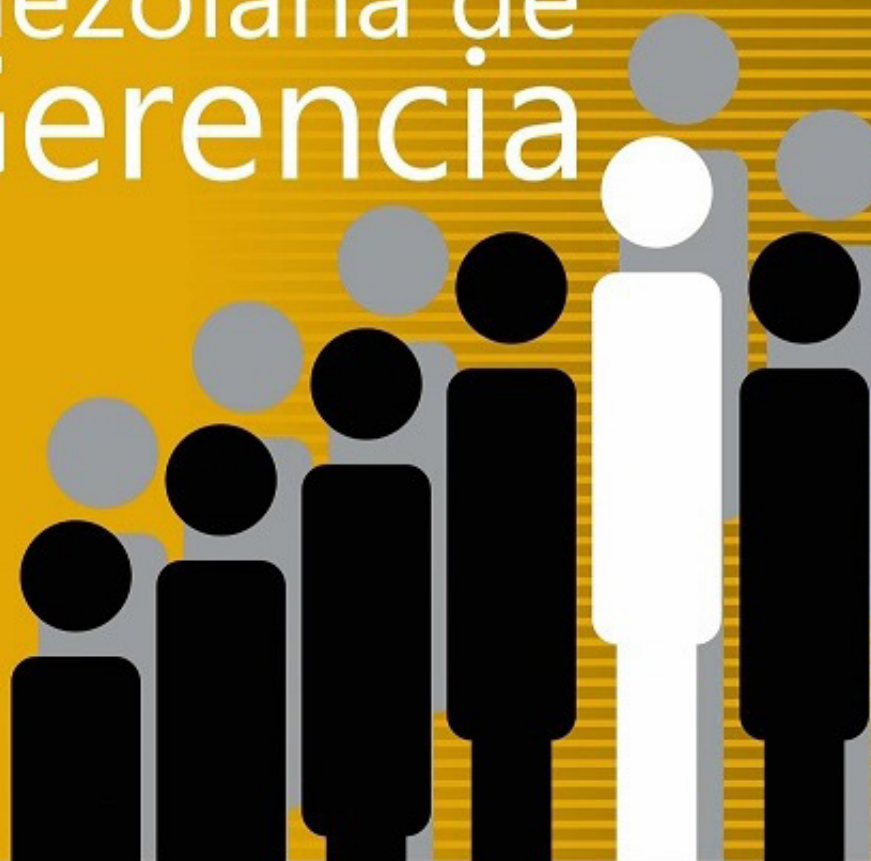




Año 25 No. 3
Número especial, 2020

Revista Venezolana de Gerencia



UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ)
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Centro de Estudios de la Empresa

ISSN 1315-9984

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.
http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_ES



Emprendimientos familiares: Fortalezas y debilidades para su continuidad

Maldonado Román, Mary Beatriz^{1*}
Duarte Torres, Mariuxi²
Cabrera González, Verónica³
Jiménez Salinas, Elizabeth⁴

Resumen

El emprendimiento familiar en la actualidad constituye la mayor fuente de apoyo a la economía de las naciones. La conformación de estas empresas requiere estar siempre a la vanguardia con innovación y la capacitación del personal requerida para consolidarse en mercados altamente exigentes. Bajo estos parámetros el artículo caracteriza el emprendimiento familiar, centrando la atención en las fortalezas y debilidades requeridas para su continuidad y sustentabilidad en el tiempo, de manera que puedan contribuir al fortalecimiento y crecimiento de su núcleo familiar y la sociedad en general. El artículo se desarrolló desde una visión descriptiva-correlacional recopilando información de diversas fuentes bibliográficas conceptualizando la importancia de los emprendimientos familiares y el relevo generacional que da paso a la conformación de negocios a escala. Se identificaron acciones que dieron lugar a definir que los emprendimientos familiares forman parte de una cultura emprendedora que deriva de medianas y grandes empresas como base de la economía. Se concluye que los emprendimientos familiares asumen concepciones diferentes al sistema tradicional de empresa, y que la confluencia de factores de consanguinidad contextualiza la visión de las empresas familiares como agentes claves dentro de los nuevos procesos de economías globales.

Palabras clave: emprendimiento; microcrédito; empresa familiar; emprendedor.

