

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Máster en Desarrollo y Codesarrollo Local Sostenible

TRABAJO FIN DE MÁSTER

**IMPACTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS FAMILIARES EN EL
DESARROLLO LOCAL CHILENO**

**Impact of micro and small family businesses
on Chilean local development**

Convocatoria de 2021/2022

Autor: Jorge Contreras Acuña

Tutor: Manuel Recio Menéndez

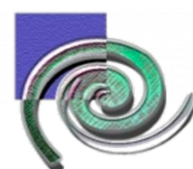


Tabla de contenido

Resumen	3
Mapa Conceptual.....	4
Introducción y planteamiento general.....	5
Objetivos.....	7
Metodología	7
Marco teórico	10
Definición de empresa familiar	10
Características de las empresas familiares	11
Empresas Familiares en el contexto chileno	14
Definición de desarrollo local.....	15
Desarrollo local en el contexto chileno	17
Relación conceptual entre las empresas familiares y el desarrollo local.....	19
La muestra.....	21
Resultados de la metodología o del análisis de datos.....	22
Análisis descriptivo:.....	22
Análisis factorial:	23
Análisis clúster y diferencia de medias:	24
Discusión y limitaciones del estudio	28
Conclusiones	31
Referencias bibliográficas.....	32
Anexos.....	39

Resumen

Debido a la relevancia de las empresas familiares en la economía mundial en términos de generación de empleo y presencia en el tejido empresarial, el presente estudio busca evidenciar el impacto de las micro y pequeñas compañías familiares en el desarrollo local chileno, por medio del análisis de los datos de la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas aplicada el 2019 por el Ministerio de Economía de Chile. Siguiendo el modelo para medir el impacto de las empresas en el desarrollo de las comunidades propuesto por la Comisión de Comercio y Desarrollo de la ONU, y luego de aplicar un análisis factorial, un análisis clúster y una diferencia de medias; se evidencia que las compañías familiares tienen un mejor desempeño en comparación a las organizaciones no familiares en cuatro de las diez dimensiones propuestas, específicamente en las áreas de: tecnología, investigación y desarrollo, internacionalización, trayectoria y solidez y estabilidad laboral, lo que las perfila como socios estratégicos para la formulación de planes de desarrollo local en el contexto chileno.

Palabras claves: emprendimientos familiares, desarrollo local chileno.

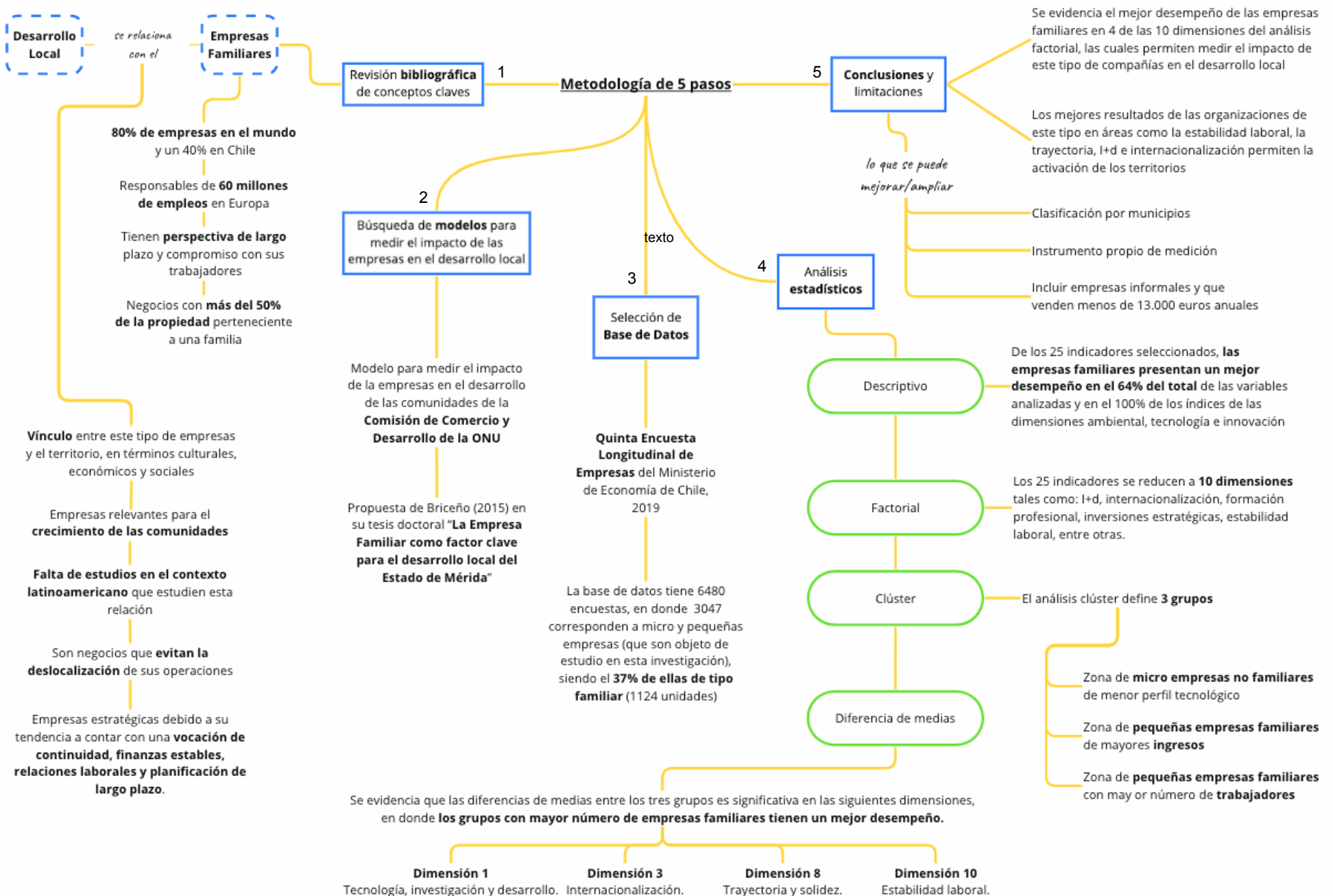
Abstract

Due to the relevance of family businesses in the global economy in terms of employment generation and presence in the business network, this study aims to demonstrate the impact of micro and small family companies on Chilean local development, through the analysis of data from the Fifth Longitudinal Survey of Companies applied in 2019 by the Chilean Ministry of Economy. Following the model for measuring the impact of companies on the development of communities proposed by the UN Commission on Trade and Development, and after applying a factor analysis, a cluster analysis and a difference in means, it is shown that family companies have a better performance compared to non-family organizations in four of the ten dimensions proposed, specifically in the areas of: technology, research and development, internationalization, trajectory and solidity and work stability, which outlines them as strategic partners for the formulation of local development plans in the Chilean context.

Key words: family entrepreneurships, Chilean local development.

Códigos JEL: Q56, R11, R12, M2

Impacto de las micro y pequeñas empresas familiares en el desarrollo local chileno



Introducción y planteamiento general

Las empresas familiares se perfilan como motor de las diferentes economías en el mundo, ya que son responsables de una parte importante de los ingresos y empleos generados en los distintos países. Por ejemplo, en la Unión Europea, existen 14 millones de compañías de este tipo, las cuales producen 60 millones de puestos de trabajo; mientras que en los Estados Unidos, representan el 80% de las empresas, aportando al 50% del empleo total del país. (Instituto de la Empresa Familiar, 2019)

Por su parte Serna y Suarez (2005) estiman que el 80% de las empresas son de tipo familiar, destacándose países como Alemania con un 93%, Reino Unido con un 76% y España con un 71% del total de empresas que componen el mercado.

Chile también sigue la tendencia mundial, presentando un 41% de empresas familiares formales, las cuales son responsables del 35% empleo nacional, según el informe realizado por la Asociación de Empresas Familiares el año 2019, la cual analizó los datos obtenidos en la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas, realizada por el Ministerio de Economía de Chile en el año 2019.

Por lo expuesto anteriormente, las empresas familiares se perfilan como un elemento relevante en la economías nacionales y locales, por su elevada presencia en el tejido empresarial y por sus importantes aportes en términos de empleo.

En otra línea, Barroso y Barriuso (2014), plantean que existe un intenso vínculo entre este tipo de empresas y el territorio, en términos culturales, económicos y sociales, perfilándose dicha conexión socioeconómica, como algo relevante para el crecimiento de las localidades, según lo expuesto también por Basco (2015), quien menciona además que a pesar de esta beneficiosa relación, lamentablemente las empresas familiares han sido escasamente consideradas cuando se desarrollan e implementan políticas locales.

En concordancia con lo anterior, en los últimos años la relación entre las empresas familiares y el territorio, ha cobrado interés de los investigadores (Basco, 2015), siendo el enfoque de futuros análisis, estudiar el efecto de este tipo de negocios en el desarrollo de regiones y países (Gomez-Mejia et al., 2020). También, diversos autores están en la búsqueda de evidencia que demuestre si la presencia de estas compañías familiares es beneficiosa para la economía local (Stough et al., 2015)

Por otro lado, en una entrevista a Claudio Müller, investigador de la Universidad de Chile, expone que menos del 1% de las investigaciones sobre las empresas familiares provienen de la región Latinoamericana, lo que abre una ventana para nuevos estudios centrados en la zona. (Tharawat Magazine, 2018)

En línea con lo anterior, Basco (2018) plantea que hay una diferencia en el volumen de investigaciones sobre las empresas familiares entre los países desarrollados y las economías emergentes, lo que va en línea con lo expuesto por Stough et al. (2015), quienes mencionan la falta de estudios en el contexto latinoamericano, que estén enfocados a investigar la relación entre los negocios familiares y el desarrollo local, lo que se perfila como una brecha para lograr un mejor entendimiento del papel de este tipo de compañías en esta región.

Finalmente, debido a la relevancia de las empresas familiares en la economía en general y por la falta de investigaciones que relacionen este tipo de organizaciones con el desarrollo local en Latinoamérica, se plantea estudiar el impacto de las micro y pequeñas¹ empresas familiares en el desarrollo local chileno, eligiéndose dichos tamaños de empresas, ya que corresponden al 90% de las compañías del país, según datos del Ministerio de Economía de Chile del año 2019.

¹ Según la clasificación del Servicio de Impuestos internos de Chile, la micro y pequeña empresas son las que venden aproximadamente entre 13.000 y 685.000 euros anuales.

Objetivos

Dada la información expuesta en el planteamiento inicial, el objetivo general de la presente investigación corresponde a “*Analizar el impacto de las micro y pequeñas empresas familiares en el desarrollo local chileno*”.

Dicho objetivo general, se apoya en los siguientes objetivos específicos, que permitirán llevar a cabo el estudio.

- a) Comprender el concepto de empresa familiar, sus características distintivas y su papel en la economía chilena.
- b) Entender el concepto de desarrollo local y su aplicación en el contexto chileno.
- c) Identificar la relación conceptual entre los negocios familiares y el desarrollo de los territorios.
- d) Analizar los datos obtenidos por un instrumento de medición estatal, para evidenciar la relación entre las empresas familiares y el desarrollo local.

Metodología

Para responder a los objetivos generales y específicos, se realiza en primer lugar una revisión bibliográfica que entrega las definiciones generales de lo que se entiende como empresa familiar y desarrollo local, describiéndose además sus características distintivas y su interpretación en el contexto chileno. Esta búsqueda también entregará la posible relación favorable entre los negocios familiares y el desarrollo de los territorios.

Para evaluar dicha relación, se seguirá el modelo diseñado el 2008 por la Organización de Unidas en su Comisión de Comercio y Desarrollo (Anexo 1), el cual permite evaluar el impacto de las empresas en el desarrollo económico y social de las comunidades, por medio de indicadores agrupados en distintas dimensiones.

Esta propuesta también fue utilizada por Briceño (2015) en su tesis doctoral "*La Empresa Familiar como factor clave para el desarrollo local del Estado de Mérida*", quién además integró otros ratios de interés para poder describir con mayor amplitud el impacto de este tipo de empresas en el desarrollo local. (Anexo 2)

Los datos sobre los negocios familiares en los municipios de interés, serán extraídos de la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas realizada por el Ministerio de Economía de Chile en el año 2019. Este instrumento es de acceso público y fue aplicado a 6480 empresas de todos los tamaños, sectores económicos y regiones de Chile. Esta elección de fuente de datos sigue el ejemplo de lo realizado por Amato et al. (2021), quienes también utilizaron una base pública de información empresarial, para estudiar la conexión que tienen las compañías familiares finlandesas con el territorio en el cual realizan sus operaciones.

