

1-1-2017

Análisis comparativo de los riesgos financieros de las pymes familiares y no familiares en Colombia durante el periodo 2005 – 2015

Tatiana Carolina Pava Torres

Herman Guillermo González Burgos

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas

Citación recomendada

Pava Torres, T. C., & González Burgos, H. G. (2017). Análisis comparativo de los riesgos financieros de las pymes familiares y no familiares en Colombia durante el periodo 2005 – 2015. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/1478

This Trabajo de Grado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Administrativas y Contables at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**Análisis comparativo de los riesgos financieros de las Pymes Familiares y No Familiares
en Colombia durante el periodo 2005 – 2015.**

**Tatiana Carolina Pava Torres
Herman Guillermo González Burgos**

**Universidad de La Salle
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Programa de Administración de Empresas
Desarrollo de Proyecto de Grado
Bogotá
2017**

**Análisis comparativo de los riesgos financieros de las Pymes Familiares y No Familiares
en Colombia durante el periodo 2005 – 2015.**

**Tatiana Carolina Pava Torres 17121095
Herman Guillermo González Burgos 1101151**

Producción Intelectual Relevante

**Asesor:
Clemencia Navarrete Jiménez**

**Universidad de La Salle
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Programa de Administración de Empresas
Desarrollo de Proyecto de Grado
Bogotá
2017**

Resumen

Este artículo tiene como objetivo realizar un acercamiento comparativo de algunos riesgos financieros de las Pymes familiares y no familiares en Colombia durante el periodo 2005-2015. En la investigación se encuentran algunas características que cumplen las Pymes familiares y no familiares para lograr sus objetivos, ser competitivas y evitar el fracaso financiero debido a las múltiples dificultades económicas que enfrentan a diario. Se identificaron los principales riesgos financieros de tipo operacional, de liquidez, de mercado y económico o de crédito. En Colombia, aún no se presenta evolución notable de las empresas pymes familiares, debido a que en términos generales existe cierto temor por parte de los fundadores o socios. Estas empresas tienen mucha competencia en el mercado colombiano y mantener este tipo de negocio en marcha es bastante difícil. El tamaño de las empresas es una gran limitante para acceder a los sistemas de financiamiento, debido a que el flujo comercial de estas compañías no es respaldo suficiente para acceder a beneficios que en ocasiones pueden evitar la quiebra de las Pymes. Otra barrera que enfrentan dichas compañías, son los problemas y dificultades generadas por conflictos familiares y administrativos que obstruyen el crecimiento de las empresas; por ejemplo, para la perspectiva de la toma de decisiones, en el caso de las empresas familiares, el proceso de toma de decisiones es menos efectivo porque se involucran sentimientos y se presentan rivalidades; para las no familiares, la toma de decisiones afecta el crecimiento de los individuos debido a que no existe un interés común. Las empresas pymes buscan maximizar sus ingresos y crecer a mediano plazo, pero en ocasiones no tienen en cuenta las limitaciones que el mercado pone en frente, siendo el crédito uno de los riesgos de financiamiento, dado que algunas de las empresas pymes no llevan registros contables adecuados o no saben estructurar sus proyectos innovadores, lo cual les dificulta adquirir este tipo de financiamiento.

Palabras Claves: Riesgo financiero, decisiones, liquidez, empresa familiar, empresa no familiar, pymes.

Abstract

This article aims to analyse and compare the financial risks of family and non-family SMEs in Colombia during the period 2005-2015. In the research includes some characteristics that family and non-family SMEs meet to achieve their objectives, be competitive and avoid financial failure due to the multiple economic difficulties they face on a daily basis. The main financial risks of operational, liquidity, market and economic or credit type were identified. In Colombia, there is still no notable evolution of family SMEs, because in general terms there is some fear on the part of the founders or partners. These companies have a lot of competition in the Colombian market and keeping this type of business going is quite difficult. The size of the companies is a great limitation to access the financing systems, because the commercial flow of these companies is not sufficient support to access benefits that can sometimes prevent the bankruptcy of SMEs. Another barrier that these companies face is the problems and difficulties generated by family and administrative conflicts that obstruct the growth of companies; For example, for the decision-making perspective, in the case of family businesses, the decision-making process is less effective because feelings are involved and rivalries arise; for non-relatives, decision-making affects the growth of individuals because there is no common interest. SMEs seek to maximize their revenues and grow in the medium term, but sometimes do not take into account the limitations that the market puts in front, being the credit one of the financing risks, given that some of the SMEs do not keep accounting records adequate or do not know how to structure their innovative projects, which makes it difficult to acquire this type of financing.

Key Words: Financial risk, decision, liquidity, familiar business, non-familiar business, SMEs.

Introducción

Las empresas familiares son organizaciones conformadas por integrantes de una familia, en la cual la gran mayoría del capital está manejado por esta familia (Navarrete, 2009). Este tipo de empresas, presentan un alto grado de dificultad en el ámbito financiero, económico, entre otros, provocando que adopten una posición defensiva, y no tanto una posición analítica o de reacción. Adicionalmente, hay que tener en cuenta que las empresas familiares tienden a desaparecer por el mal manejo de su patrimonio en el momento de transferir estas propiedades a las nuevas generaciones (falta de compromiso de las nuevas generaciones) y porque el enfoque social y económico de las nuevas generaciones va orientado a otros objetivos. Por tal razón, en algunos estudios realizados en Colombia se presenta que estas empresas, están encaminadas a la eficiencia y no tanto a la participación creciente de los mercados globales (Cohen, 1974). Según diferentes estudios, este tipo de empresas se muestran desde diferentes modelos que tratan de interpretar la relación de empresa-familia; uno de ellos es el modelo de los tres círculos (empresa, familia y propiedad o patrimonio) que refleja las actividades y situaciones de riesgo que presentan las empresas familiares en sus tres dimensiones interrelacionadas entre sí. (Rius, 2012)

Las empresas no familiares pymes también tienen dificultades en su financiamiento y en su liquidación, debido a que no cuentan con el respaldo, la información y asesoría requerida; esto, genera incertidumbre del manejo financiero que tienen en el mercado colombiano. Por tal razón, se reflejará por medio de un análisis cualitativo los riesgos y fortalezas que presentan las pymes familiares y no familiares en Colombia, indicando el importante papel que presentan para la economía. (Esparza A. & Garcia-Perez de Lema, 2010)

Por lo anterior, en este artículo se comparan las diferentes circunstancias y el riesgo en la parte financiera que presentan las empresas pymes familiares y no familiares. Por ejemplo, la superintendencia nos refleja que hay “Estadísticas a nivel mundial que indican que el 70% de las empresas de familia desaparece en la transición de la primera a la segunda generación, porque se acaban o porque pasan a manos de terceros. Al 20% le sucede lo mismo cuando llega a la tercera generación, y al 7% que logra arribar a la cuarta. Los datos más dramáticos muestran que solo el 3% de las sociedades familiares que superan la cuarta generación viven para contar la historia” (Supersociedades, 2006)

Según datos de la Superintendencia de Sociedades (2006), no hay que ir tan lejos para entender como los conflictos en las empresas de familia son la puerta de entrada al fracaso de las mismas; en 2015 la Superintendencia de Sociedades intervino a almacenes YEP con el objeto de reorganizar la compañía evidenciando malos manejos por parte de sus socios-herederos. Otro caso relevante es el de la empresa de mensajería Servientrega la cual, hace varios años viene enfrentando serias diferencias entre sus fundadores quienes son hermanos.

Es importante aclarar que todos los casos de empresas de familia no están condenados al fracaso, un ejemplo de esta tendencia es La Organización Corona, de la familia Echavarría, la cual durante más de ocho décadas ha demostrado ser una compañía sólida, competitiva y con

altos niveles de innovación. El éxito de esta compañía es tan evidente que en los últimos años expandió su alcance y hoy cuenta con presencia en Brasil, Centroamérica, México y Estados Unidos. En el año 2015 esta organización estableció una importante alianza estratégica con la empresa española Cementos Molins, para la producción y comercialización de cementos en Antioquia. Uno de los factores de éxito de esta empresa es la correcta relación entre la empresa y la familia. (Rodríguez, Zapatero, Jimenez, & Sánchez, 2007)

Teniendo en cuenta que el sector PYME en Colombia no cuenta con una trayectoria y estructura sólida se evidencia que la evolución de éstas es limitada. El crecimiento de esta clase de organizaciones está controlado por el poder de acción y el actuar.

