and management, and there is a will for continuity is known as a family business. One of its distinctive features is the pursuit of both economic and non-economic interests. For this reason, the notion of performance in the family business is more complex, and its study is still scarce. The objective of this work was to analyze financial performance and socio-emotional wealth in Mexican family and non-family business. To achieve it, a survey was applied to a sample of 585 companies installed in the states of Tamaulipas, Puebla, and Quintana Roo, Mexico. The questionnaire was exclusively addressed to its managers or owners. The data were analyzed through descriptive and univalent statistical techniques. The results highlight significant differences between Mexican family business and non-family business.

KEYWORDS: Family business, non-family business, financial performance, socio-emotional wealth

A la empresa donde miembros de una misma familia participan de su propiedad y gestión, y existe voluntad de continuidad, se le conoce como empresa familiar. Una de sus características distintivas es la consecución de intereses tanto económicos como no económicos; por ello, la noción de desempeño en la empresa familiar es más compleja y su estudio es aún escaso. El objetivo del trabajo fue analizar el desempeño financiero y la riqueza socioemocional en empresas mexicanas familiares y no familiares. Para lograrlo, se realizó una encuesta a una muestra de 585 empresas instaladas en los estados de Tamaulipas, Puebla y Quintana Roo (México). El cuestionario fue dirigido exclusivamente a sus gerentes y propietarios. Los datos fueron analizados por medio de técnicas estadísticas descriptivas y univariantes. Los resultados destacan diferencias significativas en el desempeño financiero y la riqueza socioemocional entre las empresas familiares y las empresas no familiares participantes.

PALABRAS CLAVE: Empresa familiar, empresa no familiar, desempeño financiero, riqueza socioemocional

ABSTRACT

RESUMEN

José Luis Esparza-Aguilar

División de Ciencias Políticas y Económicas, Universidad de Quintana Roo, México.

jlesparza@uqroo.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0001-5383-6555>

Argentina Soto-Maciell

Facultad de Economía y Negocios, Universidad Anáhuac México, México.

argentina.soto@anahuac.mx

<https://orcid.org/0000-0003-2671-1479>

María Isabel de la Garza Ramos

Facultad de Comercio y Administración de Tampico, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.

igarza@docentes.uat.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0003-0003-8757>

Juan Manuel San Martín-Reyna

Escuela de Negocios y Economía, Universidad de las Américas Puebla, México.

juanm.sanmartin@udlap.mx

<https://orcid.org/0000-0002-2261-9635>

ARTÍCULO RECIBIDO:

6/05/2020

ARTÍCULO ACEPTADO:

21/09/2020

TEC EMPRESARIAL

VOL. 15 NO. 2, PP. 2-16

INTRODUCCIÓN

El desempeño es uno de los temas más abordados en la literatura sobre la empresa, incluso sobre la empresa familiar, en donde ocupa los primeros lugares de interés, además de ser vinculado a otros temas relevantes como el de sucesión, dirección estratégica o financiera (Benavides, *et al.*, 2011). El desempeño con frecuencia se considera desde una perspectiva financiera y de corto plazo. Sin embargo, en la empresa familiar, se privilegian lógicas de largo plazo e intereses distintos a los económicos, denominados socioemocionales (Gómez-Mejía, *et al.*, 2007). Ambos intereses comparten la misma importancia e imponen una lógica de maximización, por lo que representan riqueza financiera y socioemocional, respectivamente (Koropp, *et al.*, 2013; Muñoz-Bullona, *et al.*, 2017). La riqueza financiera es el objetivo de toda empresa; sin embargo, la riqueza socioemocional constituye el paradigma más importante en la investigación sobre la empresa familiar (Berrone y Gómez-Mejía, 2012; Aguilar y Briozzo, 2020).

Para algunos académicos, aún es necesario estudiar y poner en evidencia la influencia de la dinámica familiar en la consecución de objetivos estratégicos distintos a los financieros (Benavides, *et al.*, 2011), y de la misma manera, observar la gran variedad de efectos que esta relación puede tener (Yu, 2013). En el caso latinoamericano, los estudios al respecto son muy escasos y la importancia de las empresas familiares es muy significativa. De acuerdo con Tàpies (2011), las empresas familiares representan en Argentina el 65%, en Brasil el 90%, en Chile el 75% y en Colombia el 46% (Lagos Cortés, *et al.*, 2018). De la misma forma ocurre en el caso mexicano, donde los estudios son muy raros (Moreno, 2017; Aguilar y Briozzo, 2020), y destaca su presencia tanto como su impacto socioeconómico. De acuerdo con el Censo Económico de 2019 (INEGI, 2019), las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) representan el 99,08% del total de las empresas, de las cuales se estima que el 83% son empresas familiares (San Martín y Durán, 2017).

La investigación, al considerar ambas perspectivas, la financiera y la socioemocional, puede contribuir a mejorar la explicación sobre el comportamiento de la empresa familiar; su relación con el tiempo, el éxito y la estrategia. En cuanto al estudio empírico, con frecuencia se ha comparado la empresa familiar con la empresa no familiar con la finalidad de evidenciar diferencias en su gestión (Wu y Shu., 2006; Duréndez, *et al.*, 2016). Por otra parte, se ha investigado su desarrollo en diferentes contextos, por ejemplo, en países emergentes, donde la influencia de la cultura es importante revelar. Esto es particularmente importante dado que la mayoría de la literatura sobre la empresa familiar es anglosajona y los resultados no deberían de extrapolarse fácilmente.