Por otra parte, debido a la gran cantidad de información consultada por el Ministerio de Economía, se seguirá lo realizado por Briceño (2015), integrando o eliminando indicadores en cada dimensión, según la información pública que se encuentre en la base de datos del Ministerio de Economía. Dicha selección de variables se presenta en el Anexo 3, las cuales serán sometidas a un primer análisis descriptivo que permita entender las características de la muestra y determinar los resultados preliminares de desempeño en los 25 indicadores seleccionados del formulario.

Luego de contar con los indicadores de impacto en el desarrollo económico y social y los datos de las distintas empresas, se procederá a realizar un análisis factorial, que permita reducir el número de indicadores en distintas dimensiones representativas que expliquen el mayor porcentaje de variabilidad de la muestra. (Hair et al., 1999). Un análisis similar fue realizado por Briceño (2015) en su tesis doctoral sobre este tema, pero utilizando el método gráfico del análisis de correspondencias múltiples.

Con estos indicadores o dimensiones representativas entregadas por el análisis factorial, se procederá a realizar un análisis clúster y un análisis de medias, que permitan evidenciar el impacto de las micro y pequeñas empresas familiares en el desarrollo local chileno.

Se decide realizar un análisis general versus uno enfocado por zonas, ya que la base de datos pública del Ministerio de Economía no permite clasificar por municipios, ya que es una variable categorizada como confidencial. Además, se seleccionan las micro y pequeñas empresas, ya que corresponden al 90% de las compañías del país, según datos del Ministerio de Economía de Chile del año 2019.

Además, para tomar la decisión sobre el tamaño de empresa a analizar, se considera también lo expuesto por Albuquerque (2003, como se citó en Flores et al., 2018), quien menciona que el tejido empresarial local esta formado principalmente por micro y pequeñas compañías.

Finalmente, cabe destacar que Briceño (2015), utilizó una prueba de significancia chi-cuadrado y luego un modelo de regresión logística binaria, para identificar si las empresas encuestadas eran familiares o no. Este procedimiento no es necesario en la muestra del Ministerio de Economía, ya que existe una pregunta específica en el formulario que permite dicha clasificación.

Figura 1

Metodología del estudio



Fuente: Elaboración propia

Marco teórico

Definición de empresa familiar

Para comenzar el estudio, es necesario definir el concepto de empresa familiar, con el motivo de identificar y diferenciar este tipo de organizaciones en el contexto local.

Según Vallejos (2005), las organizaciones familiares son en las cuales los integrantes de una misma familia, cuentan con una participación relevante en el capital para controlar las decisiones propias del órgano de representación, existiendo además el deseo de continuar el negocio en las siguientes generaciones.

Por otro lado, Miller et al. (2007) definen a la empresa familiar como aquella en que múltiples miembros de la misma familia, están involucrados en la propiedad o la gestión de la empresa, en forma contemporánea (actual) o a través del tiempo.

Sciascia y Mazzola (2008), por su parte comentan que este tipo de compañías, corresponden a organizaciones en las cuales la familia ejerce el control, ya que están involucradas en la gestión y propiedad de la empresa.

Según Litz (1995), una organización será una empresa familiar en la medida en que su propiedad y gobierno se encuentran concentradas en una familia. La definición anterior es considerada restrictiva y limitada, por Chua et al. (1999), quienes integran la noción de la presencia de una coalición dominante, que esta formada por una o más familias, unidas por una visión común y que se esfuerzan por lograr o mantener la unidad familiar en el contexto de la organización, teniendo además un espíritu emprendedor, es decir el deseo de crecer y crear riqueza.

Finalmente, el Ministerio de Economía de Chile, en su Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas del 2017, define a las empresas familiares como aquellas en donde más de la mitad de la propiedad pertenece a una familia o grupo familiar, siendo esta la definición que será utilizada en este estudio como elemento diferenciador entre los distintos negocios que componen el entorno local.

Características de las empresas familiares

Luego de definir lo que se entiende como una empresa familiar, es importante señalar las características que las distinguen y que les permiten manifestar un mejor desempeño al compararlas con las empresas no familiares.

Egloff y Bhalla (2014) señalan que algunos de los aspectos particulares de las empresas familiares es contar con una visión clara, una perspectiva de largo plazo, un espíritu emprendedor, lealtad con los colaboradores, una gestión empresarial estable y una rápida toma de decisiones.

Aronoff y Ward (1995) plantean que este tipo de empresas cuentan con menores costos de transacción, los cuales corresponde a los costos necesarios para llevar a cabo una “transacción” en el mercado y que suelen corresponder a los costos de búsqueda, contratación y coordinación.

Por su parte Tagiuri y Davis (1996) recalcan los mayores niveles de confianza en las organizaciones de este tipo y McConaughy et al. (1998) plantean que se presenta una reducción de los costos de agencia entre los dueños y los administradores de las empresas familiares.

Leach (1993) destaca conceptos como el: compromiso, planificación a largo plazo y confiabilidad como características propias de estos negocios, lo que se complementa además con su flexibilidad en el trabajo, tiempo y dinero, que se traduce en una mayor adaptabilidad frente a cambios del entorno. Según De Visscher et al. (2011), lo anterior se produce gracias a la presencia de un capital paciente de tipo familiar, el cual no necesita de un retorno urgente, permitiendo así sustentar una visión y crecimiento de largo plazo.

Esa planificación a largo plazo de las empresas familiares, tiene como base además el alto grado de conocimiento de los procesos claves de la compañía y la cultura

empresarial estable generada por una baja rotación de personal, la cual facilita la generación de lazos y relaciones duraderas con el territorio (Leach, 1993).

Por su parte, en un artículo de la Universidad de Pennsylvania en el año 2016, se recalca la mirada de largo plazo, la estabilidad financiera y la capacidad para reducir la burocracia como características propias de las empresas familiares, las que además cuentan con una mayor tendencia a entablar relaciones duraderas con sus trabajadores, lo que en tiempos de crisis se traduce en mayores esfuerzos y compromisos. Sin embargo, se destaca también la dificultad para atraer talentos y la sensación de un deficiente acceso a información, por parte de los inversionistas.

Dyer (2006, como se citó en Tapiés, 2011) menciona que las empresas familiares cuentan con un “family effect” que les permite alcanzar el éxito empresarial, al contar con menores costos de agencia (ya que existen valores y objetivos compartidos) y ventajas para la formación de capital social, humano, financiero y psicológico, lo que se traduce en la presencia de la riqueza socioemocional y un capital paciente. Sin embargo, el autor evidencia además la posibilidad de la existencia de nepotismo en la designación de cargos y puestos de trabajo.

Por otro lado, Gómez-Mejía et al. (2007) destaca una cualidad presente exclusivamente en las empresas familiares que es la Riqueza Socioemocional o Socioemotional Wealth, una variable no financiera, que se define como un stock de “valor afectivo” que una familia obtiene por ser el accionista mayoritario y en donde la toma de decisiones tiene como objetivo evitar la pérdida de dicha riqueza, la cual se traduce según Berrone et al. (2012) en cinco dimensiones: control e influencia familiar en las decisiones del negocio, identificación de la familia con la empresa, la presencia de lazos sociales vinculantes con agentes externos, la conservación de los lazos familiares y la renovación de esos lazos en la sucesión.

Razzak et al. (2019), destaca que las dimensiones de: identificación de la familia con la empresa, los lazos familiares y el proceso de sucesión, tienen un impacto significativo en el desempeño de este tipo de compañías.

Zavala (2016), evidencia además que hay una relación positiva y significativa entre mayores niveles de riqueza socioemocional en las empresas familiares y mejores resultados organizacionales, lo que se ve reflejado con mayor fuerza en organizaciones pequeñas con menos de 30 integrantes.

En otra línea, Tagiuri y Davis (1996) comentan que en este tipo de empresas están presentes tres sistemas: familia, empresa (personas que trabajan en la compañía, sean familiares o no) y propiedad (relacionado con los principales dueños), los que se interrelacionan entre sí.

La interacción entre estos tres sistemas, se perfilan como una fuente única de recursos y habilidades, los cuales según Habbershon y Williams (1999) se traducen en el concepto de “Familianness” (Familiaridad), el cual si es bien gestionado permiten la continuidad del negocio familiar y la creación de ventajas competitivas.

Por su parte, Molina et al. (2016) señalan que el concepto de familianness potencia la creación de ventajas competitivas a partir de una cultura empresarial que promueve valores como el compromiso, la confianza, el sentido de pertenencia, el espíritu emprendedor, la flexibilidad administrativa, la rapidez en la toma de decisiones, el trabajo en equipo, el empoderamiento y el sacrificio, entre otros.

El autor menciona además que la presencia de este concepto (familiaridad), propicia procesos organizativos favorables que permiten rendimientos superiores en las empresas familiares, debido a un eficiente intercambio de información, mejorándose la pertinencia y calidad de la información, al no verse expuesta a densos procesos burocráticos presentes en empresas no familiares. Además, se refuerza la capacidad de asociatividad, debido a una cultura organizacional común.

Sin embargo, la familiaridad no asegura el desarrollo de ventajas competitivas favorables para la compañía, ya que también se puede expresar en forma de conflictos y diferencias de intereses entre los tres sistemas. (Molina et al., 2016)

Finalmente, Miller y Le Breton-Miller (2005, como se citó en Gómez et al., 2012) destacan que en las empresas familiares exitosas existen cuatro actitudes, resumidas en el modelo de las 4C: continuidad del negocio, comunidad (con equipos cohesionados y comprometidos), conexión (se busca una mayor relación con la comunidad y el entorno) y comando/control (que se traduce en agilizar las decisiones y la disminución de la burocracia)

Debido a lo expuesto anteriormente, se deduce que existen diversas características, aspectos y dimensiones que permiten diferenciar a las empresas familiares de la no familiares, explicándose así en cierta medida sus mejores resultados y conexiones con el territorio en el cual desarrollan sus operaciones.

Empresas Familiares en el contexto chileno

Luego de conocer las características diferenciadoras de las empresas familiares, es importante destacar sus aportes socioeconómicos a la realidad chilena, teniendo en consideración que es un área de estudio en desarrollo y que ha sido incorporada gradualmente por estudios del Ministerio de Economía y de otros organismos.

En Chile, este tipo de compañías tienen un papel relevante en la economía, ya que representan el 41% del total de organizaciones formales (128.282) y son responsables del 35% del empleo nacional (Asociación de Empresas Familiares, 2019). Además, contribuyen entre el 50-70% del PIB (Vargas, 2015) y representan alrededor del 57% de las compañías que transan en la Bolsa. (Martínez et al., 2007)

Por otra parte, según datos de la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas realizada por el Ministerio de Economía de Chile en el año 2019 y analizada por la Asociación de Empresas Familiares, se evidencia que aunque este tipo de

organizaciones tienen una presencia femenina similar en el total de empleos si se las compara con compañías no familiares (cerca al 30%), la participación de mujeres en cargos de responsabilidad y en la propiedad de la empresa es mayor.

Cabe destacar también que en este tipo de negocios se evidencia una conflictividad laboral reducida, lo que se explica por una mayor flexibilidad laboral en comparación a las empresas no familiares (ambos tipos de negocios presentan niveles de sindicalización similares), presentándose así una proporción de conflicto cuatro veces menor. (Ministerio de Economía de Chile, 2019)

En el área relacionada con actividades de investigación básica, aplicada y desarrollo experimental, los negocios familiares también muestran una mayor tendencia a realizar este tipo de acciones si se comparan con compañías de otra naturaleza según lo analizado por la Asociación de Empresas Familiares (2019).

Además, la mayor presencia de este tipo de compañías en las micro, pequeñas y medianas empresas de Chile (cerca al 45%) es fundamental, ya que en el país, el 97% de las compañías se encuentran en esos tramos de venta; siendo las áreas de comercio (37%), industria manufacturera (11,6%), agricultura (10,4%) y construcción (7,8%) los rubros más frecuentes para las empresas familiares.

Finalmente, según lo expuesto se puede observar que este tipo de compañías se perfilan como actores relevantes en el contexto socioeconómico chileno, por sus aportes a la economía, al empleo, a la innovación y gracias a su presencia en sectores claves para el desarrollo de las comunidades.