Las empresas pymes familiares y no familiares tienen propósitos diferentes, y por lo tanto presentan dificultades. Según Gómez-Betancourt, López, & Betancourt; en las empresas familiares el propietario trata de dar continuidad a la empresa, conservar los activos y el prestigio de la familia y la atención de la gerencia se centra en el mejoramiento continuo y por eso, los empresarios familiares se arriesgan, siempre y cuando la toma de decisiones les permita culminar su objetivo de largo plazo, para empezar uno nuevo. Por el contrario, las empresas no familiares tienen como principal propósito, maximizar los resultados a corto o mediano plazo, satisfacer las expectativas de los accionistas, de aquí que la atención de la gerencia es la innovación de igual manera presentan riesgo, debido a que sus decisiones son de menos plazo; una mala decisión puede perjudicar las actividades tanto administrativa como financieramente (Gómez-Betancourt, López, & Betancourt, 2009).

Incluso se han encontrado estudios dentro de Colombia más exactamente en la ciudad de Medellín donde las pymes aportan aproximadamente el 55% del PIB, además, han mantenido por más de una década una tasa de crecimiento en las exportaciones superiores al 10%, generan más del 60 % del empleo, mantienen una tasa de crecimiento en la inversión neta en sociedades cercana al 30 % y un aporte a las finanzas municipales por concepto del pago del impuesto de industria y comercio con un crecimiento compuesto anual del 13,4 % durante los últimos 10 años. (Chavarriga, 2015). Y el otro estudio denominado por Zata-Poutziouris como “The financial structure and performance of owner–managed family firms: Evidence from the UK economy” se da a conocer una comparación del balance de 353 empresas familiares y 225 empresas no familiares, una serie de estadísticas en el cual se presentan diferencias significativas. En resumen, algunas de los principales aspectos relevantes de la financiación de las empresas familiares son los siguientes: tienden a invertir relativamente más en activos tangibles y menos en activos intangibles; tienen pasivos de largo plazo más bajos (es decir, deuda bancaria a largo plazo, préstamos, etc.); retienen más ganancias, a lo largo del tiempo construyen una base de capital más fuerte (Zata-Poutziouris, 2011). Mientras que las empresas no familiares tienden a invertir menos en los activos intangibles, a pedir prestado menos fondos a largo plazo, y volver a invertir más ganancias, y así de igual manera son capaces de retener más capital. Sin embargo, por lo general las empresas familiares son más conservadoras en sus planes estratégicos de crecimiento que las empresas no familiares y, por lo tanto, tienen más aversión a los préstamos a plazos que son considerables.

Antecedentes

Este artículo se acerca a la identificación de las funciones que cumplen las empresas familiares y no familiares pymes en el logro de sus objetivos, evitando que las mismas lleguen al fracaso financiero. Adicionalmente, se presentan muchas dificultades en el sector económico y se busca analizar el ¿cómo logran estas empresas salir adelante con su financiamiento, a pesar del riesgo? Así, para identificar lo anterior, se dan a conocer algunas definiciones de diferentes autores y, adicionalmente, se recopila información de autores que son referentes a la situación riesgosa que presentan las empresas pymes familiares en el área financiera. Incluso se identifican algunas características que se ven reflejadas en estas empresas pymes para el funcionamiento de sus labores.

La empresa familiar.

La definición de empresa familiar ha sido uno de los aspectos sobre los que más se ha escrito en los últimos años, y es posible encontrar en la literatura una amplia gama de definiciones y concepciones de la misma (Casillas, Díaz y Vásquez, 2005).

En la actualidad, el estudio de las empresas de familia es un tema complejo de precisar debido a que no es un asunto concreto o del que se tenga información que permita definir, explicar o analizar el comportamiento de estas organizaciones a través del tiempo. No es tan sencillo determinar la importancia o el impacto que estas organizaciones generan en la economía de un país, porque hasta el momento no se ha determinado cuál es el factor más influyente para el análisis de estas. Para muchos autores, variables como el tamaño de la empresa, el grado de control en la propiedad, la participación en administración y dirección, el grado de profesionalización gerencial, y el alcance local o internacional, son algunas de las variables más relevantes a la hora de definir o generar el concepto de empresa de familia; sin embargo, debido a que ninguna de ellas mide la importancia, el alcance o el éxito de una empresa. “Los autores más reconocidos en el área coinciden en definir la empresa familiar como aquella organización de propiedad de una familia, que la controla y administra, manteniendo la expectativa de que la empresa continúe de una generación a otra (Miller&Le Breton (2005) en Romero, 2006, pág. 132).

En ocasiones cuando se menciona el concepto de empresa de familia, se tiende a pensar en una organización pequeña y de poco alcance que cuenta con pocos empleados y cuyo nivel de ventas y potencial de mercadeo es muy limitado. La mayor parte de las empresas más reconocidas en el mercado son empresas de familia, que han evolucionado y han pasado de una generación a otra (Pearson & Ensley, 2005). Es decir, el concepto de empresa familiar no se debe asociar con el tamaño de esta. Recientemente, se han identificado algunas características particulares de las empresas de familia; entre las más importantes se destaca que este tipo de empresas conservan la confidencialidad de su organización, a tal punto de ser organizaciones anónimas, mantienen la privacidad de sus operaciones para protegerse de la competencia, no reportan sus estados financieros o logros y en ocasiones protegen la identidad de los socios para guardar las buenas relaciones entre ellos. Estas características hacen que la tarea de

estudiar y analizar el comportamiento de estas organizaciones sea realmente compleja (Castro, 2011).

Adicionalmente, Sans (2014) identifica normas que se diferencian y que según investigaciones utilizan las empresas familiares como las empresas no familiares (tabla 1), y ciertas paradojas que se presentan en la vida real de estas empresas (tabla 2).

Tabla 1: Normas

<i>EMPRESA FAMILIAR</i>	<i>EMPRESA NO FAMILIAR</i>
Brindar principalmente oportunidad a la familiar de trabajar en la empresa	Contratar más personal particular para adquirir competencia
Asignar salarios de acuerdo con las necesidades de desarrollo	Asignar salarios de acuerdo al mercado y nivel de actuación
No se diferencia entre descendientes	Se diferencia entre empleados
Personas: FINES	Personas: MEDIOS
Formación para satisfacer las necesidades de las personas	Formación para satisfacer las necesidades de la organización

Fuente: Sans (2014)

Cada una de las empresas tanto familiares como no familiares pymes buscan la satisfacción de las necesidades de su propio interés, es decir, las que más les convengan para sacar adelante todos sus objetivos. Principalmente mantener en marcha sus empresas ya sea con empleados particulares o familiares (Sans, 2014).

Otra situación que se presentan en las empresas pymes en general es que ponen en primer lugar las oportunidades de trabajo en función de necesidades de la empresa, remuneración adecuada al puesto y el mismo nivel para todos con la misma capacidad, sin embargo se diferencian en cuanto a los valores iguales para los accionistas y gestores ya que esto se presenta de acuerdo a sus inversiones y el porcentaje que trabajen las empresas (Sans, 2014). También a la capacidad del riesgo que asumen cada una de estas empresas para lograr el éxito.

En la tabla No. 2 se muestran las paradojas que enfrentan las empresas familiares y no familiares. El contraste hace evidente que lo que en una empresa es una fortaleza en el otro es un punto débil, lo cual refleja el enfoque de cada una (Sans, 2014)

Tabla 2: Paradojas

<i>EMPRESA FAMILIAR</i>	<i>EMPRESA NO FAMILIAR</i>
Cooperación mutua	Competencia
Lealtad	Oportunidad
Unidad	Diversidad
Permanente	No permanencia
Estabilidad	Inestabilidad

Fuente: Sans (2014)

Estado actual de las PYMES.