El objetivo de este trabajo es analizar el desempeño financiero y la riqueza socioemocional en empresas familiares y no familiares, mexicanas.

MARCO TEÓRICO

El estudio del desempeño financiero y la riqueza socioemocional de las empresas se fundamenta en la perspectiva basada en los recursos (*Resource Based View*, RBV, por sus siglas en inglés).

La perspectiva basada en los recursos proporciona un marco teórico propio del campo de la gestión estratégica, que permite evaluar las ventajas competitivas de la empresa (Barney, 1991; Habbershon y Williams, 1999). Ello es posible por su capacidad de identificar los recursos idiosincráticos, complejos, intangibles y dinámicos particulares de una empresa, y analizar cómo estos se combinan para generar capacidades y cómo las capacidades producen ventajas competitivas. Cuando esos recursos son resultado de la participación de la familia, se incluyen bajo el término de *familiness*, que aún no cuenta con una expresión apropiada en idioma español. Dicho término puede ser el más pertinente para explicar el desempeño de la empresa familiar, como consecuencia de los grados de interacción entre la familia, la empresa y la gestión (Habbershon, *et al.*, 2003; Chrisman, *et al.*, 2005; Rutherford, *et al.*, 2008).

Esta perspectiva es particularmente interesante porque permite evaluar los fenómenos sociales y comportamentales específicos de una empresa y que constituyen una ventaja (Habbershon y Williams, 1999). Sin embargo, aún no resultan claras las circunstancias y las condiciones en las que el *familiness* puede considerarse una ventaja competitiva en la empresa familiar (Gómez-Betancourt, *et al.*, 2012). Dado lo anterior, la presente investigación resulta pertinente y original en su propósito de poner en evidencia la influencia de la participación familiar en el desempeño de la empresa en un país en desarrollo como México.

EMPRESA FAMILIAR

La noción de empresa familiar aún se encuentra pendiente. Sin embargo, para definirla se recurre principalmente a tres elementos: **i)** la participación de miembros-familiares en la propiedad (Barnes y Hershon, 1976; Gallo, 1995), **ii)** en el control o la gestión (Davis, 1983; Stern, 1986), y **iii)** la voluntad de continuidad (Bork, 1986; Cabrera-Suárez *et al.*, 2001). En algunas ocasiones se condiciona su existencia a dos elementos, como propiedad y control (Rosenblatt, 1985), o a todos ellos, evocando ser aquella donde los miembros de una familia la administran, tienen el control y toman las decisiones estratégicas. Ellos pueden pertenecer a distintas generaciones y tienen la intención de conservar la empresa en la familia (Ulhaner, 2005; Cisneros, 2007; De la Garza, 2014). En México, algunas estimaciones consideran que nueve de cada diez empresas (Belausteguigoitia, 2010) o una proporción del 83% del total de las empresas corresponde a empresas familiares (San Martín y Durán, 2017).

DESEMPEÑO FINANCIERO

El desempeño puede ser definido como el éxito potencial relacionado con la implementación de acciones encaminadas al logro de objetivos y metas de la empresa (Lebas, 1995). Frecuentemente, los análisis sobre el desempeño emplean indicadores financieros; de crecimiento en ventas, en activos y en utilidades; de

EL OBJETIVO DEL TRABAJO FUE ANALIZAR EL DESEMPEÑO FINANCIERO Y LA RIQUEZA SOCIOEMOCIONAL EN EMPRESAS MEXICANAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES. PARA LOGRARLO, SE REALIZÓ UNA ENCUESTA A UNA MUESTRA DE 585 EMPRESAS MEXICANAS

eficiencia, como la rotación de cartera o de inventarios; de eficacia, como el margen de utilidad, y de efectividad o productividad, como el rendimiento sobre activos (Godoy y Acero, 2011; Molina, *et al.*, 2017).

En las empresas familiares, el desempeño financiero es frecuentemente contrastado con el de las empresas no familiares con la finalidad de evidenciar resultados positivos de la influencia familiar (Zellweger, *et al.*, 2007; Sciascia y Mazzola, 2008). Sin embargo, estos resultados no son categóricos. Algunos trabajos reconocen los efectos positivos, traducidos en un mejor desempeño (Anderson y Reeb, 2003; Menéndez, 2006; Sraer y Thesmar, 2007; Esparza, *et al.*, 2010). Por ejemplo, González, *et al.* (2019) confirman esta relación, independientemente de la variable movilizadora (ROA, ROE o Q de Tobin), al analizar los resultados de sesenta y un trabajos al respecto. Para otros autores, la relación con el desempeño es negativa (Morck, *et al.*, 1998; Schulze, *et al.*, 2001; Barth, *et al.*, 2005; Chrisman, *et al.*, 2008; Ibrahim y Samad, 2011). Mientras que para otros, la influencia familiar es inexistente o no es significativa (Alcalde, *et al.*, 2001; Jaskiewicz, *et al.*, 2005; Minichilli, *et al.*, 2010; Sacristán, *et al.*, 2011).