Definición de desarrollo local

Luego de entender los aspectos relacionados con las empresas familiares, es necesario conocer las variables, definiciones y características del desarrollo local,

el cual se entiende como el proceso reactivador de la economía y dinamizador de la comunidad local, que mediante el desarrollo de los recursos endógenos existentes de una zona, estimula y fomenta su crecimiento económico, empleo, renta y riqueza y sobre todo, mejora la calidad de vida y el bienestar social de la comunidad local. (Pérez y Carrillo, 2000)

Por su parte Chauca (2014), entiende el desarrollo local como un proceso multidimensional (ya que abarca dimensiones económicas, políticas, sociales, culturales y ambientales de zona), integral (debido a que organiza las distintas acciones y actividades), sistémico (al entenderse a la comunidad como un sistema, en donde los distintos actores cooperan y equilibran sus intereses) y dinámico (ya que el desarrollo esta en constante cambio, con avances y retrocesos).

Además, es indispensable para el desarrollo local la participación ciudadana y el capital social, el cual a su vez esta formado por la confianza, la reciprocidad y la cooperación, con los cuales se generan redes entre los diversos actores sociales presentes en la comunidad. (Chauca, 2014)

Gallicchio (2004), entiende el desarrollo local como un proceso que permite conectar a los agentes, sectores y fuerzas que se relacionan en un territorio, con el fin de fomentar una participación permanente y un proyecto común que permita crecimiento económico, equidad, cambio social, sustentabilidad, enfoque de género, entre otros; con el fin de elevar la calidad de vida de los habitantes de un territorio, contribuir al desarrollo del país y afrontar los retos de la globalización.

Según el autor, serían cuatro las dimensiones presentes en el desarrollo local: económica, social-cultural (relacionado con la calidad de vida, integración y equidad), ambiental y política (relativo a la gobernabilidad del territorio), lo que amplía lo expuesto por Cuervo (1999), quien distinguía tres aspectos: económico, sociocultural (enfocada a potenciar una cultura propia o sentimiento de arraigo

territorial) y político-administrativo (en donde los gobiernos locales tienen ventajas para generar relaciones público-privadas y asignaciones óptimas de recursos)

Finalmente, en este trabajo se entenderá el desarrollo local como un proceso sistémico, integral, dinámico y multidimensional, según lo expuesto por Chauca (2014), en donde dichas dimensiones se pueden resumir en lo presentado por Gallicchio (2004), es decir en aspectos económicos, sociales-culturales, ambientales y político-administrativo.

Desarrollo local en el contexto chileno

Luego de comprender en que consiste el desarrollo local, es relevante observar su interpretación y aplicación en el contexto chileno. Correa y Dini (2019) analizaron su dimensión económica, centrándose en el estudio de los Plan de Desarrollo Comunal (PLADECO) de los municipios de todo el país, la cual corresponde a la herramienta principal que utilizan las administraciones locales para coordinar y planificar las políticas de desarrollo de la comunidad. Luego del análisis, los autores detectaron que las políticas más frecuentes que ejecutan las administraciones para fomentar el desarrollo de sus territorios son tres: capacitación, emprendimiento y coordinaciones público-privadas.

Se evidencia que el 81% de las municipios incluye actividades de capacitación, planificando los contenidos según la estructura productiva del territorio, lo que tiene como objetivo el fortalecimiento del empleo comunal. En la misma línea, el 17% de las municipalidades incluyen incentivos a empresas que contraten personal local, entregando por ejemplo puntuaciones adicionales en licitaciones a propuestas que contemplen dichas contrataciones. Además, existen ciertas administraciones que focalizan el tema del empleo con programas dirigidos para mujeres y jóvenes.

En el ámbito institucional, el 75% ejecuta los planes de desarrollo local por medio de las Direcciones de Desarrollo Comunitario (DIDECO), el 38% cuenta con un Plan

de Desarrollo Turístico (PLADETUR) y el 22% fortalece el desarrollo económico-productivo con los Planes de Desarrollo Económico Local (PLADEL), en donde para el desarrollo de estos planes, el 61% de los municipios formula explícitamente políticas enfocadas en fortalecer la coordinación pública-privada.

Además, un tercio de los municipios consideran en sus políticas el refuerzo de la infraestructura para el desarrollo, lo que se traduce particularmente en mejorar las instalaciones turísticas, los soportes productivos para sectores rurales (diques, riego, energía) y las estructuras de actividades comerciales (ferias, mercados, etc.)

Por otro lado, el emprendimiento es la segunda área de acción con mayor presencia en los planes de desarrollo local (72%), incluyendo políticas relacionadas con incubadoras de negocios, asesoramiento para postular a fondos concursables, entre otros. Incluso el 26% de las administraciones entrega apoyo técnico profesional directo a las pymes, en donde además un tercio de los municipios da prioridad a la formalización de los emprendimientos del territorio mediante la constitución de empresas familiares.

Se destacan también en algunos municipios iniciativas ligadas a la diversificación productiva, por medio del apoyo a negocios focalizados y a la identificación de posibles nichos productivos en la zona, promoviéndose también la difusión de la producción local, por medio de la habilitación de sitios web, sellos locales, etc.

Cabe recalcar que Correa y Dini (2019) mencionan que el análisis de las políticas de desarrollo local en Chile está muy poco estudiado, presentándose aún una fuerte tendencia asistencialista de las iniciativas, las cuales en los últimos años se están diversificando. En la misma línea, aún gran parte de la formulación de los programas de desarrollo emanan del gobierno central, tales como los Centros de Desarrollo de Negocios o la formulación de los Fondos de Solidaridad e Inversión Social.

Finalmente, Boisier (2009), como se citó en Donovan et al. (2010), identifica siete problemas para el desarrollo regional chileno, entre los que destacan: la falta de legitimidad de los gobiernos regionales, la desarticulación de los instrumentos de desarrollo disponibles y un bajo conocimiento de los procesos de cambio en el territorio por parte de los tomadores de decisión de la administración central.

Relación conceptual entre las empresas familiares y el desarrollo local

Luego de analizar las características del desarrollo local y de los negocios familiares, es relevante observar como estos dos conceptos se relacionan e influyen entre sí. Rodríguez et al. (2012) comenta que las empresas familiares aportan beneficios socioeconómicos de forma natural, ya que estos negocios manifiestan cierta preocupación por la sociedad y no sólo por sus interés particular; ya que en su forma de gestionar, dan gran importancia a la reputación que logran en la comunidad en la cual realizan sus operaciones. Lo anterior se traduce en relaciones estables con sus colaboradores, en evitar la deslocalización de sus instalaciones y el contar con una alta vocación de continuidad, por lo que se perfilan según los autores como agentes relevantes para el desarrollo local.

En la misma línea, Briceño (2015) propone a las organizaciones familiares como una unidad clave para estimular los procesos de desarrollo, ya que en comparación a los negocios no familiares, son más estables (con un enfoque estratégico de largo plazo) y se adaptan de forma natural a la cultura de la comunidad, potenciándose así la consecución de objetivos compartidos.

Por su parte Dei Ottati (2002, como se citó en Martucci, 2006) destaca que es relevante para el desarrollo local que los distintos stakeholders colaboren entre si, bajo un clima de confianza y cooperación, lo que según Bingham et al. (2011) es una característica propia de las empresas familiares, debido a que tienen una mayor disposición a cuidar y mantener buenas relaciones con sus grupos de interés, ya

que los ven como socios relevantes de sus negocios, lo que se traduce en el compromiso de uso de recursos de diversa índole para fortalecer esas interacciones.

Lo anterior se complementa con lo expuesto por Basco (2015), quien argumenta que los negocios familiares presentan influencias sociales y económicas que afectan el desarrollo de la comunidad, ya que al estar relacionadas con el territorio, influyen en la creación, organización, distribución y grado de aprovechamiento de los recursos endógenos y exógenos de la zona.

Basco (2015) también comenta que la elaboración de políticas de desarrollo, debe considerar la composición del tejido empresarial, ya que este tipo de organizaciones familiares, al contar con diferentes horizontes de acción (de largo plazo), incentivos y metas, se perfilan como actores relevantes en el territorio. Además, Seaman et al. (2017) destaca que estas compañías al tener una mayor tendencia a entablar relaciones sociales con el lugar en el que operan, aumentan su integración con la comunidad, lo que les permite encontrar oportunidades y recursos que facilitan su contribución al desarrollo.

Por otro lado, este tipo de organizaciones al contar con finanzas más saludables, en comparación a los negocios no familiares, son más fiables para apoyar el desarrollo local en el corto y largo plazo (Rahman et al., 2017, como se citó en Pavlov et al., 2021), jugando por ejemplo un rol significativo en el desarrollo socioeconómico de países como Rusia, Bulgaria y Rumania según Backracheva et al. (2020, como se citó en Pavlov et al., 2021)

Por su parte, González y Aguilera (2020) exponen también que las empresas familiares no sólo aportan a su bienestar económico, sino que también son claves en la generación de empleos, el crecimiento profesional de largo plazo y la consolidación de redes, perfilándose como un catalizador del desarrollo local.

En sintonía con los anterior, Basco y Bartkeviciute (2016) exponen que la presencia de las empresas familiares influyen el desarrollo regional, por su planificación a largo plazo, su capital social y la forma en que se relacionan con los grupos de interés, la cual responde a la confianza y al arraigo que tienen con el territorio, que incluso se traduce en que estas compañías no migren en tiempos de crisis.

Con lo expuesto anteriormente, se deduce teóricamente un papel influyente de las empresas familiares en el desarrollo local de las comunidades, lo que se sustenta principalmente en su vocación de continuidad del negocio y en las múltiples relaciones que establecen con los stakeholders (capital social), lo que les permitiría una mejor detección de oportunidades comerciales que faciliten un óptimo uso de los recursos presentes en la zona en la que ejecutan sus actividades.

La muestra

El Ministerio de Economía de Chile durante el año 2017 realizó la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas, publicando sus resultados el año 2019. El objetivo de este instrumento de medición es caracterizar a las empresas del país por medio de diversas variables que permitan por ejemplo calcular la productividad o la detección de oportunidades de mejora en las políticas públicas enfocadas a la producción.

La encuesta se aplica a empresas formales de todo el territorio nacional, obteniéndose 6480 formularios íntegramente finalizados, cuyas respuestas son publicadas con los correspondientes protocolos de anonimización del Instituto Nacional de Estadísticas. Del total de compañías consultadas, 3047 corresponden a micro y pequeñas empresas (que son objeto de estudio en esta investigación), siendo el 37% de ellas de tipo familiar (1124 unidades).

Resultados de la metodología o del análisis de datos

Análisis descriptivo:

Del total de 1124 micro y pequeñas empresas que son de tipo familiar, los rubros con mayor presencia de este tipo de compañías son:

- Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (42%)
- Actividades de servicios (Actividades inmobiliarias -Actividades de servicios administrativos y de apoyo) (42%)
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas. (41%)
- Industrias manufactureras. (41%)

Al considerar los 25 indicadores seleccionados de la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas del Ministerio de Economía, las empresas familiares presentan un mejor desempeño en el análisis descriptivo en el 64% del total de variables analizadas y en el 100% de los índices de las dimensiones ambientales, tecnología e innovación tal como se aprecia en el anexo 4. La estimación de ingresos es el mejor resultado para las micro y pequeñas compañías familiares, ya que sus ventas anuales promedio son un 70% mayor en comparación con las no familiares.

Por su parte, las micro y pequeñas empresas no familiares evidencian un resultado favorable en el 36% de los indicadores, siendo el número anual promedio de trabajadores contratados su mejor indicador, el cual es un 27% mayor en comparación a las compañías familiares. Además, en el área social-cultural cuentan con mejores resultados en 5 de los 8 índices, según lo expuesto en el anexo 5

Cabe destacar que en el resto de indicadores analizados existen diferencias puntuales, las que son resumidas y detalladas en el anexo 6. Se debe considerar además que la medida de comparación es el promedio, ya que existe un número distinto de empresas familiares y no familiares en la muestra analizada.

Análisis factorial:

Se realiza el análisis mencionado con el fin de determinar si la serie de indicadores evaluados pueden ser resumidos en nuevas dimensiones subyacentes comunes (factores), que permitan la condensación de datos, con una mínima pérdida de información, lo que permite un análisis más certero y preciso. (Hair et al., 1999)

Para aplicar esta técnica según el autor se pueden omitir los supuestos de normalidad, homocedasticidad y linealidad, aceptándose además en ciencias sociales un 60% de la variabilidad explicada. Como regla general el tamaño muestral mínimo a considerar son cinco observaciones (encuestas) por cada variable analizada, lo que se cumple en la muestra ya que se cuentan con 3047 registros versus los 130 necesarios.