A través de los años y gracias a los estudios sobre este tema se ha determinado que, en la actualidad, las PYMES representan el 80% del sector productivo en Latinoamérica; además, contribuyen con el 68% de generación de empleo. En Colombia, las PYMES representan poco más del 50% del PIB nacional. Otro dato representativo es que el 65% de todas las sociedades anónimas registradas en el país son PYMES y poco más del 85% son de carácter familiar como indica (Acosta, 2016)

Según Romero, 2006; en Colombia, la mayor parte de las pymes familiares están concentradas en actividades especializadas de industria, comercio y servicios a baja escala, con limitados niveles de desarrollo tecnológico y atención a mercados locales. Típicamente estas empresas están controladas por su fundador o alguno de sus sucesores, tienen cuadros directivos muy pequeños, también a cargo de la familia y poseen esquemas de gestión muy poco desarrollados. La mayoría de las empresas de sectores como las comunicaciones, la banca, el comercio de grandes superficies, la construcción, el transporte, el turismo y la industria metalmecánica, de madera y de plásticos son familiares. A pesar de que en los diversos sectores de la economía colombiana ha predominado la empresa familiar, es paradójico que este tipo de organización haya sido poco estudiada, con excepciones respecto de los aportes provenientes de la comunidad académica vinculada al área de la historia empresarial.

Estudios de las empresas de Familia.

Sólo a principios de los noventa surgió la preocupación por el tema de las empresas de familia como objeto de investigación y con una agenda de estudio en Colombia; por ejemplo, en el ICESI de Cali, Melquicedec Lozano acometió un proceso de documentación, preparación, indagación y producción sobre el tema que incluiría visitas a otros países que contaban con programas en empresas de familia (Cotera & Caseres, 2009)

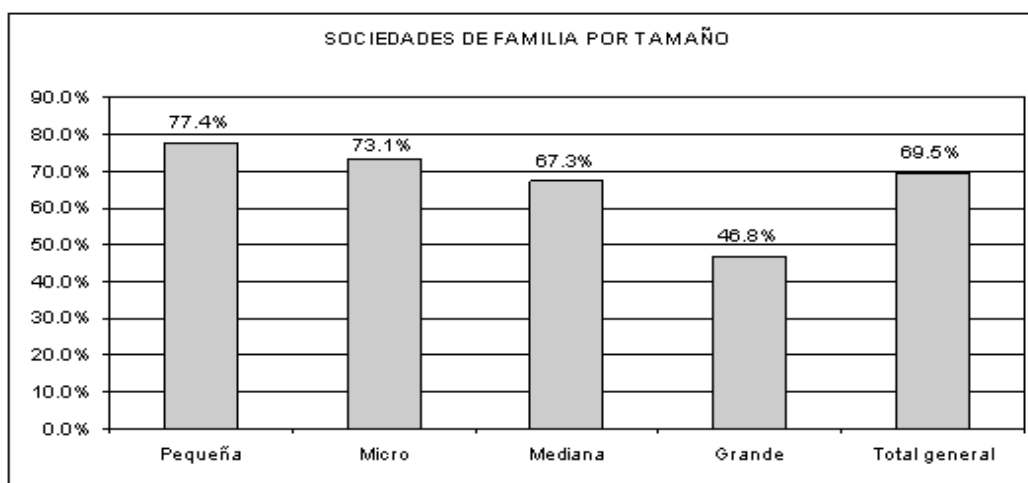
Finalmente, en 2009 apareció el artículo “Elementos para la consultoría en empresas familiares”, cuyo propósito principal consistía en exponer un marco general de actuación para el consultor que incursiona en la intervención profesional con este tipo de empresas. Para lograrlo, la metodología contempla la revisión de conceptos valorados en la literatura frente a los cuales se reflexiona para proponer un modelo práctico y útil que beneficie el trabajo del consultor y la dinámica del sistema familia-empresa. (Cotera & Caseres, 2009)

Participación en el mercado colombiano de las pymes familiares y no familiares

En Colombia la investigación sobre empresas de familia es apenas incipiente; esta se encuentra en ciernes si se toma en cuenta el peso que presenta la economía, que, según la Superintendencia de sociedades, de 19.109 empresas que enviaron estados financieros a 31 de diciembre del 2005, 13.277, es decir el 70% eran sociedades familiares (2006, p. 3); siendo este el estudio más completo que se ha realizado hasta el momento (Cotera & Caseres, 2009).

En las pequeñas empresas se ubica la mayor cantidad de sociedades de familia, representando el 77.4%, seguido de la microempresa con el 73.1%. En las empresas grandes, el 46.8% del total son de familia (gráfico 3).

Gráfico 3: Clasificación de las empresas Familiares según tamaño



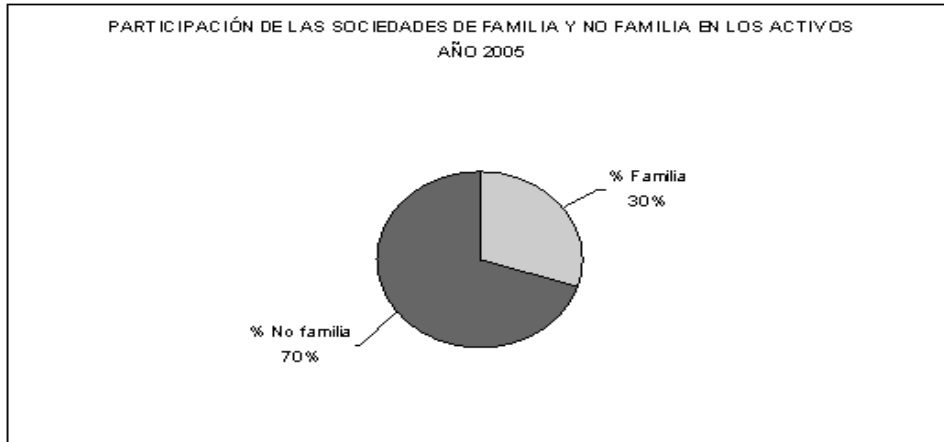
Fuente: (Lacouture, 2006)

Otras investigaciones sobre empresa familiar fueron publicadas en los Estados Unidos en la revista Family Business Review, que presentó un incremento en la calidad y cantidad de estudios sobre las empresas familiares que fueron bastantes significativas y han permitido tener un punto de referencia en este ámbito. Si bien los enfoques de estudio son diversos, éstos se pueden sintetizar en cinco perspectivas: los procesos de relevo generacional, la evolución y ciclo históricos de las empresas familiares, las estrategias empresariales y sus resultados económicos, la dinámica de las relaciones intrafamiliares y sus efectos sobre la empresa y, finalmente, las condiciones de entorno que inciden en la permanencia y desarrollo de estas organizaciones (Pramodita Sharma, 2012).

Principales cuentas de los estados financieros de las sociedades de familia y no familia

De acuerdo con el estudio de Supersociedades (2006), las sociedades que no son de familia, aunque en cantidad, solo representan el 30%, en el valor de activos representan el 70%; es decir, son más grandes que las de familia. Dentro de las sociedades que no son de familia están las multinacionales, las cuales generalmente son empresas grandes en cuanto a activos, ingresos y empleos generados.

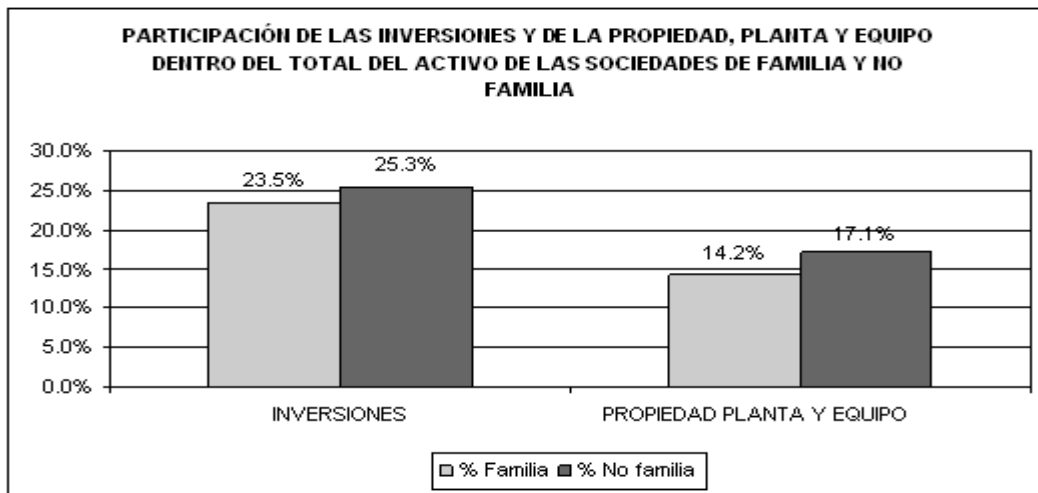
Gráfico 4: Participación de las empresas familiares y no familiares en los activos.