Algunas explicaciones pueden encontrarse en las diferentes consideraciones sobre la influencia y la participación familiar en la propiedad o en la gestión de las empresas (Ng *et al.*, 2019). Sobre la propiedad, destacan el horizonte de inversión de largo plazo (Zellweger, *et al.*, 2007), la reducción del costo de capital (McNulty, *et al.*, 2002), la disposición de capital

de supervivencia (Dyer, 2006), la supervisión sobre los gerentes (Fama y Jensen, 1983) y el compromiso familiar (Dollinger, 1995), entre otros aspectos; mientras que sobre la gestión, el ahorro por la ausencia de problemas de agencia (Miller y Le Breton-Miller, 2006), la identificación familiar con el proyecto empresarial (Sacristán, *et al.*, 2011), la aversión al riesgo (Le Breton-Miller, *et al.*, 2004) y un uso eficiente de recursos (Sraer y Thesmar, 2007).

Ante esta evidencia, resulta interesante analizar la influencia familiar en el desempeño financiero de empresas implantadas en un país en desarrollo.

Con fundamento en la revisión de la literatura previa, se establece la siguiente hipótesis:

H1: Las empresas familiares tienen un mejor desempeño financiero que las empresas no familiares.

RIQUEZA SOCIOEMOCIONAL

La perspectiva de la riqueza socioemocional (*Socioemotional Wealth*, SEW, por sus siglas en inglés) se enfoca en valorar la influencia afectiva de la familia en la empresa (Gómez-Mejía, *et al.*, 2007; Berrone, *et al.*, 2010). La perspectiva proviene de la teoría del comportamiento, que considera entre los aspectos que satisfacen las necesidades afectivas de la familia la identidad, la habilidad para ejercer influencia, la conservación de la dinastía familiar, la preservación del capital social familiar y el cumplimiento de obligaciones familiares (Gómez-Mejía, *et al.*, 2007:10; Mazelli, 2015; Berrone, *et al.*, 2012).

Los precursores de esta perspectiva consideran que el referencial de la empresa familiar es su riqueza socioemocional y, que para preservarla, los miembros están dispuestos a asumir riesgos significativos relacionados con su desempeño (Gómez-Mejía, *et al.*, 2007). Por ejemplo, el trabajo de Schepers, *et al.* (2014) pone en evidencia que el incremento del nivel de riqueza socioemocional en la empresa familiar disminuye su orientación al emprendimiento Sin embargo, Cruz, *et al.* (2012) relacionaron el SEW con el desempeño de

la empresa, y encontraron una influencia positiva por medio del empleo familiar y el nivel de ventas, pero con efecto negativo en la rentabilidad. En el mismo sentido, Naldi, *et al.* (2013) afirmaron que el SWE tiene influencia positiva para el desempeño de la empresa familiar.

Con fundamento en la revisión de literatura previa, se establece la siguiente hipótesis:

H2: Las empresas familiares tienen mayor riqueza socioemocional que las empresas no familiares.

METODOLOGÍA

POBLACIÓN Y MUESTRA

La población de empresas en los estados de Tamaulipas, Puebla y Quintana Roo (México) se extrajo de los Censos Económicos 2014 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2015). De acuerdo con esta información, existen 399 671 unidades económicas (MIPYME) en los tres estados, que se resumen en la tabla 1. La proporción de empresas familiares en México se desconoce.

Para desarrollar esta investigación de tipo exploratorio descriptivo, se realizó un análisis de corte transversal con una muestra de 585 empresas familiares y no familiares (Tabla 2). El diseño general de la muestra se basó en los principios del muestreo aleatorio simple en poblaciones finitas. La técnica utilizada fue la encuesta, y el instrumento de medición movilizado fue un cuestionario dirigido a los gerentes o propietarios de las empresas (Hernández, *et al.*, 2006). El cuestionario formaba parte de un estudio mayor sobre gestión y gobierno, del cual se extrajo la información correspondiente al presente trabajo. La validez y fiabilidad de las escalas del cuestionario se verificaron por medio de la validez de contenido, así como la consistencia interna de los ítems, mediante el coeficiente Alfa de Cronbach (1951) y el análisis factorial.

Los datos de las empresas se obtuvieron del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE). Las solicitudes para contactar a los entrevistados se

realizaron a través de llamadas telefónicas y por correo electrónico. El trabajo de campo se realizó en los estados de Tamaulipas, Puebla y Quintana Roo, que corresponden al norte, centro y sur del país respectivamente. Esta distribución geográfica corresponde a la cobertura del proyecto original.

El tratamiento estadístico de los datos se realizó con el programa informático SPSS. La metodología utilizada consistió en el análisis de la estadística descriptiva, análisis ANOVA con un factor, el análisis factorial y el análisis de fiabilidad de escalas.

VARIABLES

- **Empresa familiar:** Estudios empíricos diversos han establecido durante los últimos años algunas definiciones genéricas sobre el concepto de empresa familiar alrededor del mundo (Villalonga y Amit, 2006; Miller, *et al.*, 2007). Se considera como empresa familiar cuando la propiedad y el control de la empresa recaen en poder de la familia y donde la mayoría de los puestos directivos o de toma de decisiones son ocupados por miembros de la familia (Cromie, *et al.*, 2001; Soto, 2013). En este sentido, una empresa es familiar cuando la familia posee más del 50% de

Tabla 1. Distribución de las empresas por estado y tamaño

Estado	Tamaño			Total
	Micro	Pequeña	Mediana	
Tamaulipas	98,244	4,536	992	103,772
Puebla	243,804	5,753	1,262	250,819
Quintana Roo	41,816	2,721	543	45,080
TOTAL	383,864	13,010	2,797	399,671