Recibido: 29.11.19 Aceptado: 15.04.20

¹ Magister en Gerencia Contable y Financiera, Universidad Nacional de Loja, - Ecuador mary.maldonado@unl.edu.ec, Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0710-3016>

² Magister en Auditoria Integral, Universidad Técnica Particular de Loja – Ecuador mariuxi.duarte@unl.edu.ec, Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-3344-8392>

³ Magister en Finanzas, Universidad Nacional de Loja -Ecuador. veronica.cabrera@unl.edu.ec, Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-8732-2747>

⁴ Magister en Políticas Publicas mención en gestión del desarrollo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Universidad Nacional de Loja, - Ecuador elizabeth.jimenez@unl.edu.ec, Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-2067-5107>

Family businesses: Strengths and weaknesses for their continuity

Abstract

Family entrepreneurship is currently the largest source of support for the nations' economies. The formation of these companies requires being always at the forefront with innovation and the training of the personnel required to consolidate in highly demanding markets. Under these parameters, the article characterizes family entrepreneurship, focusing attention on the strengths and weaknesses required for its continuity and sustainability over time, so that they can contribute to the strengthening and growth of their family nucleus and society in general. The article was developed from a descriptive-correlational perspective, gathering information from various bibliographic sources, conceptualizing the importance of family entrepreneurship and the generational change that gives way to the formation of businesses at scale. Actions were identified that led to defining that family businesses are part of an entrepreneurial culture that derives from medium and large companies as the basis of the economy. It is concluded that family businesses assume different conceptions from the traditional business system, and that the confluence of inbreeding factors contextualizes the vision of family businesses as key agents within the new processes of global economies..

Keywords: Entrepreneurship; microcredit; family business; entrepreneur

1. Introducción

Este trabajo tiene la finalidad de abordar el tema de la familia y su influencia en la economía del mundo a través de la conformación de los emprendimientos. La familia constituye el núcleo más importante de la sociedad, sus distintas formas de relacionarse y construir sus vínculos, hacen que la dinámica familiar sea el ambiente propicio para cualquier negocio (Sánchez et al, 2015).

Es importante considerar que la constitución de los microcréditos familiares debe sortear diversas dificultades desde su inicio, y a través del tiempo. En todo el mundo, y particularmente en Latinoamérica, se corren el riesgo

de ser estigmatizados como riesgosos e imposibles de expandirse, ya que se cree que la familia, y los negocios deben funcionar separados (Zachary, 2013). Otro factor importante que se considera es que los negocios son el único sistema orientado hacia los objetivos, la rentabilidad y la obtención de grandes resultados, por lo que, la inclusión de la familia, que tiene objetivos propios y muy distintos que dificultan la satisfacción de estas metas, y su continuidad en el tiempo.

Las empresas familiares gozan de una gran versatilidad; pueden constituirse en grandes empresas o ser sociedades cerradas, sin obviar que estas últimas pueden crecer al punto de internacionalizarse o participar en áreas

económicas inexploradas asegurando su continuidad a lo largo de sus generaciones. Sobre la base de lo anteriormente señalado, el presente artículo tiene como finalidad cimentar la figura de los emprendimientos en el entorno familiar como estrategia de desarrollo sostenible para los pueblos, y su continuidad en el tiempo de generación en generación en el marco conjunto del esfuerzo mancomunado de sus integrantes sobre la visión prospectiva de ir a la par con el desarrollo global (Santamaría y Pico, 2014).

En el trabajo, se describe de qué manera influyen los lazos familiares con el propósito empresarial a través de la transmisión del liderazgo generacional direccionado al crecimiento organizacional, a la vez que se determina la influencia del núcleo familiar en la continuidad de los emprendimientos mediante la figura del emprendedor.

La investigación asume una concepción cualitativa de carácter descriptivo y documental-comparativo, se desarrolló con la información recolectada de diversas fuentes bibliográficas textos, revistas de información económica, elaborando un referente teórico que permitió conceptualizar la teoría y realizar una contrastación y comparación causal con los datos.

Se presenta una idea clara sobre la conformación de emprendimiento familiar, su evolución generacional y los aspectos positivos y negativos para asegurar su continuidad o desaparición en el tiempo, determinando factores importantes como la proximidad, relaciones afectivas, roles, autoridad, límites, reglas, normas.