Fuente: Elaborado por (Lacouture, 2006)

Así mismo, las sociedades de familia invierten menos que las no familiares. Tanto las inversiones en otros activos como en propiedad, planta y equipo que son inferiores en las empresas de familia que las empresas no familiares; como se demuestra en el siguiente cuadro (Gráfico 5).

Gráfico 5: Participación de las EF/ENF en Inversiones/Propiedad planta y equipo.



Fuente: Elaborado por (Lacouture, 2006)

Se examinó otro documento (Guillamón & Garrido, 2013) que tiene como objetivo la identificación de una estructura financiera y una jerarquía financiera diferenciada en el caso de las empresas familiares, con el propósito de investigar la existencia de una cultura financiera propia de las empresas familiares, donde se encontraron resultados que determinan el carácter de las empresas familiares y las empresas no familiares. Además, identificaron, por medio de un análisis, en el cual se comprueba que es relevante la opinión del director financiero en las decisiones gerenciales de la empresa y más cuando se trata de las empresas no familiares; mientras que las empresas familiares en su cultura financiera tienen más capacidad de

anteponer la estabilidad financiera a la rentabilidad de las inversiones; sin embargo, a estas empresas lo que más se les dificulta es la obtención de financiamiento para sus proyectos innovadores.

¿Qué hacen las empresas familiares y no familiares para su financiamiento?

La importancia que tiene la composición de la estructura financiera para cualquier empresa, parte de la necesidad y el equilibrio en el financiamiento de las mismas para llevar a cabo sus actividades económicas y las inversiones en los activos que requieren. La estructura financiera es el conjunto de fuentes que la empresa utiliza. Según el plan General Contable, esta estructura se compone de pasivos y patrimonio neto, es decir, los recursos de los socios y las obligaciones con terceros que tiene la empresa (Crespo B. M., 2015). Mascareñas (2004) señala que la estructura financiera de una empresa es el conjunto de sus fuentes financieras, tanto las que tenga un vencimiento a largo plazo como a corto plazo.

Según Gámez y Navarrete (2010), “las pymes familiares tienen poca disponibilidad a buscar nuevas fuentes por su aversión al riesgo y al endeudamiento, conflictos de sucesión, inaceptables o limitadas garantías, respaldo de activos reales del patrimonio familiar o la visión a largo plazo. Además de factores como su estructura financiera y la presión de socios-familia por la necesidad de liquidez o rentabilidad incrementando los costos de los recursos” (Mahecha, 2012, p. 44). Las pymes de familia pueden reducir egresos financieros y mejorar su rentabilidad con la diversificación de fuentes; ya sea con el acceso a otras fuentes o ampliando el uso de las actuales como es el crédito. Leasing o factoring, realizar alianzas estratégicas con proveedores y clientes para generar liquidez, crear el mercado de acciones para la empresa con familiares, empleados, proveedores u otro, acceder a fuentes de fomento o ubicar redes colaborativas para las necesidades de innovación. (Navarrete C. , 2009)

Según Navarrete (2009), el crédito comercial es asequible sobre todo para las pymes de familia con mayor trayectoria en el mercado, sin embargo, es posible realizar alianzas estratégicas como alternativa más innovadora que genera liquidez o sirve de respaldo ante proveedores para la más reciente. Pero no hay que descartar, que las empresas pymes presentan algunos problemas en el manejo y suministro de la información financiera y contable, es decir, que algunas no llevan registros contables adecuados y no saben estructurar adecuadamente los proyectos financieros cuando solicitan un crédito (Sanchez, Osorio, & Baena, 2007)

Para las pymes de familia según Navarrete (2009), el acceso a las fuentes de financiación es uno de los mayores problemas de las pymes en Colombia debido a no disponibilidad de información, falta de garantías sólidas, ingresos por economía informal, historial negativo, ser EF, falta de evaluación del proyecto a financiar, riesgo del sector, regulación externa, no capacidad de repago del proyecto (Anif, 2005). Diversos estudios identifican problemas financieros de estas empresas como lo son la liquidez, falta de planeación financiera, problemas tributarios y de sucesión que dificultan su permanencia, crecimiento y desarrollo (Mahecha, 2012).

Entre los principales problemas financieros de las empresas de familia se encuentra la iliquidez como consecuencia de la demora en los recaudos de cartera, la falta de planeación financiera y

los problemas tributarios; estas empresas buscan nuevas fuentes de financiamiento, esperan aumentar su eficiencia en la recuperación de cartera y mejorar la eficiencia operativa. Las empresas no familiares presentan como problema financiero prioritario la iliquidez por demora en recaudo de cartera y dificultades con financiamiento (Mayorga & Navarrete, 2008).

Riesgo Financiero

El riesgo financiero es la probabilidad de que un evento adverso de determinados mercados financieros conduzca a consecuencias negativas, pudiendo afectar significativamente a las empresas que, en mayor o menor medida, están expuestas a diversos tipos de riesgos financieros. Según Terencio (195 a. C.-159 a. C.), autor cómico latino: *"Sin riesgo no se hace nada grande y memorable"* (Fernández, 2016).

Existen diversos tipos de riesgo financieros a los que se encuentran expuestas las empresas, que generalmente presentan en mayor o menor medida algún tipo de riesgo. Dichos riesgos se dividen en cuatro categorías (tabla 6).

Tabla 6: Categorías de Riesgo Financiero

Riesgo Operacional	Vinculado con la ejecución de las actividades propias de la empresa, de manera que engloba una amplia variedad de riesgos, tales como: los relativos al personal, riesgo de inventarios, fraude, riesgo país, etc. También, la relación con los riesgos asociados a los cambios en el precio de los productos básicos, que son financieros y derivados que permiten reducir el impacto del movimiento de los precios en la cuenta de resultados. Estos instrumentos permiten la gestión y el control de los riesgos financieros por medio del apalancamiento.
Riesgo de Liquidez	Asociado a los activos y/o pasivos de las empresas. <ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de liquidez de los activos: disponiendo de un activo y de su voluntad para venderlo no puede hacerse líquido en el corto plazo. • Riesgo de liquidez de los pasivos: no pueden ser satisfechos en su fecha de vencimiento.
Riesgo de Crédito	Posibilidad de que se produzca incumplimiento en el tiempo, lo cual puede suponer pérdida de intereses, disminución del flujo de caja, generación de gastos asociados a los procesos de recobro, etc.
Riesgo de Mercado	Pérdida de valor de una cartera, ya sea de inversión o de negocio, debido al cambio desfavorable en el valor de los factores de riesgo de mercado: <ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de tipo de interés: Asociado al cambio en contra de los tipos de interés. • Riesgo de tipos de cambio: Asociado a las variaciones en el tipo de cambio en el mercado de divisas. • Riesgo de mercado: Cambio en el valor de instrumentos financieros como acciones, bonos, derivados, etc.

Fuente: elaboración propia con base en Fernández (2016)

Adicionalmente, el director del departamento de estudios del Instituto de Empresa Familiar (IEF), Javier Quintana, establece que más que de pros y contras, a la hora de invertir en empresas familiares se tendría que dialogar sobre el tipo de inversor al que se ajustan las participaciones en estas empresas; el autor considera que las acciones de estos grupos familiares, tienen menor riesgo que la media del mercado, con rentabilidad menor a corto plazo pero con mayor rentabilidad a largo plazo (Díaz, 2004).