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2015)

Tabla 2. Distribución de la muestra utilizada

Estado	Propiedad		Total
	Empresa familiar	Empresa no familiar	
Tamaulipas	211	34	245
Puebla	212	41	253
Quintana Roo	78	9	87
TOTAL	501	84	585

Fuente: Elaboración propia

LOS RESULTADOS DESTACAN DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS EN EL DESEMPEÑO FINANCIERO Y LA RIQUEZA SOCIOEMOCIONAL ENTRE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y LAS EMPRESAS NO FAMILIARES PARTICIPANTES

la propiedad, los puestos gerenciales o de dirección son ocupados al menos por un representante de ese grupo familiar y existe continuidad en el negocio. Para determinar las características de la muestra, se realizó un análisis de conglomerado de K-medias y se obtuvieron dos grupos homogéneos y estadísticamente significativos (501 familiares y 84 no familiares), lo que dio como resultado una variable binaria *dummy* que toma valor 1 cuando la empresa es familiar y valor 0 en caso contrario.

• **Desempeño financiero:** El desempeño financiero se midió mediante cuatro ítems, relacionados con el retorno sobre la inversión, los márgenes de utilidad, el crecimiento en ventas y el crecimiento en empleados. Se puede asegurar la validez de contenido de la escala empleada, ya que estos indicadores son comunes a varios estudios realizados en el ámbito de la empresa familiar (Anderson y Reeb, 2003; Lee, 2004; Craig, *et al.*, 2008; Laitinen, 2008; Cabañero, *et al.*, 2011; Molina, *et al.*, 2017; Watkins, 2018). Se utilizó una escala de Likert de cuatro puntos (de 0 = no sé a 3 = por encima de sus competidores) para medir el desempeño de la empresa en los últimos tres años según el puntaje señalado por el gerente o propietario. La escala propuesta es de carácter unidimensional y su validación se presenta en la tabla 3.

• **Riqueza socioemocional:** Esta variable se refiere a los aspectos no financieros de la empresa que cumplen con las necesidades afectivas de la familia

Tabla 3. Validación de escalas

Variación	Indicador	Validación de Escalas
Desempeño financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Retorno sobre la inversión • Márgenes de utilidad • Crecimiento en ventas • Crecimiento en empleados 	<p>α de Cronbach = 0.839</p> <p>Factorial: 1 factor</p> <p>Varianza explicada: 67.46 %</p> <p>Sig. Bartlett: 0.000</p> <p>KMO: 0.809</p>
Riqueza socioemocional	<ul style="list-style-type: none"> • Control e influencia familiar • Identificación de los miembros de la familia con la empresa • Fortalecimiento de lazos sociales • Apego emocional de los miembros de la familia • Renovación de lazos familiares a lo largo de la sucesión dinástica 	<p>α de Cronbach = 0.739</p> <p>Factorial: 1 factor</p> <p>Varianza explicada: 56.49 %</p> <p>Sig. Bartlett: 0.000</p> <p>KMO: 0.733</p>

Fuente: Elaboración propia

(Brigham y Payne, 2019) y fue medida con base en el estudio de Berrone, *et al.* (2012), quienes establecen cinco dimensiones de tipo socioemocional: control e influencia familiar, identificación de los miembros de la familia con la empresa, fortalecimiento de lazos sociales, apego emocional de los miembros de la familia y renovación de lazos familiares a lo largo de la sucesión dinástica. Esta variable ha sido utilizada por otros autores como Arreola, *et al.* (2019). En este sentido, se aplicó una escala de Likert de tres puntos (de 1 = poca importancia a 3 = mucha importancia), para medir la importancia de estos indicadores en la empresa según el puntaje señalado por el gerente o propietario. La validación de esta escala unidimensional se presenta en la tabla 3.

RESULTADOS

Para el análisis de los datos y obtención de los resultados, se realizó en primera instancia la prueba de normalidad por medio del estadístico no paramétrico Z de *Kolmogorov-Smirnov* de dos muestras. En la tabla 4 se muestran los resultados obtenidos y, como se puede apreciar, la mayoría cumple con los criterios de normalidad de los datos.

Se realizó la prueba estadística ANOVA de un factor, para saber si dos variables están relacionadas con base en si las medias de la variable dependiente son diferentes en las categorías o grupos de la variable independiente. En la tabla 5 se muestra la comparación entre empresas familiares y no familiares en el desempeño financiero.

Tabla 4. Prueba de normalidad

Indicadores	Máximas diferencias extremas			Z de Kolmogorov-Smirnov	Sig.
	Absoluto	Positivo	Negativo		
Retorno sobre la inversión	.135	.000	-.135	1.143	.147
Márgenes de utilidad	.088	.000	-.088	.742	.640
Crecimiento en ventas	.161	.000	-.161	1.368	.047
Crecimiento en empleados	.038	.038	-.011	.326	1.000
Control e influencia familiar	.053	.000	-.053	.453	.986
Identificación de los miembros de la familia con la empresa	.114	.000	-.114	.968	.306
Fortalecimiento de lazos sociales	.133	.000	-.133	1.129	.156
Apego emocional de los miembros de la familia	.118	.000	-.118	1.004	.266
Renovación de lazos familiares a lo largo de la sucesión dinástica	.090	.000	-.090	.765	.601

a. Variable de agrupación: Empresas familiares y no familiares

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Desempeño financiero

Indicadores	Empresa Familiar	Empresa no Familiar	Sig.
Retorno sobre la inversión	1.81	1.57	**
Márgenes de utilidad	1.79	1.58	NS
Crecimiento en ventas	2.01	1.63	***
Crecimiento en empleados	1.54	1.56	NS