Por otra parte, para determinar la conveniencia del análisis factorial, según Hair et al. (1999) se utiliza el contraste de esfericidad de Bartlett y la Medida de Suficiencia de Muestra (MSA o KMO), cuyos resultados se pueden revisar en el anexo 7 y que son favorables luego de aplicar la rotación VARIMAX, la cual da una separación más clara entre los distintos factores o dimensiones obtenidas.

Finalmente, luego de aplicar dos iteraciones, el análisis factorial resume los 25 indicadores iniciales en solo 10, los cuales explican el 63% de la variabilidad de la muestra. Cabe destacar que se elimina la variable “*sindicatos*”, con lo cual se obtienen coeficientes únicos en la matriz de componentes rotados y una mejor interpretación de las nuevas dimensiones resultantes las cuales se muestran en la figura 2. (El detalle de la matriz de componentes rotados y la varianza total explicada se pueden revisar en el anexo 8)

Figura 2

Dimensiones para medir el impacto de las empresas en el desarrollo local



Fuente: Elaboración propia

Con estas nuevas dimensiones se comparará el impacto en el desarrollo local de las empresas familiares versus las no familiares, utilizándose un análisis clúster y un análisis de medias.

Análisis clúster y diferencia de medias:

El objetivo de este análisis es determinar grupos o conglomerados de individuos que sean relativamente homogéneos entre sí y que sean heterogéneos al compararlos con integrantes de otros grupos (Hair et al., 1999). Para hacer esta técnica se deben determinar los siguientes parámetros:

Medida de disimilitud: Se utiliza la distancia euclídea al cuadrado ya que acelera los cálculos y esta recomendada para utilizarla junto con el método de análisis de Ward (Hair et al., 1999).

Tipo de Método: Tomando la recomendación de Hair et al., 1999 y de Uriel y Aldás (2005, tal como se citó en Gutiérrez y Salama, 2012), se utiliza un análisis de conglomerados jerárquicos, específicamente el Método de Ward, ya que es uno de los más utilizados al formar grupos de forma más clara y definida.

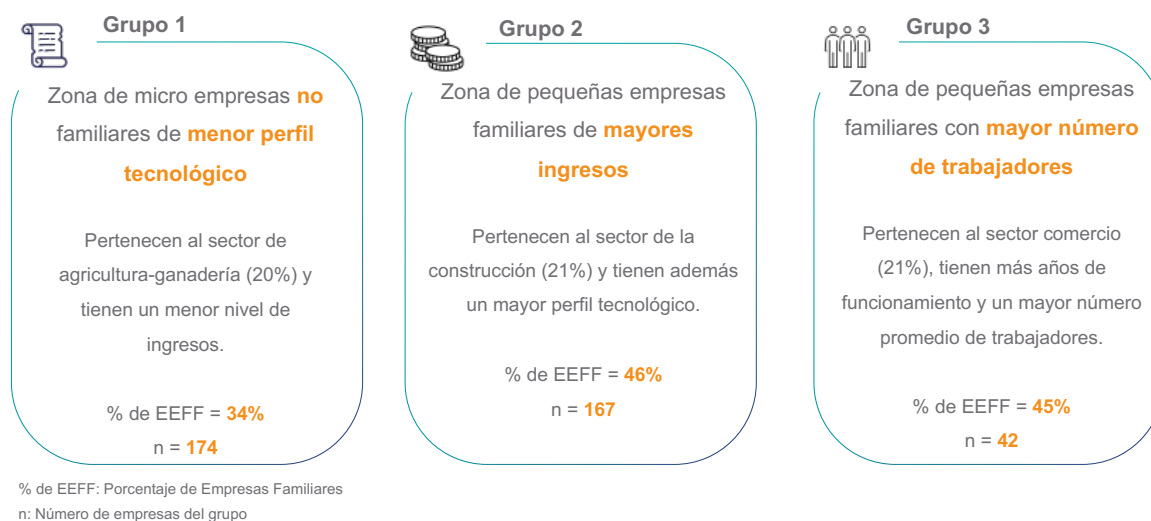
Con los resultados, se analiza el dendograma y se eligen los grupos que se forman a una distancia menor a 5, los cuales deben ser nombrados y descritos según las características de los integrantes de cada conglomerado.

Cabe destacar además que en el análisis clúster las exigencias de normalidad, linealidad y homocedasticidad tienen poca relevancia, pero es importante reducir la multicolinealidad de la muestra, lo que se asegura en este caso con la utilización de las puntuaciones factoriales.

Luego de definir todos los parámetros exigidos de esta técnica, se encontraron 3 grupos que presentan las siguientes características:

Figura 3

Grupos Análisis Clúster



Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que los grupos con mayor porcentaje de empresas familiares tienen mejores promedios en 8 de las 10 dimensiones, mientras que el grupo 1 de mayor número de empresas no familiares, tiene sólo un mejor desempeño en 2 dimensiones (responsabilidad social empresarial y proveedores-clientes regionales)

Una vez definidos los 3 grupos, se aplica un análisis de diferencia de medias entre estos conglomerados con la prueba estadística ANOVA (análisis de la varianza), para la cual se deben cumplir los siguientes parámetros (Rubio y Berlanga, 2012):

- Los valores de la variable de interés deben seguir una distribución normal, lo que en este caso ya es entregado por el análisis factorial. Cabe destacar que la prueba es lo bastante robusta frente a datos no normales.
- Homocedasticidad (homogeneidad de varianzas): las varianzas en los grupos de comparación deben ser aproximadamente similares. Esto se comprueba con la prueba de Levene. Si se cumple este parámetro se utiliza el estadístico de ANOVA. En caso contrario, se utiliza el estadístico de Welch.
- La homogeneidad de varianzas también determina las pruebas post-hoc que se deben realizar, ya que el estadístico de ANOVA sólo dice si las medias son distintas entre los grupos, pero no determina entre cuales grupos. Si existe homocedasticidad en los conglomerados analizados, se utiliza el estadístico Tuckey. En caso contrario, se utiliza Games-Howell.

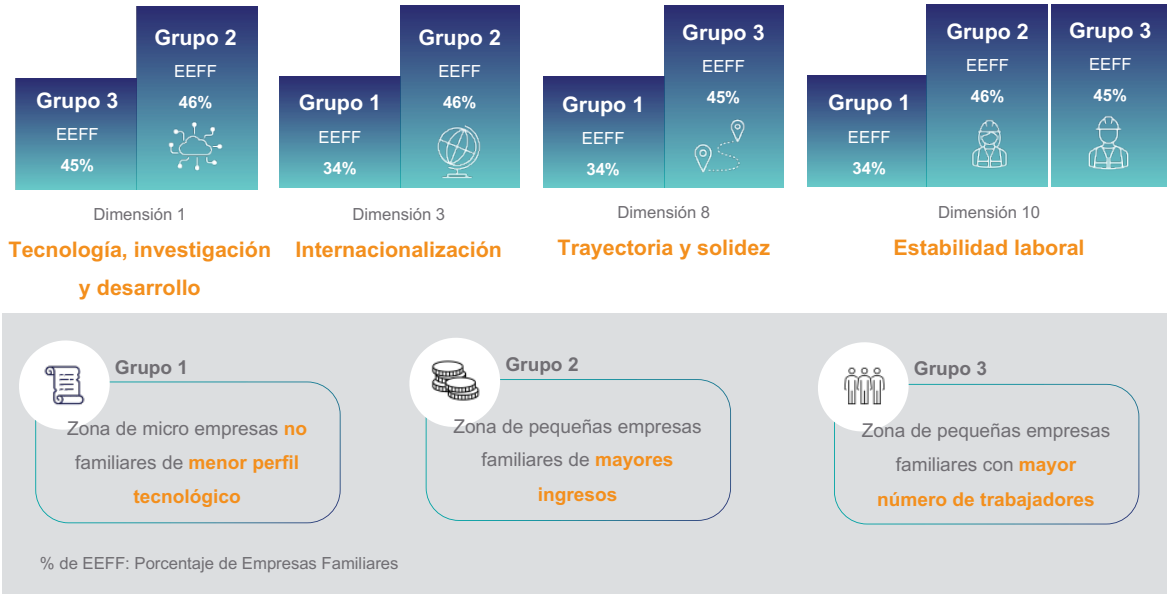
Luego de aplicar este análisis, cuyos resultados generales se encuentran en el anexo 10, se evidencia que las diferencias de medias entre los tres grupos es significativa en las siguientes dimensiones:

- Dimensión 1: Tecnología, investigación y desarrollo.
- Dimensión 3: Internacionalización.
- Dimensión 8: Trayectoria y solidez.
- Dimensión 10: Estabilidad laboral.

De forma específica, en la figura 4, se evidencian los grupos que tienen diferencias de medias significativas entre ellos en las dimensiones mencionadas anteriormente.

Figura 4

Diferencia de medias significativas entre los grupos de empresas



Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar además que el grupo 2 de empresas familiares de mayores ingresos tiene un menor desempeño que el grupo 3 de compañías familiares con mayor número de trabajadores en el área de trayectoria y solidez, lo que se puede deber a la diferencia de comportamiento de sus rubros principales. (Construcción y Comercio respectivamente)

Finalmente, a modo de observación, también se realizó el análisis clúster para determinar 2 y 4 grupos, pero no se encontraron resultados concluyentes. Además se hicieron submuestras, eligiendo por ejemplo sólo las pequeñas empresas, las micro compañías o tomando los 4 sectores económicos más representativos de las organizaciones familiares, lo que tampoco entregó resultados favorables, ya que se formaban muchos grupos (sobre 15) lo que no facilitaba el análisis.

Discusión y limitaciones del estudio

Con los resultados expuestos anteriormente se evidencia el mejor desempeño de las empresas familiares en 4 de las 10 dimensiones que fueron seleccionadas en el análisis factorial y que permiten medir el impacto de este tipo de compañías en el desarrollo local.

Lo anterior va en línea con lo propuesto por Egloff y Bhalla (2014), Leach (1993) y el estudio de la Universidad de Pennsylvania del año 2014, quienes destacaban la perspectiva de largo plazo y el compromiso que tienen las empresas familiares con sus trabajadores, lo que se evidencia en el estudio en el mejor desempeño de estas compañías en las dimensiones 8 de trayectoria y solidez y 10 de estabilidad laboral.

En el contexto chileno, según lo expuesto por el Ministerio de Economía en el año 2019, estas compañías presentan una conflictividad laboral reducida, lo que se relacionaría en el estudio con el mejor resultado de las organizaciones familiares en la dimensión 10 de estabilidad laboral.

Además, la mayor tendencia a realizar acciones de investigación y desarrollo por parte de las compañías familiares del estudio, se ve reflejado en lo expuesto por la Asociación de Empresas Familiares en el año 2019, quienes destacaban esta característica distintiva en los negocios de tipo familiar.

El mejor desempeño de las empresas familiares en cuatro de las dimensiones evaluadas en este estudio, aporta sustancialmente al desarrollo de las comunidades, ya que según lo expuesto por Pérez y Carrillo (2000), quienes entienden el desarrollo local como un proceso reactivador de la economía, esta reactivación sería lograda gracias a los mejores resultados de las organizaciones de este tipo en áreas como la estabilidad laboral, la trayectoria, entre otras.

Dichas dimensiones están también conectadas con lo expuesto por Chauca (2014), quien indica la importancia de la confianza y cooperación en los procesos de desarrollo local, que corresponden a conceptos que en el mundo empresarial se logran en entornos laborales estables y en compañías con miradas de largo plazo.

Por su parte, según la propuesta de Gallicchio (2004) las dimensiones económica y social-cultural, que forman parte de las áreas del desarrollo local, se verían beneficiadas por los resultados más sólidos en este estudio de las empresas familiares en tópicos tales como la internacionalización y la estabilidad laboral.

Además, dichas dimensiones estarían en línea con la relación conceptual entre las organizaciones familiares y el desarrollo de las comunidades propuesta por Rodríguez et al. (2012), Basco y Bartkeviciute (2016), Rahman et al. (2017, como se citó en Pavlov et al., 2021), González y Aguilera (2020) y Briceño (2015) quienes destacan el papel clave de estas empresas en el territorio, debido a su tendencia a contar con una vocación de continuidad, finanzas estables, relaciones laborales y planificación de largo plazo y el evitar la deslocalización de sus instalaciones en las distintas comunidades en las cuales tienen operaciones.

Sin embargo, cabe preguntarse que podría haber afectado en el resultado de las 6 dimensiones restantes, en donde los dos tipos de compañías (familiares y no familiares) se comportan de manera similar, lo que podría ser causado por la fuente de datos utilizada en este estudio, debido a su heterogeneidad territorial.