Objetivos

Objetivo General

Nuestro objetivo es realizar y plantear un acercamiento comparando los riesgos financieros que presentan las PYMES familiares y no familiares, de los diferentes estudios realizados en el periodo 2005 al 2015.

Objetivos Específicos

- Comparar el comportamiento financiero de las PYMES familiares y no familiares de acuerdo a los estudios efectuados por los investigadores.
- Identificar las dificultades que tienen estas empresas y que pueden llevarla a su mortalidad.
- Identificar los riesgos financieros de estas empresas según las investigaciones consultadas.
- Identificar los factores que han permitido la perdurabilidad de estas empresas a pesar del alto grado de dificultad.

Metodología

El estudio de tipo documental está basado en el análisis y descripción de las diferentes investigaciones realizadas durante el periodo 2005 y 2015, sobre el riesgo financiero de las empresas familiares y no familiares pymes. Identificando así que en las pymes están inmersas las empresas de origen familiar ya que constituyen una elevada porción dentro del total de las empresas en Colombia. Mientras que en una empresa familiar la sociedad está compuesta por individuos unidos por vínculos de sangre, parentesco o afinidad y que persiguen un fin de lucro, con una visión de largo plazo que se pliega sobre la visión de familia; una sociedad no familiar carece de tales vínculos de relación y organiza su interés con un modelo más simple de relaciones de mando y control y, por lo tanto, la orientación se adaptará a modelos de gestión, donde la racionalidad administrativa la hace más flexible (Fundes, 2009).

Documentos analizados sobre empresas pymes Familiares y No familiares.

La mayor parte de los autores coinciden en que las empresas familiares en su proceso organizacional de controlar y administrar sus funciones se fundamentan en mantener las expectativas de que la empresa continúe de una generación a otra (Pearson & Ensley, 2005). Pero sin control, la gestión de la familia puede ser peligrosa, promoviendo la irresponsabilidad de liderazgo, la expropiación de los accionistas minoristas, la arrogancia y el riesgo excesivo. (Le-Breton, 2006)

Se encuentran numerosos estudios que relacionan el tamaño de la empresa con el tipo de financiación utilizada. Algunos de estos destacan que las empresas pequeñas tienen una mayor dificultad para acceder a financiación ajena, por lo tanto, su nivel de endeudamiento o acceso al crédito será inferior. Por ejemplo, Miller (1961) defendía la idea de que las empresas pequeñas economizan sus recursos disponibles debido a las dificultades que encuentran al intentar acceder a los mercados organizados. Además, Gertler y Hubbard (1988), destacan que el tamaño empresarial puede ser un indicador de la capacidad que tiene la empresa para conseguir fondos con los que llevan a cabo sus inversiones (Crespo B. M., 2015).

A continuación, se presentan los autores tomados como referencia para el presente artículo (tabla 7.)

Tabla 7: Documentos y Autores Tratados

AUTOR	DOCUMENTOS/FUENTE	CONCEPTO
Pearson&Ensle, 2005	An Exploratory Comparison of the Behavioral Dynamics of Top Management Teams in Family and Nonfamily New Ventures: Cohesion, Conflict, Potency, and Consensus	Indica que la familiarización es una ventaja en las empresas familiares ya que se fundamenta en los procesos administrativos y alta dirección y pueden llegar de una generación a otra.
Lacouture, 2006	Superintendencia de Sociedades.	Refleja la participación que tienen las sociedades familiares y no familiares en la reestructuración y participación de activos e inversiones mostrando de forma comparativa las participaciones de estas sociedades en diferentes lugares de Colombia.
Sanches, Osorio, & Baena, 2007	Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes	Refleja la situación de las pymes en Colombia y los principales obstáculos que estas presentan para su desarrollo.
Mayorga & Navarrete, 2008	Diagnóstico integral de las empresas de familia de Bogotá. Colombia	Situaciones financieras que tienen las empresas familiares y no familiares frente a su iliquidez por demoras en el recaudo de la cartera.
Navarrete, 2009	Alternativas de Financiamiento de las pymes familiares	Indica que una de las problemáticas que tienen las empresas pymes es el acceso a las fuentes de financiamiento debido a la disposición de la información y el cumplimiento de trámites. Factores estratégicos que presentan las empresas pymes en una mayor aversión al riesgo y temor al endeudamiento; además presentan problemas en los procesos de sucesión generacional.
Fundes, 2009	Dinámica de la empresa familiar pymes, estudio exploratorio en Colombia	Refleja la importancia de las empresas pymes familiares.
Zata-Poutziouris, 2011	The financial structure and performance of owner managed family firms:n Evidence from the UK economy	Un análisis comparativo de la estructura financiera y rentabilidad de las empresas familiares <i>versus</i> las no familiares establece que las empresas familiares gestionadas por el propietario cumplen fielmente la teoría de jerarquización financiera, prefiriendo financiar su desarrollo de forma jerárquica utilizando fondos propios seguidos de financiación externa.
Castro, 2011	Análisis de los factores que convierten a las empresas de familia, en un grupo riesgoso para las entidades	Este artículo trata sobre el riesgo que tienen las pymes familiares, las alternativas de financiamiento

AUTOR	DOCUMENTOS/FUENTE	CONCEPTO
	financieras, al momento de otorgarles financiamiento en la ciudad de Bogotá D.C	para su desarrollo y las dificultades que presentan estas sociedades para salir adelante.
Crespo B., 2015	La estructura financiera de las empresas familiares y su cambio con la crisis económica.	Indica que unos de los indicadores de capacidad que tienen las empresas pymes familiares y no familiares es el tamaño y que por tal motivo estas tienen menos oportunidades de inversión debido a que las entidades bancarias y demás temen que estas quiebren; sobre todo porque tienen menos acceso a los mercados de capital.

Fuente: Elaboración propia

Factores que influyen en las dificultades que presentan las pymes

Se podría decir, que las empresas pequeñas cuentan con un alto grado de dificultad a la hora de acceder a la financiación externa. Esto se identifica no solo en la información asimétrica (diferencia de información entre la empresa y el mercado de capital), sino también por algunos requisitos y trámites que se exigen para acceder al mercado; por ejemplo, un mínimo capital social. Otra de las dificultades que se presentan en las empresas Pymes es la escasa experiencia a la hora de planificar sus objetivos; por lo que se le obliga a recurrir a la financiación propia en cuanto a beneficios retenidos o aportes de socios (Maroto, 1996).

Para analizar la relevancia de este factor y su relación con el nivel de endeudamiento de las empresas, Crespo (2015) trabajó cuatro conceptos que relacionan directamente el tamaño y el nivel de endeudamiento, y afecta de una u otra manera la culminación de los objetivos planteados por las empresas pymes. Sin embargo, se puede llegar a presentar una relación indirecta, entre estos dos factores, debido al mayor endeudamiento de crédito bancario de las pequeñas empresas a corto plazo (gráfico 8).

Gráfico 8: Variables que influyen en el tamaño de la empresa



Fuente: (Crespo B. pg. 13, 2015)

A partir de lo expuesto por Crespo (2015), se interpreta cada uno de estas variables de la siguiente manera:

- **Probabilidad de Quiebra:** La relación entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de quiebra es inversamente proporcional; mientras más grande y sólida es la compañía, menos probabilidad de quiebra tendrá. Este es un factor vital a la hora de acceder a los sistemas de financiación debido a que el riesgo es alto y muy pocas entidades están en la posibilidad de brindar oportunidades a empresas pequeñas.
- **Diversificación de la Actividad:** Si una compañía cuenta con un amplio portafolio de productos o su actividad económica es diversa, permite a dicha compañía tener mayor alcance y participación en el mercado incrementando el nivel de ventas, la rentabilidad y así las oportunidades de crecimiento financiero.
- **Asimetrías Informativas:** Actualmente esta es una situación común debido a que el acceso a las tecnologías de la información permite a las personas conocer las condiciones y requisitos exigidos por las entidades financieras; de la misma manera, las entidades financieras conocen la información sobre el estado real de las compañías y así es más fácil el estudio y el análisis de la capacidad financiera. Sin embargo, no todas las empresas tienen acceso a igual información.
- **Acceso a los Mercados Capiales:** La apertura económica y la globalización permite a las empresas ser más competitivas y establecer conexiones con otros países para ampliar su rango de negocios. A pesar de las circunstancias actuales, existen algunas empresas que aún se resisten al cambio y adaptación de tecnologías de la información para incrementar el nivel de ventas y competitividad. Como también existen empresas que no tienen acceso al mercado de capitales.