Test ANOVA (escala Likert de cuatro puntos, de 0 "no sé" y 3 "por encima de sus competidores"); (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Riqueza socioemocional

Indicadores	Empresa Familiar	Empresa no Familiar	Sig.
Control e influencia familiar	2.53	2.33	**
Identificación de los miembros de la familia con la empresa	2.35	2.13	**
Fortalecimiento de lazos sociales	2.76	2.70	NS
Apego emocional de los miembros de la familia	2.79	2.62	***
Renovación de lazos familiares a lo largo de la sucesión dinástica	2.59	2.37	***

Test ANOVA (escala Likert de tres puntos, de 1 poca importancia a 3 mucha importancia); (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: elaboración propia con base en Berrone, *et al.* (2012)

En primer lugar, se presenta el indicador retorno sobre la inversión. Se puede observar que las empresas familiares obtienen un mayor retorno sobre la inversión (1.81) que su contraparte, las no familiares (1.57). Los resultados obtenidos fueron estadísticamente significativos a un 95 % en el nivel de confianza y son consistentes con los hallados por diversos autores (Anderson y Reeb, 2003; Menéndez, 2006; Sraer y Thesmar, 2007; Esparza, *et al.*, 2010).

Respecto a los márgenes de utilidad que obtuvieron los dos grupos de empresas, en la tabla anterior se observa que los obtenidos por las empresas familiares fueron mayores (1.79) que los obtenidos por las empresas no familiares (1.58). Estos resultados no fueron estadísticamente significativos.

Respecto al crecimiento en ventas, se puede observar que las empresas familiares presentaron un mayor crecimiento (2.01) comparado con el de las empresas no familiares (1.63). Los resultados obtenidos fueron estadísticamente significativos y consistentes con los estudios de McConaughy, *et al.* (1998 y 2001), donde se mostró que las empresas familiares tienen una mayor tasa de crecimiento en ventas que las no familiares.

Respecto al crecimiento en empleados, aunque los resultados obtenidos no fueron estadísticamente significativos y la diferencia es mínima, se observa que las empresas familiares tuvieron un menor crecimiento en empleados (1.54) que las empresas no familiares (1.56). Los resultados que arrojó la prueba ANOVA de un factor en los indicadores de retorno sobre la inversión y el crecimiento de ventas fueron estadísticamente significativos y se puede aceptar la hipótesis H1.

La riqueza socioemocional, tal como lo mencionan algunos autores, resulta de valorar la influencia afectiva de la familia en la empresa (Gómez-Mejía, *et al.*, 2007; Berrone, *et al.*, 2010 y 2012). En la tabla 6 se presentan los resultados de este desempeño tanto de las empresas familiares como de las no familiares. Se muestra una mayor riqueza socioemocional de las empresas familiares en cuatro de las cinco categorías: control e influencia familiar (2.53), identificación de los miembros de la

familia con la empresa (2.35), apego emocional de los miembros de la familia (2.79) y renovación de lazos familiares a lo largo de la sucesión dinástica (2.59). Los resultados que arrojó la prueba ANOVA de un factor en cuatro indicadores fueron estadísticamente significativos y se puede aceptar la hipótesis H2.

CONCLUSIONES

El interés por el estudio de la empresa familiar en el mundo es progresivo y en México, un área de investigación reciente. Frecuentemente, los trabajos destacan las diferencias existentes entre las empresas familiares y las no familiares. En este contexto, la originalidad de este trabajo consistió en destacar las diferencias que representan el desempeño financiero y la riqueza socioemocional, entre la empresa familiar y la empresa no familiar en tres estados de la República Mexicana. Para lograr el objetivo, se establecieron dos hipótesis de investigación para ser comprobadas por medio del análisis ANOVA de un factor.

La empresa familiar es un tema muy peculiar en el ámbito académico y de investigación. Su enfoque tridimensional relacionado con la empresa, la propiedad y la familia la diferencia de cualquier otro ente económico. Las actividades que se realizan entre la empresa y la familia suponen la toma de decisiones financieras en busca de la maximización del valor del negocio, mientras que, por otro lado, intervienen diversos aspectos que se relacionan con la riqueza socioemocional y la continuidad de la empresa familiar. En este sentido, las empresas familiares generalmente muestran mayor aversión al riesgo que las no familiares, pero podrían llegar a tomarlo, si hacerlo implica preservar la riqueza socioemocional de la familia; por tanto, aunque las empresas familiares como las no familiares procuren maximizar su valor, para las empresas familiares, el aspecto socioemocional prevalece.

Los resultados destacan diferencias significativas en el desempeño financiero y la riqueza socioemocional entre las empresas familiares y las empresas no familiares mexicanas. Estos resultados han sido consistentes con diversos estudios en el ámbito de la empresa familiar. Las empresas familiares obtienen un mejor desempeño

financiero que las empresas no familiares. En cuanto a lo socioemocional, los resultados evidencian una mayor riqueza de las empresas familiares en relación con las no familiares. Lo anterior muestra evidencia de la influencia positiva del *familiness* en el desempeño empresarial.