2. Emprendedor: definición, características y tipología

Según Tabull (2019), un emprendedor es aquella persona que

identifica una oportunidad dentro de la sociedad, con iniciativa propia, ideas innovadoras, agilidad, creatividad siempre alerta para aprovechar el momento y sacarle el mejor provecho. Autores como Schumpeter (1967) y Peter (1996) lo definen como alguien que constantemente busca oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

Un emprendedor, debe ser un líder con la capacidad de dirigir un grupo de personas, anticiparse a los demás en la toma de decisiones siempre buscando una solución ante los problemas. Establece Moreno y Olmos (2010), desde el punto de vista económico, el emprendedor, se considera una persona que combina recursos, trabajos, materiales y otros activos de tal manera que su valor sea mayor que antes. Se dice también de personas que son impulsadas por ciertas fuerzas, fuerzas, como la necesidad de obtener o lograr algo, de experimentar, realizar o quizá de librarse de la autoridad de otros.

Ahora bien, es importante destacar, que ser líder de una empresa no es lo mismo que ser líder de la familia, pues, este líder familiar es importante para mantener una familia unida, alto nivel de convencimiento, fomentando los lazos de comunicación (Huicab García, Pereyra Chan, & Madero Llanes, 2015), por lo que al hablar de emprendimiento familiar, no solo es necesario ser líder en este contexto, sino superar las barreras familiares y potenciar habilidades y capacidades hacia el ámbito empresarial.

Según (Huicab García, Pereyra Chan, & Madero Llanes, 2015), un emprendedor debe reunir ciertas características que definen su comportamiento:

- Liderazgo: capacidad de guiar un grupo de trabajo, enfocarse en la toma de decisiones antes las diferentes debilidades y amenazas.

- Propensión al riesgo: identificarlo al riesgo con actitud positiva, optimista y de confianza, para saber percibir los posibles riesgos y convertirlas en oportunidades.
- Innovación-creatividad: capaz de crear cosas nuevas y diferentes.
- Intuición: reconocer las oportunidades, interpretarlas y solucionar los problemas.
- Capacidad de negociación: el logro de acuerdos, habilidades como empresario para el logro de sus metas y objetivos a cumplir.
- Autoconfianza: confianza en sí mismo para la toma de decisiones.
- Autodisciplina: administrar tu negocio sin mezclar la parte personal, y el tiempo que le dedicarás a tu negocio.
- Trabajo arduo: la energía positiva para trabajar, en miras a cumplir tus metas y objetivos del negocio.

Para cerrar la sección, es importante precisar los tipos de emprendedores según Shollhammer (1980), quien los divide en cinco tipos, considerando sus personalidades:

1. Emprendedor administrativo, que utiliza la ciencia y la tecnología, para buscar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
2. Emprendedor oportunista, que trabaja por identificar oportunidades y necesidades en el mercado, y se inserta en negocios que no han sido probados.
3. Emprendedor Adquisitivo: abocado a la constante innovación, y en busca de la mejora continua para crecer y mejorar lo que produce.
4. Emprendedor Incubador: el cual, en su proceso de formación, busca crecimiento y oportunidades que lo conlleven a su independencia, crea unidades económicas nuevas, incluso a partir de algunas ya existentes

5. Emprendedor Imitador: como aquella persona que se conecta con la “destrucción creativa”; genera innovaciones (nuevos productos, nuevas formas de gestión, materias primas) con mejores resultados, que destruyen los antiguos procesos de producción (Almodóvar, 2018).

3. Empresas Familiares: algunas consideraciones

Para Gutiérrez (2015), el núcleo familiar es la institución de formación primitiva, donde nacen los primeros aprendizajes de los individuos, siendo la familia un organismo formador del capital humano que constituyéndose en negocios productivos se convierten en el motor de la economía, promoviendo la riqueza y aportando a la gestión productiva en cada entorno económico en el cual se desempeñan.

El término “empresa familiar” según Mogro & Bermúdez (2018) se asocia a un negocio pequeño establecido en un determinado lugar del sector económico de un país y que ha sido concebido por una generación familiar con los años. Siendo el Instituto de la Empresa Familiar (2018), quien segmenta a las empresas familiares, de acuerdo a su tamaño: en micro, pequeña, mediana y grande empresa; alegando el referenciado instituto, que este tipo de empresas son positivas para la economía.