Participación de las pymes y criterios para definir su tamaño

En Colombia se destaca el art 2 de la ley 905 de 2004, que indica que para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, (secretariasenado, 2017) por tal razón la participación de estas empresas es fundamental. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MiniCIT), quien se encarga de orientar seguir y evaluar a estas empresas; se encontró que hasta el 8 de agosto del 2015 estaban registradas en la Cámara de Comercio 2'518.120 pymes, de las cuales 39,9% corresponden a sociedades y el restante 60,1% son personas naturales. Además, el ministerio de comercio, industria y turismo indican que las micro presentan el 80.8% del empleo del país. (Acosta, 2016).

Según Ortiz (2005), es innegable que, así como el carácter familiar permite que este tipo de empresas ostenten muchas fortalezas, también trae consigo debilidades que amenazan su supervivencia. El fracaso de las empresas familiares es originado por profundas crisis que la afectan a tal punto que se convierten en serios problemas que socavan sus fortalezas, reflejada en la pérdida de confianza entre los miembros de la familia, disminución del amor de los

propietarios por la empresa o creencias diferentes de los miembros sobre la empresa o la familia (Mahecha, 2012).

Para algunos investigadores como Camisón-Zornoza (2001), Damanpour (1992), Fernández-Sánchez, Montes-Peón y Vázquez-Ordás (1996), la definición de tamaño, como constructo multidimensional, está representada por un referente cuantitativo y cualitativo; por un lado encontramos, la dimensión de una organización está determinada y delimitada por su base de recursos y operaciones; por otro lado, se cuenta con un amplio rango de características cualitativas estratégicamente relevantes que impactan sobre el proceso de adopción de decisiones estratégicas que están asociadas a su tamaño. En resumen, podría decirse que hay tres dimensiones que están asociadas directamente a las características del tamaño de una pyme: la dimensión organizativa, vista desde el volumen de los recursos; la dimensión contextual, entendida como la cuota de mercado y la dimensión estratégica, desde las características estratégicas relevantes (tabla 9).

Tabla 9: Vertiente de la conceptualización de tamaño de las PYMEs

ASPECTOS A CONSIDERAR	FACTOR	CONCEPTO
Cuantitativos	Organizativo	Volumen de recursos (humanos o activos totales)
	Contextual	Participación en el mercado
		Número de clientes
Cualitativos	Organizativo	Actividades de la planificación estratégica
		Número comparativamente limitado de tipo de desempeño (producción tecnologías, conocimientos, etc.)
		Recursos y capacidades comparativas limitados
		Sistema de Gestión, procedimientos y técnicas administrativos necesarios para evaluar y controlar la posición estratégica de la empresa.
		Estilo directivo asistemático y con aprendizaje más informal
		Las posiciones de alta dirección y la mayor parte del capital social están en manos de los fundadores de las empresas y/o familiares.

Fuente: Elaboración propia, a partir de Camisón (2001), Damanpour (1992), Fernández, Montes, Vázquez (1996) y Ley 905 de 2004.

Análisis de Resultados

Generalmente, las pymes tienen muchas oportunidades que pueden llegar a beneficiar a la empresa sin importar que sean familiares o no familiares; así como también existen desventajas que si no saben manejar pueden presentar dificultades en sus operaciones, con fallas que la llevarían a quiebra. Sin embargo, como se sabe, en general la gran mayoría de estas sociedades presentan riesgos, dificultades y complicaciones para poder culminar con cada uno de sus objetivos. A pesar de lo anterior, se identificaron de los estudios incluidos, ventajas que, si son aprovechadas por algunas empresas, estas podrán salir adelante, adicionalmente pueden llegar a presentar oportunidades en el cumplimiento de sus objetivos (tabla 10).

Tabla 10: Ventajas y Desventajas de las empresas familiares vs. Empresas No familiares

	Ventajas	Desventajas
Empresas familiares	<ul style="list-style-type: none"> • Control de las diferentes operaciones. • Conocimiento del negocio • Orgullo familiar • Mayor compromiso • No tiene información la competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Difícil acceso al crédito • Calamidad de la sucesión • Retos laborales • Falsa seguridad • No hay diversidad de opinión. • Desacuerdos familiares que inciden en la empresa • Confundir los lazos de afectos con los lazos contractuales.
Empresas no familiares	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto directo con el personal y los clientes. • Capacidad de adaptarse • Estructura organizativa simple y centralizada • Existe poco conflicto laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> • Difícil acceso a la financiación y a los diferentes recursos. • Acceso difícil a la innovación tecnológica. • Insuficiente fuerza negociadora con clientes y proveedores. • No se pueden beneficiar de la economía de escala.

Fuente: Elaboración propia

Dificultades Empresas Familiares / No Familiares

Como generalmente se espera, las empresas familiares deberían contar en su organización con una asamblea familiar y un consejo de familia, al cual tiene o deben rendir cuenta de todos los procesos desempeñados en la sociedad y las diferentes problemáticas que se presentan, dado que estos niveles de la organización familiar, son los responsables de la calidad de vida y desarrollo grupal que empleen en la empresa, sin embargo, se presentan menos situaciones negativas con los empleados particulares, dado que por lo general la familia conoce todos los movimientos de la sociedad. Pero cuando se refiere a las empresas no familiares, estas tienen como responsabilidad informar a la asamblea de socios o accionistas, consejo directivo, jefe ejecutivo principal y junta directiva, quienes son responsables de la gestión administrativa y estructura de la empresa y quienes crean las estrategias necesarias para salir adelante, mantener su negocio en marcha y cumplir sus objetivos.

Se encontró que, para los autores, las empresas familiares tienen un menor grado de cultura financiera que las empresas no familiares. De forma que las empresas no familiares se apoyan en mayor medida que las familiares en la opinión de sus directores financieros para las decisiones gerenciales en el área de financiación, adicionalmente las empresas no familiares están mejor informadas de las fuentes financieras alternativas a las tradicionales (Capital-

riesgo, Business Angels, préstamos participativos, etc.) y la formación del departamento de administración y financiero es más relevante.

A continuación se da a conocer las diferentes dificultades que se presentan en las empresas familiares como en las no familiares (tabla 11).

Tabla 11: Dificultades empresas familiares / No familiares

Empresas familiares	Empresas no familiares
<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas familiares siempre van a retribuir a sus familiares y estos conllevará a conflictos que pueden generarse en la misma familia. • Desorden en la información que deben suministrar a los interesados. • Cuando tienen más de un hijo y no le dan la oportunidad a uno de ellos se generan conflictos debido a que por lo general todos los hijos tienen el mismo derecho en la empresa familiar. • Las diferencias de las opiniones acerca de que decisiones importantes se deben tomar. • Las diferencias entre la valores de los miembros de la familia. 	<ul style="list-style-type: none"> • En la parte administrativa presenta poco competencia. • Poca capacidad de ofertas de empleo, debido a las utilidades brutas que no son suficiente para estos propósitos. • El enfoque estratégico es insuficiente mente claro. • se les dificulta el cumplimiento de los contratos que se efectúan con la sociedad. • Alguna de estas sociedades no presentan adecuadamente sus documentos legales.

Fuente: Elaboración propia

Riesgos identificados en los estudios analizados

A partir del análisis realizado en los diversos estudios, se identificaron en las sociedades pymes familiares y no familiares diferentes riesgos financieros que se clasificaron en los cuatro tipos ya citados, que fueron propuestos por Fernández (2016), los que pueden llegar a afectar las funciones de estas sociedades. (Tabla 12).

