

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 EnF e I 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 EnF en los siguientes porcentajes: el sector financiero tiene un 47% de 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 **Figura 1. Grupos familiares y no familiares en México**

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