Las empresas familiares tienen una esperanza de vida superior a las demás; por lo tanto, le dan mucha más estabilidad a la economía (Instituto de la Empresa Familiar, 2018). En países como España, las empresas no familiares viven en un orden de cuatro a cinco años; sin embargo, estas pueden tener un promedio de vida de 32 años.

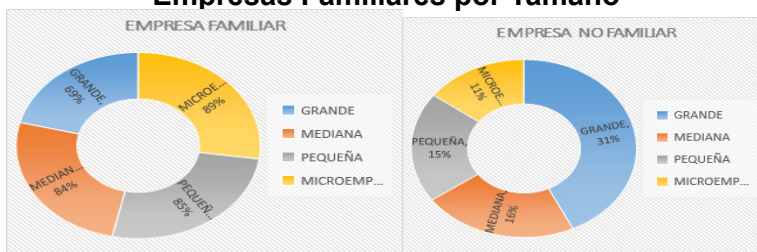
En un estudio realizado por la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES, 2017), las empresas familiares constituyen entre el 80% y 90% de las compañías en el mundo; representando en Ecuador, según este primer informe, el 90,5% de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, de las cuales se destacan ocho actividades económicas en las que participan la mayoría de ellas: 1) comercio, 2) actividades profesionales, 3) actividades inmobiliarias, 4) construcción, 5) transporte y almacenamiento, 6) industria manufacturera, 7) servicios administrativos, 8) agricultura, ganadería, pesca y silvicultura. Asimismo, se concluye en el estudio, que la mayor participación de empresas en lo referente a la clasificación por el tamaño, se concentra en las micro, pequeñas y medianas, con más del 90%, seguidamente con el 88% se ubican las medianas y finalmente el 65,9% constituyen las grandes empresas.

De acuerdo a los estudios sectoriales de la Superintendencia de Compañías Super Cias, (2017), en Latinoamérica, el Ecuador es uno de los países con más emprendimientos a nivel mundial, además

de tener una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas en su tejido empresarial. Las empresas constituidas y consideradas como MIPYMES representan más del 80% principalmente del sector servicios.

Por su parte Mogro & Bermúdez (2018), presentan resultados de las empresas familiares desagregadas por tamaño, análisis de concentración geográfica y finalmente se muestra estadísticas de la concentración de empresas familiares y no familiares en los diferentes sectores económicos del Ecuador. Si se clasifican por tamaño y la concentración de las empresas en familiares y no familiares, tomando los datos de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2018), las microempresas son las que predominan con un 89% de participación de las empresas familiares, mientras que el 11% restante corresponde a las empresas no familiares (Gráfico 1). Seguidamente y en el orden anterior las pequeñas y medianas empresas se ubican en segundo lugar con un 85% y 84% respectivamente y las empresas grandes tienen una participación del 69% y 31%.

Gráfico 1
Empresas Familiares por Tamaño



Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. - Datos abril 2018

De acuerdo con Acosta y Espín (2019: 454), la mayoría de las empresas en el Ecuador y el mundo, están integrados por familias, que, al estar sometidas a grandes cambios estructurales, por las relaciones filiales, crecen en gran magnitud, acorde a su ascendencia y descendencia, razón está por la cual, para que una organización no solo sobreviva, sino también pueda crecer y prosperar, necesita ir siempre en busca de avances radicales, encontrar productos o servicios que incrementen su cuenta de resultados nítidamente, capitalizarlos cuanto esto ocurra, y, a la vez llevar a cabo innovaciones que optimicen sus procesos y reduzcan tiempo y coste, para mantener su posición y ganar ventaja día a día...”.

4. Emprendimientos familiares: Fortalezas y debilidades

Según plantea Delfín-Ruiz, Cano-Guzmán y Peña-Valencia (2020), la dinámica que se vive en la familia, está relacionada con los roles funcionales que implican el desarrollo de habilidades competitivas, de motivación, apoyo y adaptabilidad, incidiendo de manera positiva en el emprendimiento social.