Tabla 12: Riesgos Financieros Empresas Familiares/No Familiares

Tipos de riesgos	Empresas familiares	Empresas No familiares
Riesgos operacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Conflictos familiares por crisis económicas de alguno o varios miembros. • Inadecuada toma de decisiones financieras o relacionadas. • Riesgo en el tema de la sucesión. • La empresa no tiene responsabilidades definidas y delimitadas en cuanto a los temas familiares como los empresariales para la toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones que afectan el manejo de sus operaciones y de cubrir sus costos. • Desacuerdos sobre la dirección del negocio. • Riesgo en las estrategias diseñadas para la gestión empresarial. • Malas decisiones que conlleven a la quiebra.
Riesgos del mercado financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios importantes en el ambiente legal. • Interés de maximizar el valor de sus acciones. • Darle más prioridad a los intereses familiares en el organigrama. • Menor rentabilidad a corto plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se presenta cambios de interés en el ambiente legal. • Incremento en las tasas de interés debido al alto riesgo. • Interés de incremento en el valor de sus acciones. • Incremento del riesgo de pérdida en las inversiones
Riesgos económicos o de créditos	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultades de acceso al crédito por no cumplir con los trámites, documentación o codeudor, se limita porque los socios son familiares • Incumplimiento con relación a los contratos de créditos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento en los contratos de créditos. • Difícil acceso a créditos por no cumplir con los trámites, documentación o codeudor.
Riesgos financieros y/o de liquidez	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgos de la administración frente al patrimonio familiar que involucra a los activos financieros, los activos intelectuales y el capital social. • Conflicto por inversión de capitales propios • No diferenciación entre el capital empresarial y familiar 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo en la planeación financiera en cuanto a la participación de la cartera. • Riesgo en la ampliación del capital. • Riesgo en la obtención de nuevos préstamos.

Fuente: Elaboración propia con base en (Deloitte, 2013)

Por la naturaleza de estos riesgos es recomendable que las empresas familiares consideren el apoyo de asesores expertos que les orienten y brinden una atención especializada en cada tema, resolviendo sus dudas y dando claridad sobre los mismos. Acorde con las lecturas y estudios analizados, se identificaron recomendaciones para cada tipo de riesgo (Tabla 13).

Tabla 13: Recomendaciones para los riesgos financieros

Tipos de riesgos	Recomendaciones
Riesgos operacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Tratar los problemas familiares, de tal manera que no intervengan con las funciones de las empresas y evitar que la crisis económica por la que en esos momentos están pasando los afecte gravemente. • Tomar las decisiones correctas y si es necesario consultar a un experto para mejorar sus funciones. • Aplicar un plan en el manejo de los costos operacionales que requiere la empresa. • Las empresas familiares como no familiares, revisen todas las obligaciones que presentan y unir las en un solo pago; para que puedan disminuir los costos e interés de las mismas.
Riesgos del mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Invertir en los procesos o actividades que sirva al crecimiento de la empresa o que apoyen a su perdurabilidad en el mercado. • Examinar y evaluar la rentabilidad que presentan las inversiones que se realicen ya sea a corto o largo plazo. • Estar informado de la normatividad vigente, para conocer las normas que le pueden beneficiar a la pyme en sus actividades económicas.
Riesgos económicos o de créditos	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar y examinar con ayuda de un experto los procesos que involucra la obtención de un crédito para tener en conocimiento del riesgo que implica como también las posibilidades de financiamiento existentes que generan menor costo financiero. • Consultar en diferentes entidades bancarias los beneficios que puede adquirir la empresa por el crédito solicitado, la tarifa o tasa de interés para todo el crédito y las posibilidades de negociación de dichas tasas que les permita cumplir con los compromisos que adquieran. • Al adquirir un crédito, programar el cumplimiento de lo pactado en el contrato y demás procesos establecidos con la entidad bancaria.
Riesgos financieros y/o de liquidez	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar y evaluar con ayuda de un experto el manejo patrimonial, financiero y, principalmente, la participación en la cartera que ha tenido cada uno de los socios o accionistas para evitar conflictos económicos. • Establecer actas y demás documentos que especifiquen el porcentaje que le corresponde a cada socio aportante a la sociedad y demás información importante, para evitar a futuro conflictos o problemas legales y familiares.

Fuente: Elaboración propia

Factores que permiten la perdurabilidad

De acuerdo a los estudios analizados, se concluye que el objetivo o metas que se proponen las pymes familiares y no familiares en el momento de constituir una empresa, es satisfacer las necesidades de las personas, de igual manera cubrir sus intereses personales y las de sus empresas. Adicionalmente, uno de sus principales fines es mantener el negocio en marcha y generar rentabilidad y/o utilidades.

Se identificaron algunos factores que influyen en la perdurabilidad de las empresas pymes, diferenciando si son o no familiares (Tabla 14).

Tabla 14: Factores que permiten perdurabilidad

Factor	EMPRESA NO FAMILIAR	EMPRESA FAMILIAR
Objetivo principal	beneficios económicos	creación de empleo y sucesión
Unión de los socios	Por intereses monetarios	No solo por los factores monetarios, también por afecto y valores
Visión	Depende del administrador o consejo de administración	Depende del fundador o propietario
Planeación estratégica	Con tendencia a mediano y largo plazo	Con tendencia a largo plazo
Toma de decisiones	Con base racional y técnicas o modelos de management	De base razonable experiencia o sentido común
Jerarquía	burocrática y lenta en otras palabras es riesgosa	centralizada y rápida
Comunicación	Formal, se hace escrita	Formal se hace oral y escrita
Organización interna	Formal	Pragmática
Contratación de personal	Por sus conocimientos y experiencias	Por su pertenencia a la familia
Evaluación de los socios	Por lo que hacen	Por lo que son
Actividades de propiedad y dirección	Se encuentran separadas	Se encuentran estrechamente relacionadas
La sucesión	Es una decisión colectiva, administrativa y racional	Es una decisión individual y compleja afectivamente
La propiedad	Está basada en el patrimonio financiero	Está basada en el patrimonio financiero y además en lo cultural y familiar

Fuente: Elaboración propia a partir de (Restrepo et al. Pg. 36-37, 2009)

Existen documentos que determinan las diferencias del riesgo financiero que tienen las empresas familiares y las empresas no familiares pymes y las distintas funciones que establecen estas empresas, pero cada una de estas diferencias se derivan de la cultura e importancia que le ofrecen a sus empresas y el valor que le dan para su desarrollo y crecimiento.

Uno de los factores que tienen las EF para la antítesis de una buena administración es que la gerencia familiar, puede llegar a reducir los costos de agencia y aumentar las actitudes de gobierno, extendiendo así los horarios de inversión y creando capacidades de la empresa. Las empresas no familiares pymes, buscan maximizar sus ingresos a corto plazo, evitando la terminación de la misma; sin embargo, se presentan que las empresas no familiares tienen una ineficaz utilización de fuentes de financiamiento externas relacionadas con el sistema financiero a largo plazo, aunque, su estructura ofrece grandes oportunidades económicas como la dimensión del mercado, las finanzas, el talento humano y otros factores. Además cada una

de estas empresas ya sean familiares o no familiares pymes buscan es enfrentar todos los riesgos que afectan las finanzas y que afectan el crecimiento de las mismas entidades.

Conclusión y Discusión

Las Pymes familiares y no familiares en Colombia no presentan una evolución notable, debido a que en términos generales existe cierto temor por parte de los fundadores o socios; y las empresas familiares pymes son muy conservadoras y no cuentan con un buen asesoramiento sobre el funcionamiento de actividades administrativas o financieras. Por otra parte, las empresas no familiares también tienden a cuidar las relaciones con los socios y tener protegida cierta información sobre el movimiento de las actividades financieras de la misma.

La sucesión es una decisión colectiva para las empresas no familiares mientras que en las empresas familiares se presenta por sentimientos y valores familiares, y porque no todos los integrantes de la familia se van a ver interesados en la constitución de la empresa. Estas empresas tienen mucha competencia y dificultades en mantener su negocio en marcha o competir en el mercado colombiano, debido a la cantidad de empresas familiares y no familiares que, por su tamaño, se les dificulta obtener un buen financiamiento, llevando a algunas empresas a la quiebra.

Adicionalmente, se dieron en consideración unas dificultades en las cuales indican que las empresas no familiares se apoyan más en las decisiones que toman sus directores financieros que las empresas familiares, debido a sus conflictos familiares. Otra de las dificultades de las entidades familiares se debe a los sentimientos familiares versus situaciones administrativas frente a las decisiones que se toman.