En respuesta a lo anterior, la base de datos del Ministerio de Economía de Chile, tiene la ventaja de contar con instrumentos validados y utilizados con anterioridad, los cuales permiten un primer acercamiento para evaluar modelos e indicadores con los cuales se pueda medir el aporte al desarrollo local de los distintos tipos de empresas, siendo en este caso las compañías familiares la unidad de interés. Además, se logra una mayor representatividad de todo el territorio nacional y una

alta calidad de los datos al contar con el respaldo del Instituto Nacional de Estadística de Chile (INE).

No obstante, la muestra utilizada al ser un instrumento nacional que anonimiza las respuestas de cada empresa, impide la clasificación por municipios, lo cual permitiría un análisis focalizado o la comparación de distintas zonas de interés. Además, no se consideran las empresas informales, las cuales según datos del Ministerio de Economía del año 2014, corresponden al 48% del tejido empresarial.

Por otra parte, los microemprendimientos que venden menos de 13.000 euros anuales y que corresponden a negocios que probablemente sean familiares e informales, debido a su naturaleza y funcionamiento, tampoco están incluidos en la base de datos del Ministerio de Economía, a pesar de ser relevantes en el tejido empresarial chileno (Ministerio de Economía, 2018)

Lo anterior se traduce en que probablemente se este mermando el impacto de las empresas familiares en el desarrollo local, por lo que para subsanar la situación anterior se pueden diseñar instrumentos de medición que incluyan a los microemprendimientos y a las empresas tanto formales como informales. Por este motivo, sería recomendable contar con alianzas con universidades, municipalidades u organizaciones del área que permitan acceder a empresas familiares de una determinada zona y que puedan ser objeto de análisis.

Finalmente en otra línea de discusión, la creación de un instrumento propio de medición entregaría la posibilidad de adaptar las preguntas a los modelos de desarrollo local presentados, generar variables desagregadas, entre otras ventajas. No obstante, la formulación de una encuesta propia involucraría primero testear el formulario con una pequeña muestra, validar las preguntas y acceder a un número representativo de empresas de la zona de interés de estudio, lo que demandaría una mayor cantidad de recursos y extendería la duración de este análisis.

Conclusiones

Debido a la relevancia de las empresas familiares en términos de empleo, presencia en el tejido empresarial y conexión con el territorio; este estudio responde al interés general de investigar la relación entre este tipo de empresas y el desarrollo local, evidenciándose mediante análisis estadísticos, el mejor desempeño de las micro y pequeñas empresas familiares chilenas en cuatro áreas relevantes para el desarrollo de las comunidades, según un modelo diseñado el 2008 por la Organización de Unidas en su Comisión de Comercio y Desarrollo.

En las dimensiones de tecnología, innovación y desarrollo, internacionalización, trayectoria-solidez y estabilidad laboral, las compañías familiares evidenciaron mejores resultados, los que son fruto de su perspectiva de largo plazo, estabilidad financiera y mejores relaciones laborales con sus colaboradores. Además, específicamente en el contexto chileno, se destacan por su mayor tendencia a realizar acciones de I+D, lo que impulsa a su vez su mayor internacionalización.

En la misma línea, gracias a la presencia de este tipo de compañías y a su vocación de continuidad del negocio; los territorios pueden poner en valor sus recursos endógenos y contar con aliados claves de largo plazo, lo que permitiría generar planes de desarrollo que potencien en este caso, las dimensiones económica y social-cultural del modelo de Gallicchio (2004).

Por otra parte, este estudio que utiliza un análisis factorial y uno de clúster; aporta además al limitado número de investigaciones en Latinoamérica respecto a este tema, según lo expuesto por Basco (2018) y Stough et al. (2015).

Finalmente, se puede mejorar el impacto de este análisis si se considera por ejemplo la aplicación de una encuesta específica en un territorio definido y si es que se amplía la cobertura al gran número de empresas informales presentes en Chile.

Referencias bibliográficas

1. Amato, S., Backman, M. y Peltonen, J. (2021). Are family firms more locally embedded than non-family firms? findings from the finnish context. En Basco, R., Stough, R. y Suwala, L (Ed.), *Family business and regional development* (pp. 140- 156). Routledge.
2. Aronoff, C. y Ward, J. (1995). Family-owned businesses: A thing of the past or a model of the future? *Family Business Review*, 8(2), 121-130. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1995.00121.x>
3. Asociación de Empresas Familiares (2019). *Segunda radiografía de la empresa familiar en Chile*. <https://www.aef.cl/wp-content/uploads/2020/03/2da-radiografia.pdf>
4. Barroso, A. y Barriuso, C. (2014). Las Empresas Familiares. *La agricultura y la ganadería extremeñas*, 75-94. <https://fundacioncb.es/wp-content/uploads/2020/09/La-agricultura-y-la-Ganaderia-2014.pdf>
5. Basco, R. (2015). Family business and regional development-A theoretical model of regional familiness. *Journal of Family Business Strategy*, 6(4), 259-271. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2015.04.004>
6. Basco, R. (2018), "Family business in emerging markets". En Grosse, R. y Meyer, K. (Ed.), *The Oxford Handbook of Management in Emerging Markets* (pp. 527 – 546). Oxford University Press.
7. Basco, R. y Bartkeviciute, I. (2016). Is there any room for family business into European Union 2020 Strategy? Family business and regional public policy. *Local Economy*, 31(6), 709–732. <https://doi.org/10.1177/0269094216664485>
8. Berrone, P., Cruz, C. y Gomez-Mejia, L. (2012). Socioemotional Wealth in Family Firms. *Family Business Review*. 25(3). 258-279. <https://doi.org/10.1177/0894486511435355>
9. Bingham, J., Dyer, W., Smith, I. y Adams, G. (2011). A stakeholder identity orientation approach to corporate social performance in family firms. *Journal*

- of *Business Ethics*, 99(4), 565–585.
<https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791602>
10. Briceño, M. (2015). *La Empresa Familiar como factor clave para el desarrollo local del Estado de Mérida* [Tesis de doctorado, Universidad de la Laguna].
[https://www.educacion.gob.es/teseo/imprimirFicheroTesis.do?idFichero=Uq%2BQ SQyD5Nc%3D](https://www.educacion.gob.es/teseo/imprimirFicheroTesis.do?idFichero=Uq%2BQ%20SQyD5Nc%3D)
 11. Chauca, P. (2014). Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local. *Revista Acta Universitaria*, 24(1), 13-25. <https://www.redalyc.org/pdf/416/41648308002.pdf>
 12. Chua, J., Crisman, J. y Sharma, P. (1999). Defining family business by behavior. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 23(4), 19-39.
<https://doi.org/10.1177/104225879902300402>
 13. Correa, F. y Dini, M. (2019). Políticas de desarrollo económico local en las municipalidades de Chile más allá del asistencialismo. *Revista de la CEPAL*, (127), 55-74. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44572-politicas-desarrollo-economico-local-municipalidades-chile-mas-alla>
 14. Cuervo, L. (1999). Desarrollo económico local: leyendas y realidades. *Revista Territorios*, (1), 9-24.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35700102>
 15. De Visscher, F., Aronoff, C. y Ward, J. (2011). *Financing Transitions Managing Capital and Liquidity in the Family Business*. Palgrave Macmillan.
 16. Donovan, P., Bravo, G. y González, R. (2010). Microemprendimiento y desarrollo local en Chile: desafíos pendientes. *Cuadernos del Cendes*, 27(73). http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1012-25082010000100006
 17. Egloff, C. y Bhalla, V. (2014). *Governance for Family Businesses: Sustaining the “Magic” for Generations to Come*. BCG Global.
<https://www.bcg.com/publications/2014/corporate-strategy-portfolio-management-leadership-talent-governance-family-business>

18. Flores, D., Arguello, L. y Pérez, M. (2018). Fortalecimiento de las Mipymes como estrategia de desarrollo local, *Cuadernos Geográficos*, 57(1), 239-258. <https://doi.org/10.30827/cuadgeo.v57i1.5526>
19. Gallicchio, E. (2004). El desarrollo local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de Capital Social. *Seminario Desarrollo con inclusión y equidad: sus implicancias desde lo local*. Argentina.
20. Gomez-Mejia, L., Basco, R., Gonzalez, A. y Muller, C. (2020), "Family business and local development in Iberoamerica", *Cross Cultural & Strategic Management*, 6(2), 121-136. <https://doi.org/10.1108/CCSM-02-2020-223>
21. Gomez-Mejia, L., Haynes, K., Nuñez-Nickel, M., Jacobson, K. y Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional Wealth and Business Risks in Family-controlled Firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mills. *Administrative Science Quarterly*, 56(1), 106-137. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.1.106>
22. Gómez, G., Betancourt, J. y Zapata, N. (2012). Empresas familiares multigeneracionales. *Entramado*, 8(2), 38-49. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/entramado/article/view/3426/2817>
23. González, R. y Aguilera, G. (2020). Las empresas familiares como base en el desarrollo económico local en el estado de San Luis Potosí. *Vincula Téctica*, 1(1), 812-829. http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Vinculategica6_1/63%20GONZALEZ_AGUILERA.pdf
24. Gutiérrez, A. y Salama, A. (2012) Un estudio sobre la distribución regional de los préstamos en la Argentina por sector económico, 2000–2010. Una aplicación del análisis de clúster. *Revista de Análisis Estadístico*, 3(1), 45-59. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Revistas/Analitika/volum-multimedia/ANAlitica3/files/assets/basic-html/page47.html>
25. Habbershon, T. y Williams, M. (1999). A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Business Review*, 12(1), 1-25. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1999.00001.x>

26. Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (1999). *Análisis Multivariante*. Prentice Hall.
27. Instituto de la Empresa Familiar. (2019). *Cifras empresa familiar*. <https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/cifras/>
28. Leach, P. (1993). *La Empresa Familiar*. Ediciones Granica.
29. Litz, R. (1995). The Family Business: Toward Definitional Clarity. *Family Business Review*, 8(2), 71-81. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1995.00071.x>
30. Martínez, J., Stohr, B. y Quiroga, B. (2007). Family Ownership and Firm Performance: Evidence from public Companies in Chile. *Family Business Review*, 20(2), 83-94. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00087.x>
31. Martucci, A. (2006). Grupos de interés y desarrollo local. *Cuadernos Unimetanos*, (7), 3-13. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3996728>
32. McConaughy, D., Walker, M., Henderson, G. y Mishra, C. (2000). Founding family controlled firms: Efficiency and value. *Review of Financial Economics*, 7(1), 1-19. [https://doi.org/10.1016/S1058-3300\(99\)80142-6](https://doi.org/10.1016/S1058-3300(99)80142-6)
33. Miller, D., Le Breton - Miller, I., Lester, R. y Cannella, A. (2007). Are family firms really superior performers. *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 829-858.
34. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile (2014). *Emprendimiento formal e informal en Chile*. <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/Boletin-EME3-Formalidad.pdf>
35. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile (2018). *Microemprendimiento en Chile Resultados de la EME 5*. <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2018/02/Bolet%C3%ADn-Informalidad-EME-5.pdf>
36. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile (2019). *Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas*.

<https://www.economia.gob.cl/2019/03/12/quinta-encuesta-longitudinal-de-empresas-ele5.htm>

37. Molina, P., Botero, S. y Montoya, J. (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento y Gestión*, (41), 116-149. <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n41/n41a06.pdf>
38. Naciones Unidas. (2008). *Orientaciones sobre los indicadores de la responsabilidad de las empresas en los informes anuales*. https://unctad.org/system/files/official-document/iteteb20076_sp.pdf
39. Pavlov, D., Tamasila, M., Sheresheva, M. y Gudkov, A. (2021). Opportunities For Improving Local Socio-Economic Development By Intergenerational Family Businesses. *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*, 105(20). <https://www.europeanproceedings.com/article/10.15405/epsbs.2021.04.6>
40. Pérez, B. y Carrillo, E. (2000). *Desarrollo local: Manual de uso*. ESIC.
41. Razzak, M., Abu Bakar, R. y Mustamil, N. (2019). Socioemotional Wealth and performance in private family firms. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(3), 392-415. <https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2018-0074>
42. Rodríguez, M., Rodríguez, J. y Rodríguez, M. (2012). Posicionamiento de la pequeña y mediana empresa familiar sobre la responsabilidad social. *Cuadernos de Investigación de la Cátedra PRASA de Empresa Familiar*, 15, 4-20. https://helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/6498/investigacion_15.pdf?sequence=1&isAllowed=y
43. Rubio, M. y Berlanga V. (2012). Cómo aplicar las pruebas paramétricas bivariadas t de Student y ANOVA en SPSS. Caso práctico. *REIRE Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 5(2), 83-100. <https://doi.org/10.1344/reire2012.5.2527>
44. Sciascia, S. y Mazzola, P. (2008). Family Involvement in Ownership and Management: Exploring Nonlinear Effects on Performance. *Family Business Review*, 21(4), 331-345.