Entre las limitaciones del estudio se puede mencionar el carácter cualitativo en la recolección de los datos. Aunque cumple con los objetivos exploratorios descriptivos propuestos, los resultados preconizan la necesidad de realizar estudios subsecuentes. En consecuencia, se propone el diseño de un instrumento cuantitativo para la recolección de datos, con la participación de una muestra amplia con cobertura nacional. También parece pertinente replicar el estudio en otros países con economías emergentes, en particular latinoamericanos.

El estudio contribuye al estado del arte relacionado con el desempeño financiero y la riqueza socioemocional en las empresas familiares y no familiares en México. Para los directivos, se espera les sea útil para comprender la influencia del *familiness* en el desempeño de la empresa y orientar su toma de decisiones. También debe contribuir para que se prepare adecuadamente a la familia, de modo que su participación sea un factor clave en el éxito competitivo de la empresa, manteniendo la unión y armonía familiar que se requieren para afrontar los cambios generacionales. Para las empresas familiares, los académicos y estudiantes, el compromiso para contribuir en el conocimiento y acompañamiento del tejido empresarial del país a través de la realización de trabajos de investigación originales.

REFERENCIAS

- Aguilar, V. G., & Briozzo, A. (2020). Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional. *Investigación Administrativa*, (125).
- Alcalde, N., Galve, C., & Salas, V. (2001). Análisis económico y financiero de la gran empresa familiar. *I Congreso Nacional de Investigación sobre la Empresa Familiar*, Valencia, España.
- Anderson, R. & Reeb, D. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3), 1301-1328. doi.org/10.1111/1540-6261.00567.
- Arreola Bravo, F. M., Aguilar Rodríguez, J. A., & Niebla Zatarain, J. C. (2019). Emociones y decisiones en la empresa familiar: una propuesta de análisis fenomenológico interpretativo. *Ciencias Administrativas*, 14, 1-11. doi.org/10.24215/23143738e047.
- Barnes, L. B., & Hershon, S. A. (1976). Transferring power in the family business. *Harvard Business Review*, 54(4), 105-114. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1989.00187.x.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. doi.org/10.1177/014920639101700108.
- Barth, E., Gulbrandsen, T., & Schønea, P. (2005). Family ownership and productivity: The role of owner-management. *Journal of Corporate Finance*, 11(1-2), 107-127. doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2004.02.001.
- Belausteguigoitia-Rius, I. (2010). *Empresas familiares. Su dinámica, equilibrio y consolidación*. Mc Graw Hill.
- Benavides, C., Guzmán, V., & Quintana, C. (2011). Evolución de la literatura sobre empresa familiar como disciplina científica. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 14(2), 78-90.
- Berrone, P., Cruz, C. & Gómez-Mejía, L. R. (2012). Socioemotional wealth in family firms: Theoretical dimensions, assessment approaches, and agenda for future research. *Family Business Review*, 25(3), 258-279. doi.org/10.1177/0894486511435355.
- Berrone, P., Cruz, C., Gómez-Mejía, L. R., & Larraza-Kintana, M. (2010). Socioemotional wealth and corporate responses to institutional pressures: Do family-controlled firms pollute less? *Administrative Science Quarterly*, 55(1), 82-113. doi.org/10.2189/asqu.2010.55.1.82.

- Bork, D. (1986). *Family business, risky business*. AMACOM, American Management Association.
- Brigham, K. H. & Payne, G.T. (2019). Socioemotional Wealth (SEW): Questions on Construct Validity. *Family Business Review*, 32(4) 326-329.
- Cabañero, C. P., Cruz, T. G., & Ros, S. C. (2011). La gestión de marketing en empresas familiares: un estudio desde la teoría de recursos y capacidades. *En Quaderns de Treball*, no. 166, 2-27, Universitat de València, Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. https://www.ave.org.es/adjuntos/cafe-del-investigador/quaderns-de-treball-2011_1.pdf
- Cabrera-Suárez, K., De Saá-Pérez, P., & 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. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2001.00037.x.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., Kellermanns, F. W., Matherne III, C. F., & Debicki, B. J. (2008). Management journals as venues for publication of family business research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 927-934. doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00263.x.
- 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. doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00098.x.
- Cisneros, F. (2007). Dirección de Empresas Familiares. Curso impartido en el V Congreso Internacional de Análisis Organizacional, Guanajuato, Gto., México.
- Craig, J. B., Dibrell, C., & Davis, P. S. (2008). Leveraging family-based brand identity to enhance firm competitiveness and performance in family businesses. *Journal of Small Business Management*, 46(3), 351-371. doi.org/10.1111/j.1540-627x.2008.00248.x.
- Cromie, S., Dunn, B., Sproull, A. & Chalmers, D. (2001). Small firms with a family focus, in the Scottish Highlands and Islands. *The Irish Journal of Management*, 22(2), 45-66.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16, 297-334. doi.org/10.1007/bf02310555.
- Cruz, C., Justo, R., & De Castro, J. O. (2012). Does family employment enhance MSEs performance? Integrating socioemotional wealth and family embeddedness perspectives. *Journal of Business Venturing*, 27(1), 62-76. doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.07.002.
- Davis, P. (1983). Realizing the potential of the family business. *Organizational Dynamics*, 12(1), 47-56. doi.org/10.1016/0090-2616(83)90026-8.
- De la Garza, M. (2014). *La empresa familiar. Su cultura organizacional*. Plaza y Valdés.
- Dollinger, M. J. (1995). *Entrepreneurship: Strategies and resources*. Burr Ridge, IL: Irwin.
- Duréndez, A., Ruíz-Palomo, D., García-Pérez-de-Lema, D., & Diéguez-Soto, J. (2016). Management control systems and performance in small and medium family firms. *European Journal of Family Business*, 6(1), 10-20. doi.org/10.24310/ejfbefb.v6i1.5043.
- Dyer, J. G. (2006). Examining the “family effect” on firm performance. *Family Business Review*, 19(4), 253-273. doi: 10.1111/j.1741-6248.1989.00221.x.
- Esparza, J. L., de Lema, D. G., & Duréndez, G. A. (2010). Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano. *Actualidad Contable FACES*, 13(20), 29-48.
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Agency problems and residual claims. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 327-349. doi.org/10.1086/467038