Se presentan conflictos en la participación que debe realizar cada uno de los miembros y esto se ve más que todo en las empresas familiares, a pesar de las responsabilidades que se le asigna a cada uno. Adicionalmente, la cultura financiera de las Empresas Familiares y No Familiares tiene enfoques diferentes y quizá es una de las razones más considerables a la hora de establecer el éxito financiero de una compañía. Sin embargo, las empresas PYMES buscan maximizar sus ingresos y crecer a mediano plazo, pero en muchas ocasiones no tienen en cuenta las limitaciones o barreras que el mercado pone en frente.

En general, se evidenció que las empresas pymes presentan riesgos financieros como son los de tipo operacional, de mercado, de liquidez y en especial el de crédito. Por lo general se presentan muchos requisitos en la adquisición de los créditos e inversiones y que por su tamaño es complicado para estas empresas pymes adquirirlo. Adicionalmente, se identificó que las empresas familiares presentan un riesgo en la toma de decisiones, por la influencia de los sentimientos familiares. Otro tema importante para estas empresas pymes son las decisiones tomadas para la sucesión, es así como las empresas no familiares toman sus decisiones de manera colectiva y administrativa mientras que en las empresas familiares la toma de decisiones es afectiva e individual.

Por último, quisiéramos que para un futuro se diera la oportunidad de que se realizara otra investigación como la en un su momento se realizó (2006), sobre estas entidades pymes

familiares y también sobre las empresas pymes que no son familiares para que los estudiantes y demás, puedan obtener información de estas, adicionalmente se pueda conocer con estadísticas y cifras, lo avanzado que puede llegar a estar la participación de estas empresas en el mercado.

Agradecimiento

Expresamos nuestro más profundo agradecimiento a la docente Clemencia Navarrete que de diversas formas y desde perspectivas distintas, nos colaboró a la culminación de este proyecto; brindándonos sus conocimientos y apoyo. Adicionalmente, le agradecemos por su paciencia, tiempo y dedicación para que este proyecto finalizara de manera exitosa.

Bibliografía

- Acosta, A. (15 de 9 de 2016). *Dinero*. Obtenido de Pymes contribuyen con más del 80% del empleo en Colombia: <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Castro, J. M. (2011). ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE CONVIERTEN A LAS EMPRESAS DE FAMILIA, EN UN GRUPO RIESGOSO PARA LAS ENTIDADES FINANCIERAS, AL MOMENTO DE OTORGARLES FINANCIAMIENTO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C. *Trabajo de grado para optar al título de Administrador de empresas*. Bogotá D.C.
- Chavarriga, J. E. (2015). *Realidad económica que impulsa el crecimiento*. Medellín: Informativo camara.
- Cohen, L. y. (1974). *fundamentos en la direccion de la empresa familiar: emprendedor, empresa y familia*.
- Cotera, E. B., & Caseres, L. e. (18 de noviembre de 2009). *Aproximación al estado de la investigación en Empresas de Familia en Colombia: 1989-2009*. Obtenido de [file:///C:/Users/tpava95/Downloads/967-1830-1-SM%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/tpava95/Downloads/967-1830-1-SM%20(1).pdf)
- Crespo, B. M. (2015). *La estructura financiera de las empresas familiares y su cambio con la crisis económica*. Obtenido de Universidad de la Rioja: http://biblioteca.unirioja.es/tfe_e/TFE000828.pdf
- Deloitte. (2013). *Deloitte.com*. Obtenido de Boletín Gobierno Corporativo : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/Gobierno-Corporativo/riesgos-dentro-empresas-familiares.pdf>
- Díaz, D. (9 de abril de 2004). *Cinco días*. Obtenido de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2004/04/09/mercados/1081753528_850215.html
- Esparza A., J. L., & Garcia-Perez de Lema, D. G.-G. (2010). *Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano*. .
- Fernández, J. R. (29 de 11 de 2016). <http://www.contabilidad.tk/principales-riesgos-financieros-enfrentan-empresas.html>. Obtenido de <http://www.contabilidad.tk>
- Fundes. (2009). *Dinámica de la empresa familiar pymes, estudio exploratorio en Colombia*. Bogotá.

- Gómez-Betancourt, G., López, P., & Betancourt, J. (diciembre de 2009). estudio exploratorio sobre la influencia de la vision familiar y la vision patrimonial en el crecimiento en ventas de la empresa familiar colombiana. pág. www.scielo.org.co/pdf/cadm/v22n39/v22n39a08.pdf.
- Guillamón, A. D., & Garrido, T. M. (2013). *Financial culture in family firms*(*Cultura financiera en la empresa familiar*). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4834628.pdf>
- Lacouture, R. D. (MAYO de 2006). *Superintendencia de Sociedades*. Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/imagenes/SOCIED.DE.FLIA1.html>
- Le-Breton, M. &. (19 de march de 2006). *Family Governance and Firm Performance: Agency, Stewardship, and Capabilities*. Obtenido de ResearchGate: https://www.researchgate.net/publication/227521811_Family_Governance_and_Firm_Performance_Agency_Stewardship_and_Capabilities
- Mahecha, E. S. (marzo de 2012). ESTUDIO DE CASO DE LA EMPRESA DE FAMILIA NATURAL FOOD S.A.S PARA VERIFICAR LAS VARIABLES INTERNAS DE ÉXITO EN LA VENTA DE AVENA CUBANA PERTENECIENTE AL SECTOR DE LOS ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE B. *repository.lasalle.edu.co*, 44, 45.
- Mayorga, J., & Navarrete, C. (8 de septiembre de 2008). *Diagnostico integral de las empresas de familia de bogotá. Colombia*. Obtenido de <https://revistas.lasalle.edu.co/index.php/gs/article/view/1152>
- Miller&Le Breton (2005) en Romero, L. E. (2006). *Competitividad y Productividad en empresas familiares pymes - una aproximación desde la interacción familia-empresa*. Obtenido de <http://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/378/371>
- Navarrete. (2009). *fundamentación línea desarrollo empresas de familia y emprendimiento*.
- Navarrete, C. (2009). Alternativas de Financiamiento de las pymes familiares. En M. Compilador: Alvarez, *Lecciones para empresarios familiares*. México: Udem.
- Pearson, & Ensley. (22 de abril de 2005). *An Exploratory Comparison of the Behavioral Dynamics of Top Management Teams in Family and Nonfamily New Ventures: Cohesion, Conflict, Potency, and Consensus*. Obtenido de http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2005.00082.x/epdf?r3_referer=wol&tracking_action=preview_click&show_checkout=1&purchase_referrer=www.google.com.co&purchase_site_license=LICENSE_DENIED
- Pramodita Sharma, . J. (2012). *family bussines review*. Obtenido de <http://journals.sagepub.com>
- Rius, I. B. (2012). *Empresas familiares dinámicas, equilibrio y consolidación*. Mexico: Mc Graw Hill - Educación.
- Rodriguez, J. J., Zapatero, M. R., Jimenez, M. R., & Sánchez, A. J. (marzo de 2007). *uco*. Obtenido de El factor familia en la organizacion de la empresa familia: http://www.uco.es/catedrasyaulas/catedraprasa/img/0_x11_1409825328.pdf
- Romero, L. E. (2006). Competitividad y productividad en empresas familiares pymes. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, núm. 57, mayo-agosto, 2006, pp. 131-141, pp. 131-141.
- Sanchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). *ALGUNAS APROXIMACIONES AL PROBLEMA DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES*. PEREIRA.

Sans, V. B. (2014). *Lupa empresarial*. Obtenido de Management de la Empresa familiar:
<http://www.ceipa.edu.co/lupa/index.php/lupa/article/view/51/94>

secretariasenado. (09 de 11 de 2017). *secretariasenado*. Obtenido de
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html

Supersociedades. (2006). *Superintendencia de Sociedades*. Obtenido de
<http://www.supersociedades.gov.co/imagenes/SOCIED.DE.FLIA1.html>

Zata-Poutziouris, P. (2011). the financial structure and performance of owner-managed family firms:
Evidence from the UK economy. *universia BussinesReview*, 75-76.