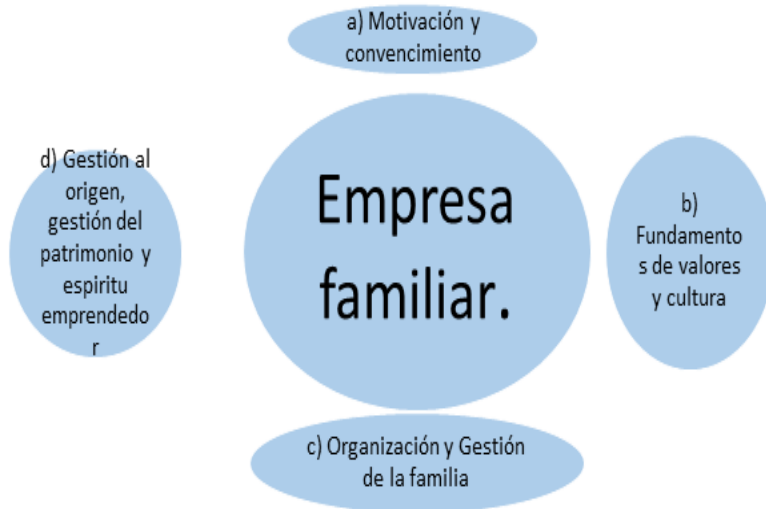
Ante esta realidad, resulta importante precisar aspectos positivos y negativos representados en fortalezas y debilidades, al momento de emprender.

En cuanto a las fortalezas de los emprendimientos familiares, resaltan:

- **Compromiso familiar:** el compromiso de la familia con el proyecto empresarial, debe ser direccionado a que su empresa crezca, prospere y que esta práctica sea transmitida a las futuras generaciones.
- **Continuidad del Conocimiento:** algunos de los integrantes de la familia empiezan a trabajar en su empresa familiar a muy temprana edad, lo que significa que este integrante con el transcurso del tiempo adquirirá un sentido de compromiso innato, así como una gran experiencia y habilidad en la actividad económica.
- **Confiabledad y Orgullo:** referido al sentido de pertenencia y orgullo por cuidar el buen nombre y la reputación del negocio familiar, se esfuerzan en mejorar los estándares de calidad de sus productos o servicios y en brindar una buena atención a sus clientes, proveedores, empleados etc.

El gráfico 2 considera algunas fortalezas en el momento de emprender un negocio familiar, la motivación de cada uno de los individuos, la plena convicción de llevar el negocio hacia la consecución del éxito, los valores, principios, la interculturalidad es decir las relaciones de intercambio de ideas respetando la opinión de cada uno.

Gráfico 2 Empresa Familiar



Fuente: Paladino, Traverso, Caputo (S/F)

En cuanto a las debilidades, según publica la (Corporación Financiera Internacional, Grupo Banco Mundial, 2008), casi dos tercios a tres cuartos de las empresas familiares colapsan, o son vendidas por su propietario (s) fundador (es) durante su propio periodo. Es decir, únicamente el 15 % permanece con su negocio familiar hasta la tercera generación de los descendientes del fundador.

En este escenario resaltan algunas de las debilidades propias de la naturaleza de las empresas familiares.

- **Complejidad:** en las estructuras de las organizaciones familiares la complejidad está inmersa y es más susceptible a que se presente diversos conflictos, influidos principalmente por aspectos

emocionales que implican los lazos familiares.

- **Informalidad:** debido a la falta de una estructura adecuada, organización, distribución de funciones y roles, rangos, etc. Estas empresas familiares en su mayoría son conducidas de una manera informal, es decir dirigidas por su cuenta, lo que conlleva a que se generen conflictos internos, reduciendo la ejecución y poco interés en las actividades laborales; causando una amenaza para la continuidad de dicha empresa.
- **Falta de Disciplina:** este comportamiento es común en las empresas familiares, debido que existe un exceso de confianza por el lazo de consanguinidad que los

unen, generando comportamientos negativos en su accionar a lo interno de la empresa, tales como: falta de liderazgo en la toma de decisiones estratégicas, la violación al respeto del orden jerárquico superior y a los mandos medios que dirige y representa a la empresa.

Se evidencia que emprender en un negocio familiar lleva al éxito empresarial si los miembros de la familia comparten en unidad, valores, iniciativas de superación, actitud, aptitud, para afrontar juntos los retos que se presenten, valores que deben transmitirlos de generación en generación y de manera clara y contundente a los empleados la misión y visión.

Para finalizar, es probable afirmar que los negocios familiares, constituyen una estrategia de crecimiento, expansión, perseverancia, y éxito; tomado en cuenta las ventajas y capacidades competitivas que la empresa familiar deben aprovecharlo en su tiempo, sin dejar a un lado los contextos políticos, económicos, fiscales y tributarios.