- Gallo, M. A. (1995). The role of family business and its distinctive characteristic behavior in industrial activity. *Family Business Review*, 8(2), 83-97. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1995.00083.x.
- Godoy, J. A. & Acero, D. R. (2011). Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras del sector alimentos y bebidas en Colombia. *Pensamiento y Gestión*, (31), 109-136.
- Gómez-Betancourt, G., Vergara, M. P., Ramírez, J. B. & Payán, J. O. M. (2012). Estudio sobre el desempeño de las empresas familiares colombianas que cotizan en la bolsa de valores, frente a las empresas no familiares. *Entramado*, 8(1), 28-42.
- Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J., & Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly*, 52(1), 106-137. doi.org/10.2189/asqu.52.1.106.
- González, M., Idrobo, J. D. & Taborda, R. (2019). Family firms and financial performance: A meta-regression analysis. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 1-35. doi.org/10.1108/arla-09-2018-0213.
- Habbershon, T. G., Williams, M., & MacMillan, I. C. (2003). A unified systems perspective of family firm performance. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 451-465. doi.org/10.4337/9781847204394.00013.
- Habbershon, T. G., & Williams, M. L. (1999). A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Business Review*, 12(1), 1-25. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1999.00001.x.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (4.a ed.). McGraw Hill.
- Ibrahim, H., & Samad, F. A. (2011). Corporate governance mechanisms and performance of public-listed family-ownership in Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 3(1), 105-115. doi.org/10.5539/ijef.v3n1p105.
- INEGI (2015). *Censos Económicos 2014, micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.
- INEGI (2019). *Censos Económicos de 2019, resultados oportunos*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.
- Jaskiewicz, P., González, V. M., Menéndez, S., & Schiereck, D. (2005). Long-run IPO performance analysis of German and Spanish family-owned businesses. *Family Business Review*, 18(3), 179-202. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2005.00041.x.
- Koropp, C., Grichnik, D., & Kellermanns, F. (2013). Financial attitudes in family firms: The moderating role of family commitment. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 114-137.
- Laitinen, E. K. (2008). Value drivers in Finnish family-owned firms: Profitability, growth, and risk. *International Journal of Accounting and Finance*, 1(1), 1-41. doi.org/10.1504/ijaf.2008.020235.
- Lagos Cortés, D., Betancourt Ramírez, J., & Gómez Betancourt, G. (2018). Relación entre gobierno corporativo, control familiar y desempeño en empresas colombianas. *Innovar*, 28(69), 85-98. doi.org/10.15446/innovar.v28n69.71698.
- Lebas, M. (1995). Performance measurement and performance management. *International Journal of Production Economics*, 41(1-3), 23-35. doi.org/10.1016/0925-5273(95)00081-x.
- Le Breton-Miller, I., Miller, D., & Steier, L. (2004). Toward an integrative model of effective FOB succession. *Entrepreneurship Theory and*