45. Seaman, C., McQuaid, R. y Pearson, M. (2017). Social networking in family businesses in a local economy. *Local Economy*, 32(5), 451–466. <https://doi.org/10.1177/0269094217722505>
46. Serna, H. y Suárez, E. (2005). *La empresa familiar: estrategias y herramientas para su sostenibilidad y crecimiento*. Temis.
47. Stough, R., Welter, F., Block, J., Wennberg, K. y Basco, R. (2015). Family business and regional science: "bridging the gap". *Journal of Family Business Strategy*, 6(4), 208-218. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2015.11.002>
48. Tagiuri, R. y Davis, J. (1996). Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review*, 9(2), 199-207. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x>
49. Tagiuri, R. y Davis, J. (1996). Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review*, 9(2), 199-207. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x>
50. Tapiés, J. (2011). Empresa familiar: un enfoque multidisciplinar. *Universia Business Review*, (32), 12-25. <https://www.redalyc.org/pdf/433/43320760001.pdf>
51. Tharawat Magazine. (2018). *Why Family Businesses are the Hidden Gems of Latin America*. <https://www.tharawat-magazine.com/sustain/latin-america-claudio-muller/>
52. University of Pennsylvania. (2016). *¿Son las empresas familiares el mejor modelo para los mercados emergentes?* <https://www.knowledgeatwharton.com/es/article/las-empresas-familiares-mejor-modelo-los-mercados-emergentes/>
53. Vallejos, M. (2005). Cuando definir es una necesidad. Una propuesta integradora y operativa del concepto de Empresa Familiar. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 166-168.
54. Vargas, P. (2015). *Empresas Familiares, Gobiernos Corporativos y Desempeño de Sociedad Anónimas en Chile 2000 - 2009*. [Tesis de magíster, Universidad de Chile].

<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/140142/Empresas%20familiares%2c%20gobiernos%20corporativos%20y%20desempe%c3%b1o%20de%20sociedades%20an%c3%b3nimas%20en%20Chile%202000-2009.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

55. Zavala, A. (2016). *Orientaciones estratégicas y la influencia de la riqueza socioemocional en la empresa familiar* [Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona]. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/399224/aaza1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Anexos

Anexo 1: Indicadores para medir el impacto de las empresas en el desarrollo económico y social.

Grupo	Indicadores
Comercio, inversiones y vínculos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresos ordinarios totales 2. Valor de las importaciones en comparación con las exportaciones 3. Total de las nuevas inversiones 4. Compras locales
Creación de empleo y prácticas laborales	<ol style="list-style-type: none"> 5. Personal total, desglosado por régimen de empleo, tipo de contrato y sexo 6. Sueldos y prestaciones del personal, desglosados por tipo de empleo y sexo 7. Movimiento y tasa de movimiento de personal desglosados por sexo 8. Porcentaje de personal cubierto por convenios colectivos
Tecnología y desarrollo del capital humano	<ol style="list-style-type: none"> 9. Gastos en investigación y desarrollo 10. Promedio anual de horas de capacitación por empleado, desglosado por categorías de empleo 11. Gasto anual en capacitación por empleado, desglosado por categorías de empleo
Salud y seguridad	<ol style="list-style-type: none"> 12. Gastos en salud y seguridad del personal 13. Días de trabajo perdidos por accidentes, lesiones o enfermedades laborales
Contribuciones al gobierno y a la comunidad	<ol style="list-style-type: none"> 14. Pagos al gobierno 15. Contribuciones voluntarias a la sociedad civil
Corrupción	<ol style="list-style-type: none"> 16. Número de condenas por infracciones de leyes o reglamentos relativos a la corrupción y cuantía de las multas pagadas o por pagar

Fuente: Naciones Unidas (2008)

Anexo 2: Indicadores para medir el impacto de las empresas en el desarrollo económico y social en el estado de Mérida

Dimensión	Indicador
Características de la Empresa	1. Propiedad de la Empresa (50% de las acciones son propiedad de una familia)
	2. Propiedad de la empresa desde el inicio de sus actividades
	3. Continuidad
	4. Dirección de la Empresa
	5. Dirección de la Empresa desde el inicio de sus actividades
	6. Condición Jurídica
	7. Actividad Económica
	8. Antigüedad
	9. Número de empleados
	10. Variación respecto al año anterior
	11. Nivel educativo de los propietarios o Gerentes
	12. Número de trabajadores por categoría
	13. Trabajadores en condiciones especiales
Aspectos de la Empresa relacionados con la Economía Local	14. Contribución con impuestos municipales
	15. Contribución con impuestos nacionales
	16. Monto pagado por ISLR en último ejercicio fiscal
	17. Monto por ventas brutas en último ejercicio fiscal
	18. Monto por pago de sueldos y salarios en último ejercicio fiscal
	19. Porcentaje de las ventas anuales destinados a los distintos mercados
Aspectos de la Empresa relacionados con lo Socio-Ambiental	20. Porcentaje de las compras anuales cuyo origen son los distintos mercados
	21. Contribuciones de la empresa a programas comunitarios
	22. Beneficios laborales obligatorios y voluntarios otorgados por la empresa a los trabajadores
	23. Prácticas ecológicas llevadas a cabo por la empresa como parte de sus políticas internas
	24. Prácticas conservacionistas llevadas a cabo por la empresa como parte de sus políticas externas
Aspectos de la Empresa relacionados con la Tecnología y la Innovación	25. Introducción de cambios o innovaciones en procesos, productos, servicios o estructura organizativa
	26. Categorías o tipos de cambios o innovaciones introducidos
	27. Disponibilidad de TIC en las operaciones cotidianas de la empresa
	28. Estrategias Competitivas usadas por la empresa
Aspectos de la Empresa relacionados con otras Instituciones (gobierno, universidad, otras empresas)	29. Financiamiento recibido por parte de instituciones privadas
	30. Financiamiento recibido por parte de instituciones públicas
	31. Convenios de cooperación (CC) que mantiene la empresa con instituciones educativas o de servicios públicos
	32. Servicios empresariales o educativos (SEE) recibidos por la empresa
	33. Tipo de convenios (CC) o servicios (SEE) que las empresas mantienen o reciben de instituciones

Fuente: Briceño (2015)

Anexo 3: Indicadores para medir el impacto de las micro y pequeñas empresas familiares en el desarrollo local chileno

Dimensión	Pregunta /Indicador	Escala de Medición
Dimensión Económica	A068, Año inicio actividades Servicio Impuestos Internos	Numérico
	B065, Plazo de crédito principal	
	D005, Ingresos por consumidor final	Porcentaje
	D006, Ingresos por empresa nacional	
	D007, Ingresos por empresa extranjera	
	D009, Ingresos por cliente principal	
	D020, Cliente principal en la misma región	Binario (1: Si, 0: No)
	D032, Número de proveedores relevantes	Numérico
	D033, Principal proveedor se encuentra en la misma región	Binario (1: Si, 0: No)
	Porcentaje de empresas que exportan bienes o servicios ¹	Porcentaje
	Estimación de ingresos de la empresa en el 2017.	Numérico
Dimensión Ambiental	Empresas que realizan alguna inversión o gasto en temas ambientales ²	Binario (1: Si, 0: No)
	Empresas que cuentan con alguna política de tipo ambiental ³	
Dimensión Social Cultural	Empresas que cuentan con alguna alianza estratégica ⁴	
	Empresas que cuentan con alguna política de tipo social ⁵	
	Empresas que tienen un contrato directo con sus trabajadores	
	Empresas que terminan contrato con alguno de sus trabajadores	
	Empresas que cuentan con sindicatos	
	Empresas con convenio o pacto colectivo	
	Empresas que realizan capacitaciones	
Número promedio de trabajadores anuales	Numérico	
Dimensión Política-administrativa	No existen indicadores relativos a esta dimensión en la encuesta del Ministerio de Economía.	
Dimensión Tecnología e Innovación	Empresas que invierten en equipos computacionales y/o softwares	Binario (1: Si, 0: No)
	Empresas que realizan algún tipo de investigación ⁶	
	Empresas que utilizan algún tipo de software avanzado para realizar sus operaciones ⁷	
	Empresas que cuentan con página web	

Fuente: Elaboración propia

Observaciones Anexo 3:

Se seleccionan las variables incluidas en la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas que respondan a las dimensiones económica, ambiental, social cultural, política administrativa o de tecnología e innovación.

El formulario de la encuesta aplicada por el Ministerio de Economía se encuentra en el siguiente link: <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/03/Formulario-ELE-5.pdf>

Cada variable se asocia a un código alfanumérico, lo cual permite localizar las respuestas en la base de datos.

Finalmente se exponen algunas consideraciones adicionales:

¹ Se agrupan los siguientes indicadores: D178 Empresa realiza exportación de bienes, D179 Empresa realiza exportación de servicios.

² Se agrupan las siguientes preguntas de “Gastos”:

C091, Protección del aire y del clima; C092 Gestión de aguas residuales; C093 Gestión de residuos; C094 Protección y recuperación de suelos, aguas subterráneas y aguas superficiales; C095 Atenuación del ruido y las vibraciones; C096 Protección de la biodiversidad y los paisajes; C097 Protección contra las radiaciones y las siguientes preguntas de “inversión”: C100, Protección del aire y del clima; C101 Gestión de aguas residuales; C102 Gestión de residuos; C103 Protección y recuperación de suelos, aguas subterráneas y aguas superficiales; C104 Atenuación del ruido y las vibraciones; C105 Protección de la biodiversidad y los paisajes; C106 Protección contra las radiaciones.

³ Se agrupan las siguientes preguntas relativas a política ambiental: H048 medida de eficiencia energética, H053 Gestión de residuos, H058 Huella de Carbono, H063 Huella de Agua.

⁴ Se agrupan las siguientes preguntas relativas a participación en alianzas: D082 Asociaciones gremiales, federaciones, confederaciones, cámaras; D083 Asociaciones con empresas de su barrio; D084 Proyectos con universidades, consorcios tecnológicos, etc.; D085 Mesas con el gobierno regional; D086 Sistema de fomento productivo (CORFO, SERCOTEC, otros), D087 Participa en otro tipo de asociaciones.)

⁵ Se agrupan las siguientes preguntas relativas a políticas sociales: H023 Política de responsabilidad social empresarial; H028 Política de diversidad e inclusión (nacionalidad, edad, diversidad sexual, etc.); H033 Código de Ética; H038 Política de Género; H043 Política de inclusión de discapacitados.

⁶ Se agrupan las siguientes preguntas relativas a investigaciones: H072 Investigación básica; H073 Desarrollo experimental; H074 Investigación aplicada.

⁷ Se agrupan las siguientes preguntas relativas a uso de software avanzado: J012 Software de ventas, marketing y gestión de clientes (control de cajas, puntos de venta y similares); J013 Software específico del giro (sistema de reservas, control de procesos, trazabilidad, entre otros); J014 Software de cloud computing (servicios de computación a través de Internet; potencia de cálculo, capacidad de almacenamiento, entre otros); J015 Software de seguridad informática (antivirus, firewall, sistemas de encriptación, entre otros).