5. Conclusiones

Las empresas de tradición familiar exitosas que han ganado un lugar predominante en el mercado, son aquellas unidades económicas donde sus integrantes han cumplido con el ciclo de desarrollo de gobierno mediante la transmisión del liderazgo de generación en generación.

La correcta administración, la gestión eficiente de la planeación estratégica y el cumplimiento de las políticas de la empresa, separando los apegos y preferencias familiares aporta a la consolidación de los emprendimientos familiares como generadores de fuentes de trabajo, con credibilidad en el

mercado.

Los emprendimientos familiares constituidos en medianas y grandes empresas constituyen la base de la economía mundial, aportando de manera positiva en la calidad de vida de la población, generando fuentes de trabajo y contribuyendo significativamente al producto interno bruto de un país

Los emprendimientos familiares asumen concepciones diferentes al sistema tradicional de empresa, y que con la confluencia de los factores de consanguinidad, contextualizan la visión de las empresas familiares, como agentes clave dentro de los nuevos procesos de economías globales que inducen a la familia a tener formas singulares y distintas de relacionarse y construir sus vínculos, con objetivos comunes que les permitan a sus empresas lograr el éxito deseado y convertirse en ejes productivos de las economías de los países.

Referencias bibliográficas

- Acosta, M. y Espín, M. (2019). Empresa familiar en la legislación societaria Ecuatoriana. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 24(86), 453-471. <https://url2.cl/7VPSX>
- Almodóvar, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora. *Cuad. relac. labor.*, 36(2), 225-244.
- Corporación Financiera Internacional, Grupo Banco Mundial. (2008). *Manual IFC de Gobierno de Empresas Familiares*.
- Delfín-Ruiz, C., Cano-Guzmán, R. y Peña-Valencia, E. (2020). Funcionabilidad familiar como estrategia para la generación del emprendimiento social en

- México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89), 79-91. <http://produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/31387/32488>
- Gutiérrez, S. (2015). Emprendimiento en las empresas familiares. *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración: RICEA*, 4(7), 163-181.
- Instituto de la Empresa Familiar. (2018). *Informe Factores de Competitividad y Análisis Financiero en la Empresa Familiar*.
- Mogro, C., & Bermúdez, N. (2018). *Las Empresas Familiares en el Ecuador: Definición y aplicación*.
- Moreno, H. & Olmos, R. (2010). Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *Portes: Revista Mexicana de Estudios Sobre la Cuenca del Pacífico*, 4(8), 101- 122.
- Paladino, M., Traverso, L., & Caputo, P. (s.f.). *De la Empresa Familia a la Familia Empresa*. Acción empresarial.
- Pérez, M., Vela, M., Abella, S. y Martínez, Á. (2015). El enriquecimiento trabajo-familia: nuevo enfoque en el estudio de la conciliación y la satisfacción laboral de los empleados. *Universia Business Review*, 45, 16-33. <https://www.redalyc.org/pdf/433/43335414001.pdf>
- Peter F. Drucker. (1996). *The Landmarks of Tomorrow*, Harper and Row, New York, 1957. Books, New Jersey.
- Santamaría, E., & Pico, F. (2015). Sucesión en las Empresas Familiares: Análisis de los factores estratégicos que influyen en la dinámica familia-empresa. *Revista Politécnica*.
- Schumpeter, J. A. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Cuarta Edición, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Shollhammer, T. (1980): Mapping the motivations and intentions of technology orientated entrepreneurs. *R & D Management*, 33(2), 117.
- Supercias. (2017). *Estudios Sectoriales Mipymes y Grandes Empresas*.
- Superintendencia de Compañías Super Cias, (2017). *Información importante: modalidad para subir estados financieros 2017*. <https://url2.cl/E7JaP>
- Tabull, J. (junio de 2019). ¿Emprender es la solución al desempleo en España? Riesgos y limitaciones. *Campus en Ciencias Sociales*.
- UEES. (2017). Universidad de Especialidades Espíritu Santo. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/en-el-pais-el-90-5-de-empresas-son-familiares>.
- Zachary, R. & (2013). *El Emprendimiento Familiar*. 1° Edición. Santiago, Chile: RIL.