- Practice*, 28(4), 305-328. doi: 10.1111/j.1540-6520.2004.00047.x.
- Lee, J. (2004). The effects of family ownership and management on firm performance. *SAM Advanced Management Journal*, 69(4), 46-53.
- Mazzelli, A. (2015). Behavioural theory and the family business. In: Mattias Nordqvist, Leif Melin, Matthias Walckirch and Gershon Kumeto (Eds.), *Theoretical perspectives on family businesses* (pp. 35-57). Edward Elgar Publishing.
- McConaughy, D. L., Matthews, C. H. & Fialko, A. S. (2001). Founding family controlled firms: Performance, risk, and value. *Journal of Small Business Management*, 39 (1): 31-49.
- McConaughy, D. L., Walker, M. C., Henderson, G. & Mishra, C. (1998). Founding family-controlled firms: Efficiency and value. *Review of Financial Economics*, 7(1), 1-19. doi.org/10.1016/s1058-3300(99)80142-6.
- McNulty, J. J., Yeh, T. D., Schulze, W. S., & Lubatkin, M. S. (2002). What's your real cost of capital? *Harvard Business Review*, 80(10), 114-121. doi: 10.1109/emr.2003.1201444.
- Menéndez, S. (2006). Ownership structure and firm performance: Evidence from Spanish family firms. *Handbook of Research on Family Business*, 575.
- Miller, D., Le, I., Lester, R., & Cannella, A. (2007). Are family firms really superior performers? *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 829-858. doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2007.03.004.
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2006). Family governance and firm performance: Agency, stewardship, and capabilities. *Family Business Review*, 19, 73-87. doi: 10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x.
- Minichilli, A., Corbetta, G., & MacMillan, I. C. (2010). Top management teams in family-controlled companies: 'Faminess', 'faultlines', and their impact on financial performance. *Journal of Management Studies*, 47(2), 205-222. doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00888.x.
- Molina, P. A., Botero, S. & Montoya, A. (2017). Estudios de rendimiento en las empresas de familia: una nueva perspectiva. *Estudios Gerenciales* 33, 76-86. doi.org/10.1016/j.estger.2016.10.009.
- Morck, R. K., Stangeland, D. A., & Yeung, B. (1998). Inherited wealth, corporate control, and economic growth: The Canadian disease. *National Bureau of Economic Research* (No. w6814). doi.org/10.3386/w6814.
- Moreno-Gómez, J. I. (2017). Las buenas prácticas de gobierno corporativo en las empresas familiares y su impacto en la rentabilidad y la riqueza socioemocional. *Educosta*.
- Muñoz-Bullón, F., Sanchez-Bueno, M. J., & Suárez-González, I. (2018). Diversification decisions among family firms: The role of family involvement and generational stage. *Business Research Quarterly*, 21, 39-52.
- Naldi, L., Cennamo, C., Corbetta, G., & Gómez-Mejía, L. (2013). Preserving socioemotional wealth in family firms: Asset or liability? The moderating role of business context. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(6), 1341-1360. doi.org/10.1111/etap.12069.
- Ng, P. Y., Dayan, M., & Di Benedetto, A. (2019). Performance in family firm: Influences of socioemotional wealth and managerial capabilities. *Journal of Business Research*, 102, 178-190. doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.05.026.
- Rosenblatt, P. C. (1985). *The family in business*. Jossey-Bass.

- Rutherford, M. W., Kuratko, D. F., & Holt, D. T. (2008). Examining the link between “familiness” and performance: Can the F-PEC untangle the family business theory jungle? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(6), 1089-1109. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00275.x>.
- Sacristán, M., Gómez, S., & Cabeza, L. (2011). Family ownership and control, the presence of other large shareholders, and firm performance: Further evidence. *Family Business Review*, 24(1), 71-93. doi.org/10.1177/0894486510396705.
- San Martín, J., & Durán, J. (2017). Radiografía de la empresa familiar en México. Universidad de las Américas Puebla (UDLAP). Recuperado de: <http://www.udlap.mx/empresasfamiliares/assets/files/radiografiaEmpresaFamMex.pdf>.
- Schepers, J., Voordeckers, W., Steijvers, T., & Laveren, E. (2014). The entrepreneurial orientation-performance relationship in private family firms: The moderating role of socioemotional wealth. *Small Business Economics*, 43(1), 39-55. doi.org/10.1007/s11187-013-9533-5.
- Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., Dino, R. N., & Buchholtz, A. K. (2001). Agency relationships in family firms: Theory and evidence. *Organization Science*, 12(2), 99-116. [/doi.org/10.1287/orsc.12.2.99.10114](https://doi.org/10.1287/orsc.12.2.99.10114).
- Sciascia, S., & Mazzola, P. (2008). Family involvement in ownership and management: Exploring nonlinear effects on performance. *Family Business Review*, 21(4), 331-345. doi.org/10.1177/08944865080210040105.
- Soto, A. (2013). La empresa familiar en México: situación actual de la investigación. *Contaduría y Administración*, 58(2), 135-171. [doi.org/10.1016/s0186-1042\(13\)71213-0](https://doi.org/10.1016/s0186-1042(13)71213-0).
- Sraer, D., & Thesmar, D. (2007). Performance and behavior of family firms: Evidence from the French stock market. *Journal of the European Economic Association*, 5(4), 709-751. doi.org/10.1162/jeea.2007.5.4.709.
- Stern, M. H. (1986). *Inside the family-held business: A practical guide for entrepreneurs and their advisors*. Aspen Law y Business.
- Tàpies, J. (2011). Empresa familiar: un enfoque multidisciplinar. *Universia Business Review*, 4(32), 12-25.
- Uhlener, L. M. (2005). The use of the Guttman Scale in development of a family orientation index for small-to-medium-sized firms. *Family Business Review*, 18(1), 41-56. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2005.00029.x.
- Villalonga, B. & Amit, R. (2006). How do family ownership, management, and control affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385-417. doi.org/10.2139/ssrn.556032.
- Watkins, K. (2018). Financial performance in Mexican family vs. non-family firms. *Contaduría y Administración*, 63 (2), 1-18.
- Wu, M., & Shu, S. (2006). Top management salary, stock ratio, and firm performance: A comparative study of State-owned and private listed companies in China. In *2006 IEEE International Engineering Management Conference* (pp. 42-45). doi.org/10.1109/ieemc.2006.4279812.
- Yu, A. (2013). Understanding the landscape of family business. In *The landscape of family business*. Edward Elgar Publishing. doi.org/10.4337/9781782547549.00010.
- Zellweger, T., Meister, R., & Fueglistaller, U. (2007). The outperformance of family firms: The role of variance in earnings per share and analyst forecast dispersion on the Swiss market. *Financial Markets and Portfolio Management*, 21(2), 203-220. doi.org/10.1007/s11408-007-0045-7. ■