Anexo 4: Indicadores con mejor desempeño descriptivo en empresas familiares

Dimensión	Pregunta /Indicador	Interpretación: “La empresas familiares...”
Dimensión Económica	Ingresos por consumidor final	dependen en menor medida de las ventas de consumidor final.
	Ingresos por empresa nacional	presentan un mayor porcentaje de ingresos por venta a empresa nacional
	Ingresos por empresa extranjera	presentan un mayor porcentaje de ingresos por venta a empresa extranjera
	Ingresos por cliente principal	dependen en menor medida de un único cliente principal
	Cliente principal en la misma región	presentan un mayor porcentaje de clientes en la misma región
	Porcentaje de empresas que exportan bienes o servicios	en una mayor proporción exportan bienes o servicios
	Estimación de ingresos de la empresa en el 2017	evidencian ingresos promedio anual un 70,42% superior a las no familiares
Dimensión Ambiental	Porcentaje de empresas que realizan alguna inversión o gasto en temas ambientales	en una mayor proporción invierten en temas ambientales
	Porcentaje de empresas que cuentan con alguna política de tipo ambiental	en una mayor proporción cuentan con políticas de tipo ambiental
Dimensión Social Cultural	Porcentaje de empresas que cuentan con alguna alianza estratégica	en una mayor proporción con algún tipo de alianza estratégica con sus stakeholders
	Porcentaje de empresas que tienen contrato directo con sus trabajadores	en una mayor proporción cuentan con contrato directo con sus trabajadores
	Porcentaje de empresas con convenio o pacto colectivo	en una mayor proporción cuentan con convenios o pactos colectivos con sus trabajadores
Dimensión Tecnología e Innovación	Porcentaje de empresas que invierten en equipos computacionales y/o softwares	en una mayor proporción invierten en equipos computacionales y/o softwares
	Porcentaje de empresas que realizan algún tipo de investigación	en una mayor proporción realizan algún tipo de investigación
	Porcentaje de empresas que utilizan algún tipo de software avanzado para realizar sus operaciones	en una mayor proporción utilizan software avanzado para llevar a cabo las actividades de su negocio (ERP, cloud computing, seguridad informática, sistema de reservas, control de procesos, entre otros)
	Porcentaje de empresas que cuentan con página web	en una mayor proporción cuentan con página web del negocio

Fuente: Elaboración propia

Anexo 5: Indicadores con mejor desempeño descriptivo en empresas no familiares

Dimensión	Pregunta /Indicador	Interpretación: “La empresas NO familiares...”
Dimensión Económica	Año inicio actividades Servicio Impuestos Internos	cuentan con mayor trayectoria del negocio
	Plazo de crédito principal	presentan un periodo de deuda menor
	Número de proveedores relevantes	cuentan con un mayor número de proveedores claves para su negocio
	Principal proveedor se encuentra en la misma región	presentan a su principal proveedor en la misma región
Dimensión Ambiental	Las empresas NO familiares no presentan mejor desempeño en esta dimensión en comparación a las empresas familiares	
Dimensión Social Cultural	Porcentaje de empresas que cuentan con alguna política de tipo social	en una mayor proporción cuentan con algún tipo de política social.
	Porcentaje de empresas que terminó contrato con alguno de sus trabajadores	en una menor proporción terminó la relación laboral con alguno de sus trabajadores
	Porcentaje de empresas que cuenta con sindicatos	en una mayor proporción cuentan con sindicatos de trabajadores
	Porcentaje de empresas que realizan capacitaciones	en una mayor realizan capacitaciones
	Número promedio de trabajadores anuales	cuentan con un 27% más de trabajadores anuales
Dimensión Tecnología e Innovación	Las empresas NO familiares no presentan mejor desempeño en esta dimensión en comparación a las empresas familiares	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 6: Análisis descriptivo de indicadores para medir el impacto de las micro y pequeñas empresas familiares en el desarrollo local chileno

Dimensión	Pregunta /Indicador	Resultado Promedio		Interpretación
		Empresa No Familiar	Empresa Familiar	
Dimensión Económica	A068, Año inicio actividades Servicio Impuestos Internos	20,5 años	20,2 años	Las empresas no familiares tienen mayor trayectoria.
	B065, Plazo de crédito principal	35 meses	37 meses	Las empresas no familiares tienen un periodo de deuda menor.
	D005, Ingresos por consumidor final	41,8%	38,8%	Las empresas familiares dependen en menor medida de los ventas de consumidor final.
	D006, Ingresos por empresa nacional	51,0%	53,7%	Las empresas familiares presentan un mayor porcentaje de ingresos por venta a empresa nacional
	D007, Ingresos por empresa extranjera	1,05%	1,68%	Las empresas familiares presentan un mayor porcentaje de ingresos por venta a empresa extranjera.
	D009, Ingresos por cliente principal	57,8%	54,7%	Los ingresos de las empresas familiares, dependen en menor medida de un único cliente principal, en comparación a las compañías tradicionales.
	D020, D024, D028, Tres de los clientes principales en la misma región	91,1%	92,5%	Las empresas familiares presentan a sus tres principales clientes en la misma región.
	D032, Número de proveedores relevantes	8,8 proveedores	6,1 proveedores	Las empresas familiares cuentan con menos proveedores relevantes.
	D033, D037, D041, Tres de los principales proveedores se encuentran en la misma región	78,1%	76,6%	En una mayor proporción, los 3 principales proveedores de las empresas no familiares se encuentran en la misma región.
	Porcentaje de empresas que exportan bienes o servicios	2,86%	2,94%	En una mayor proporción, las empresas familiares exportan bienes o servicios.
	Estimación de ingresos promedio de la empresa en el 2017.	\$21.946.308 CLP promedio anual	\$37.402.213 CLP promedio anual	Las empresas familiares presentan ingresos anuales un 70,42% superior a las no familiares.

Dimensión	Pregunta /Indicador	Resultado Promedio		Interpretación
		Empresa No Familiar	Empresa Familiar	
Dimensión Ambiental	Porcentaje de empresas que realizan alguna inversión o gasto en temas ambientales.	1,9%	3,0%	Las empresas familiares presentan una mayor proporción en relación a inversiones o gastos en temas ambientales.
	Porcentaje de empresas que cuentan con alguna política de tipo ambiental	13%	16%	Una mayor proporción de empresas familiares cuentan con políticas de tipo ambiental.
Dimensión Social Cultural	Porcentaje de empresas que cuentan con alguna alianza estratégica	15,7%	16,4%	Una mayor proporción de empresas familiares cuentan con algún tipo de alianza estratégica.
	Porcentaje de empresas que cuentan con alguna política de tipo social	23,0%	22,8%	Una mayor proporción de empresas no familiares cuentan con algún tipo de política social.
	Porcentaje de empresas que tiene contrato directo con sus trabajadores	96,3%	97,2%	Una mayor proporción de empresas familiares tienen contratos directos con sus trabajadores.
	Porcentaje de empresas que termino contrato con alguno de sus trabajadores	30%	33%	Una menor proporción de empresas no familiares terminó la relación laboral con alguno de sus trabajadores.
	Porcentaje de empresas que cuenta con sindicatos	1,1%	0,8%	Una mayor proporción de empresas no familiares cuentan con sindicatos.
	Porcentaje de empresas con convenio o pacto colectivo	1,7%	2,3%	Una mayor proporción de empresas familiares cuentan con convenios o pactos colectivos.
	Porcentaje de empresas que realizan capacitaciones	2,1%	1,5%	Una mayor proporción de empresas no familiares realizan capacitaciones.
	Número promedio de trabajadores anuales	112 trabajadores	88 trabajadores	Las empresas no familiares cuentan con un 27% más de trabajadores.

Dimensión	Pregunta /Indicador	Resultado Promedio		Interpretación
		Empresa No Familiar	Empresa Familiar	
Dimensión Tecnología e Innovación	Porcentaje de empresas que invierten en equipos computacionales y/o softwares	17,3%	18,8%	Existe un mayor porcentaje de empresas familiares que invierten en equipos computacionales y/o softwares.
	Porcentaje de empresas que realizan algún tipo de investigación	11%	13%	Existe un mayor porcentaje de empresas familiares que realizan algún tipo de investigación relativa al negocio.
	Porcentaje de empresas que utilizan algún tipo de software avanzado para realizar sus operaciones	20%	24%	Existe un mayor porcentaje de empresas familiares que utilizan softwares avanzados para realizar sus operaciones.
	Porcentaje de empresas que cuentan con página web	39%	42%	Existe un mayor porcentaje de empresas familiares que cuentan con página web.

Anexo 7: Resultados de prueba KMO y Barlett

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,585
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1400,487
	gl	276
	Sig.	<,001

Interpretación Contraste de Esfericidad de Bartlett:

Este test tiene como objetivo determinar la existencia de correlaciones entre las variables. Si se rechaza la Hipótesis Nula (Ausencia de Correlación) tiene sentido el análisis factorial. Si no se puede rechazar, indica que existe poca información redundante, por lo que no sería conveniente reducir el número de factores analizados.

En este caso, como el $p\text{-value} = 0,01 < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula, por lo que tiene sentido realizar el análisis factorial.

Interpretación Medida de suficiencia de muestreo (MSA, KMO):

Esta medida toma valores entre 0 y 1, siendo el uno cuando cada variable es perfectamente predicha sin error por las otras variables. Lo recomendable es contar con un valor mayor a 0,5 para realizar el análisis factorial. En este caso el $KMO = 0,585$ por lo que es recomendable realizar el análisis factorial.

Anexo 8: Matriz de Componentes Rotada y Varianza Total Explicada

			Componente									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Tecnología, investigación y desarrollo	Cuenta con página web	0,73									
		Usa software avanzado	0,67									
		Investigaciones	0,569									
2	Ingresos mercado B2B	%Ingresos consumidor final		-0,907								
		%Ingresos empresa nacional		0,749								
		%Ingresos 3 principales clientes en la región		0,616								
3	Internacionalización	%Ingresos empresas extranjeras			0,889							
		Exporta Importa			0,862							
4	Responsabilidad Social Empresarial	Políticas ambientales				0,79						
		Políticas sociales				0,781						
5	Productividad Económica/Laboral	Número de trabajadores					0,803					
		Estimación de ingreso					0,738					
6	Formación Profesional	Existe pacto colectivo						0,699				
		Realiza capacitaciones						0,551				
		Cuenta con alianzas estratégicas						0,491				
7	Proveedores y Clientes Regionales	3 principales proveedores en la región							0,761			
		3 principales clientes en la región							0,526			
		Número de proveedores relevantes							0,477			
8	Trayectoria y Solidez (que el plazo de los créditos sea mayor, significa que los bancos perciben una menor riesgo)	Plazo del crédito bancario principal								0,713		
		Antigüedad de la empresa								0,684		
9	Inversiones Estratégicas	Inversión gasto ambiental (gastos en acciones de mitigación y prevención)									0,718	
		Inversión tecnológica (Software y equipos)									-0,608	
10	Estabilidad Laboral	La empresa ha terminado con contratos laborales										0,71
		Personal con contrato directo										0,695

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	2,816	11,735	11,735	2,816	11,735	11,735	1,981	8,255	8,255
2	2,017	8,403	20,138	2,017	8,403	20,138	1,892	7,883	16,138
3	1,825	7,604	27,742	1,825	7,604	27,742	1,877	7,819	23,957
4	1,455	6,061	33,803	1,455	6,061	33,803	1,639	6,831	30,788
5	1,334	5,559	39,362	1,334	5,559	39,362	1,455	6,062	36,850
6	1,287	5,364	44,726	1,287	5,364	44,726	1,381	5,753	42,602
7	1,157	4,819	49,545	1,157	4,819	49,545	1,292	5,382	47,984
8	1,143	4,764	54,308	1,143	4,764	54,308	1,225	5,104	53,089
9	1,075	4,479	58,788	1,075	4,479	58,788	1,203	5,015	58,103
10	1,023	4,264	63,052	1,023	4,264	63,052	1,188	4,948	63,052
11	,943	3,931	66,982						
12	,901	3,756	70,739						
13	,869	3,620	74,358						
14	,780	3,249	77,607						
15	,747	3,113	80,720						
16	,710	2,957	83,677						
17	,698	2,910	86,587						
18	,629	2,619	89,207						
19	,613	2,553	91,759						
20	,549	2,286	94,046						
21	,490	2,040	96,086						
22	,418	1,740	97,826						
23	,284	1,185	99,010						
24	,237	,990	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Anexo 9: Medias de los 3 grupos del Análisis Clúster

Informe

Media	REGR factor score 1 for analysis 1	REGR factor score 2 for analysis 1	REGR factor score 3 for analysis 1	REGR factor score 4 for analysis 1	REGR factor score 5 for analysis 1	REGR factor score 6 for analysis 1	REGR factor score 7 for analysis 1	REGR factor score 8 for analysis 1	REGR factor score 9 for analysis 1	REGR factor score 10 for analysis 1
Ward Method										
1	-,0567056	-,0105577	-,1294406	,0292476	-,0623595	-,0919201	,0121407	-,1410767	,0440428	-,2738048
2	,1388374	,0510867	,1251567	-,0274917	,0441017	,0845067	,0011353	,0355096	-,0831467	,1793525
3	-,3171205	-,1593916	,0386073	-,0118564	,0829897	,0447972	-,0548114	,4432676	,1481440	,4211947
Total	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000	,0000000

Anexo 10: Prueba ANOVA

Pruebas de homogeneidad de varianzas

		Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
FAC1_1	Se basa en la media	,989	2	380	,373
	Se basa en la mediana	,935	2	380	,394
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	,935	2	375,545	,394
	Se basa en la media recortada	,979	2	380	,377
FAC2_1	Se basa en la media	,708	2	380	,493
	Se basa en la mediana	,564	2	380	,570
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	,564	2	379,549	,570
	Se basa en la media recortada	,754	2	380	,471
FAC3_1	Se basa en la media	6,155	2	380	,002
	Se basa en la mediana	2,563	2	380	,078
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	2,563	2	315,344	,079
	Se basa en la media recortada	3,246	2	380	,040
FAC4_1	Se basa en la media	,008	2	380	,992
	Se basa en la mediana	,052	2	380	,949
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	,052	2	379,987	,949
	Se basa en la media recortada	,017	2	380	,983
FAC5_1	Se basa en la media	,511	2	380	,600
	Se basa en la mediana	,247	2	380	,782
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	,247	2	326,320	,782
	Se basa en la media recortada	,265	2	380	,768
FAC6_1	Se basa en la media	5,512	2	380	,004
	Se basa en la mediana	3,711	2	380	,025
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	3,711	2	288,533	,026
	Se basa en la media recortada	4,095	2	380	,017
FAC7_1	Se basa en la media	4,273	2	380	,015
	Se basa en la mediana	2,157	2	380	,117
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	2,157	2	359,777	,117
	Se basa en la media recortada	3,871	2	380	,022

ANOVA

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
FAC1_1	Entre grupos	8,002	2	4,001	4,065	,018
	Dentro de grupos	373,998	380	,984		
	Total	382,000	382			
FAC2_1	Entre grupos	1,522	2	,761	,760	,468
	Dentro de grupos	380,478	380	1,001		
	Total	382,000	382			
FAC3_1	Entre grupos	5,594	2	2,797	2,824	,061
	Dentro de grupos	376,406	380	,991		
	Total	382,000	382			
FAC4_1	Entre grupos	,281	2	,140	,140	,870
	Dentro de grupos	381,719	380	1,005		
	Total	382,000	382			
FAC5_1	Entre grupos	1,291	2	,645	,644	,526
	Dentro de grupos	380,709	380	1,002		
	Total	382,000	382			
FAC6_1	Entre grupos	2,747	2	1,374	1,376	,254
	Dentro de grupos	379,253	380	,998		
	Total	382,000	382			
FAC7_1	Entre grupos	,152	2	,076	,076	,927
	Dentro de grupos	381,848	380	1,005		
	Total	382,000	382			
FAC8_1	Entre grupos	11,926	2	5,963	6,123	,002
	Dentro de grupos	370,074	380	,974		
	Total	382,000	382			
FAC9_1	Entre grupos	2,414	2	1,207	1,208	,300
	Dentro de grupos	379,586	380	,999		
	Total	382,000	382			
FAC10_1	Entre grupos	25,868	2	12,934	13,801	,000
	Dentro de grupos	356,132	380	,937		
	Total	382,000	382			

Comparaciones múltiples

Variable dependiente		(I) CLU3_1	(J) CLU3_1	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
							Límite inferior	Límite superior
FAC1_1	HSD Tukey	1	2	-.19554300	.107469936	,165	-.44841263	.057326628
			3	.260414912	.170557282	,279	-.14089506	.661724879
		2	1	.195543000	.107469936	,165	-.05732663	.448412628
			3	.45595791*	.171250924	,022	.053015852	.858899972
		3	1	-.26041491	.170557282	,279	-.66172488	.140895055
			2	-.4559579*	.171250924	,022	-.85889997	-.05301585
	Games-Howell	1	2	-.19554300	.108940049	,173	-.45199716	.060911164
			3	.260414912	.154720900	,219	-.11015900	.630988819
		2	1	.195543000	.108940049	,173	-.06091116	.451997164
			3	.45595791*	.156011442	,013	.082524753	.829391071
		3	1	-.26041491	.154720900	,219	-.63098882	.110158996
			2	-.4559579*	.156011442	,013	-.82939107	-.08252475
FAC2_1	HSD Tukey	1	2	-.06164444	.108396971	,837	-.31669532	.193406435
			3	.148833882	.172028508	,663	-.25593778	.553605546
		2	1	.061644445	.108396971	,837	-.19340644	.316695325
			3	.210478327	.172728133	,443	-.19593951	.616896162
		3	1	-.14883388	.172028508	,663	-.55360555	.255937783
			2	-.21047833	.172728133	,443	-.61689616	.195939509
	Games-Howell	1	2	-.06164444	.107608665	,835	-.31496110	.191672214
			3	.148833882	.179663396	,687	-.28281426	.580482019
		2	1	.061644445	.107608665	,835	-.19167221	.314961104
			3	.210478327	.179041970	,472	-.21982244	.640779091
		3	1	-.14883388	.179663396	,687	-.58048202	.282814256
			2	-.21047833	.179041970	,472	-.64077909	.219822438
FAC3_1	HSD Tukey	1	2	-.2545973*	.107815419	,049	-.50827982	-.00091477
			3	-.16804794	.171105572	,589	-.57064799	.234552117
		2	1	.25459730*	.107815419	,049	.000914771	.508279824
			3	.086549358	.171801443	,870	-.31768804	.490786753
		3	1	.168047939	.171105572	,589	-.23455212	.570647995
			2	-.08654936	.171801443	,870	-.49078675	.317688037
	Games-Howell	1	2	-.25459730	.109354380	,054	-.51230597	.003111377
			3	-.16804794	.157728998	,539	-.54830113	.212205256
		2	1	.254597297	.109354380	,054	-.00311138	.512305972
			3	.086549358	.174899664	,874	-.33134297	.504441683
		3	1	.168047939	.157728998	,539	-.21220526	.548301134
			2	-.08654936	.174899664	,874	-.50444168	.331342967
FAC4_1	HSD Tukey	1	2	.056739314	.108573650	,860	-.19872728	.312205909
			3	.041103997	.172308903	,969	-.36432742	.446535410
		2	1	-.05673931	.108573650	,860	-.31220591	.198727281
			3	-.01563532	.173009668	,996	-.42271559	.391444950
		3	1	-.04110400	.172308903	,969	-.44653541	.364327417
			2	.015635317	.173009668	,996	-.39144495	.422715585
	Games-Howell	1	2	.056739314	.108548218	,860	-.19879399	.312272614
			3	.041103997	.172730102	,969	-.37375123	.455959227
		2	1	-.05673931	.108548218	,860	-.37375123	.198793986
			3	-.01563532	.174262842	,996	-.43384486	.402574224
		3	1	-.04110400	.172730102	,969	-.45595923	.373751233
			2	.015635317	.174262842	,996	-.40257422	.433844859

Comparaciones múltiples

Variable dependiente		(i) CLU3_1	(j) CLU3_1	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
							Límite inferior	Límite superior
FAC5_1	HSD Tukey	1	2	-.10646122	.108429953	,589	-.36158970	.148667266
			3	-.14534918	.172080851	,675	-.55024400	.259545646
		2	1	.106461218	.108429953	,589	-.14866727	.361589702
			3	-.03888796	.172780689	,972	-.44542946	.367653536
		3	1	.145349178	.172080851	,675	-.25954565	.550244001
			2	.038887960	.172780689	,972	-.36765354	.445429455
	Games-Howell	1	2	-.10646122	.113277806	,615	-.37315508	.160232640
			3	-.14534918	.107723240	,370	-.39986150	.109163143
		2	1	.106461218	.113277806	,615	-.16023264	.373155076
			3	-.03888796	.096088610	,914	-.26629873	.188522806
		3	1	.145349178	.107723240	,370	-.10916314	.399861498
			2	.038887960	.096088610	,914	-.18852281	.266298726
FAC6_1	HSD Tukey	1	2	-.17642686	.108222360	,234	-.43106689	.078213175
			3	-.13671736	.171751396	,706	-.54083699	.267402283
		2	1	.176426856	.108222360	,234	-.07821318	.431066888
			3	.039709501	.172449894	,971	-.36605366	.445472659
		3	1	.136717355	.171751396	,706	-.26740228	.540836994
			2	-.03970950	.172449894	,971	-.44547266	.366053657
	Games-Howell	1	2	-.17642686	.101561942	,193	-.41567868	.062824970
			3	-.13671736	.230135066	,824	-.69390822	.420473507
		2	1	.176426856	.101561942	,193	-.06282497	.415678683
			3	.039709501	.238496329	,985	-.53527662	.614695623
		3	1	.136717355	.230135066	,824	-.42047351	.693908217
			2	-.03970950	.238496329	,985	-.61469562	.535276621
FAC7_1	HSD Tukey	1	2	.011005330	.108591984	,994	-.24450440	.266515062
			3	.066952094	.172337998	,920	-.33854778	.472451968
		2	1	-.01100533	.108591984	,994	-.26651506	.244504402
			3	.055946765	.173038882	,944	-.35120224	.463095771
		3	1	-.06695209	.172337998	,920	-.47245197	.338547779
			2	-.05594676	.173038882	,944	-.46309577	.351202242
	Games-Howell	1	2	.011005330	.104975620	,994	-.23614533	.258155987
			3	.066952094	.206286806	,944	-.43085878	.564762969
		2	1	-.01100533	.104975620	,994	-.25815599	.236145327
			3	.055946765	.210293442	,962	-.45047171	.562365243
		3	1	-.06695209	.206286806	,944	-.56476297	.430858780
			2	-.05594676	.210293442	,962	-.56236524	.450471714
FAC8_1	HSD Tukey	1	2	-.17658625	.106904697	,225	-.42812591	.074953405
			3	-.5843443*	.169660235	,002	-.98354354	-.18514499
		2	1	.176586254	.106904697	,225	-.07495341	.428125913
			3	-.4077580*	.170350229	,045	-.80858080	-.00693523
		3	1	.58434426*	.169660235	,002	.185144989	.983543540
			2	.40775801*	.170350229	,045	.006935227	.808580795
	Games-Howell	1	2	-.17658625	.103044432	,202	-.41915849	.065985987
			3	-.5843443*	.204665885	,017	-1.0776125	-.09107601
		2	1	.176586254	.103044432	,202	-.06598599	.419158495
			3	-.40775801	.203976132	,122	-.89954776	.084031739
		3	1	.58434426*	.204665885	,017	.091076012	1.07761252
			2	.407758011	.203976132	,122	-.08403174	.899547761

Comparaciones múltiples

Variable dependiente		(i) CLU3_1	(j) CLU3_1	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
							Límite inferior	Límite superior
FAC9_1	HSD Tukey	1	2	.127189480	.108269899	,469	-.12756241	.381941368
			3	-.10410123	.171826842	,817	-.50839839	.300195924
		2	1	-.12718948	.108269899	,469	-.38194137	.127562408
			3	-.23129071	.172525647	,374	-.63723211	.174650685
		3	1	.104101234	.171826842	,817	-.30019592	.508398391
			2	.231290714	.172525647	,374	-.17465068	.637232113
	Games-Howell	1	2	.127189480	.107705938	,465	-.12638221	.380761170
			3	-.10410123	.178198967	,829	-.53283769	.324635226
		2	1	-.12718948	.107705938	,465	-.38076117	.126382209
			3	-.23129071	.182440531	,419	-.66925979	.206678361
		3	1	.104101234	.178198967	,829	-.32463523	.532837693
			2	.231290714	.182440531	,419	-.20667836	.669259789
FAC10_1	HSD Tukey	1	2	-.4531573*	.104871696	<,001	-.69991347	-.20640118
			3	-.6949996*	.166433815	<,001	-1.0866073	-.30339185
		2	1	.45315732*	.104871696	<,001	.206401184	.699913466
			3	-.24184225	.167110687	,318	-.63504261	.151358107
		3	1	.69499957*	.166433815	<,001	.303391853	1.08660730
			2	.241842250	.167110687	,318	-.15135811	.635042606
	Games-Howell	1	2	-.4531573*	.105389084	<,001	-.70131054	-.20500411
			3	-.6949996*	.159179702	<,001	-1.0755606	-.31443856
		2	1	.45315732*	.105389084	<,001	.205004115	.701310535
			3	-.24184225	.149920711	,248	-.60202471	.118340216
		3	1	.69499957*	.159179702	<,001	.314438562	1.07556059
			2	.241842250	.149920711	,248	-.11834022	.602024715

*. La diferencia de medias es significativa en el nivel 0.05.