

FINANZAS Y EDUCACIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS FAMILIARES PYMES

FINANCE AND FINANCIAL EDUCATION IN FAMILY BUSINESSES SMEs

Maribeth Arrubla Franco¹

Recibido: 01/06/2016- Aceptado: 05/09/2016

Cómo citar este artículo: Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. Sinapsis 8(1), 70- 81.

Resumen

El objetivo del presente artículo de revisión documental consistió en establecer la importancia de la educación financiera para las empresas familiares que les permita separar los flujos de caja personales de los empresariales, dado que por esta situación se presentan conflictos personales y familiares. Además tienden al desorden en su funcionamiento tanto administrativo como financiero, para ello se tomó como referencia el modelo de los tres círculos: familia, empresa y propiedad, ya que ha sido considerado como uno de los modelos, que mejor explica las relaciones de familia dentro del contexto empresarial. Las decisiones financieras de las empresas familiares se tratan en el contexto de las finanzas de las empresas en general; y muchas veces no son tenidas en cuenta por parte de los gestores de las empresas de familia ni por los que las dirigen por falta de conocimiento y educación financiera para el desenvolvimiento de los negocios. La metodología utilizada es el análisis de contenido, con un enfoque cualitativo que cuenta con un tipo de revisión descriptiva.

Palabras clave: empresas familiares, modelo de los tres círculos, educación financiera, finanzas

Abstract

The purpose of this article of documental revisión, was to establish the importance of financial education for family businesses that allows them to separate personal cash flows from business, since this situation presents personal and family conflicts. In addition, they tend to have a clutter in their administrative and financial functioning. For this purpose, the model of the three circles was taken as a reference: family, business and property, since it has been considered one of the models that best explains family relationships within the family. Business context. Financial decisions of family businesses are dealt with in the context of the finances of enterprises in general; And often are not taken into account by the managers of family companies or by those who run them due to lack of knowledge and financial education for the development of business. The methodology used is the content analysis, with a qualitative approach that has a type of descriptive review.

Keywords: family business, three circles model, financial education, finance

JEL: G3, G20

Introducción

Los procesos de globalización han llevado a una ampliación de los mercados y a un rápido flujo de bienes, servicios, información y conocimiento a lo largo del mundo; situación que ha alterado la forma de vida e incluso la estabilidad económica de las personas y las empresas. Los individuos hoy se dan cuenta de que su vida es alterada por elementos que consideran que son ajenos a ellos, que no existe una relación entre los eventos que se desarrollan en otros países o continentes.

competitividad y acuerdos internacionales de comercio son totalmente desconocidos por parte de los ciudadanos promedio y empresarios de pequeñas y medianas empresas, que a pesar de esa desinformación y desconocimiento deben tomar decisiones que afectarán su consumo y su ahorro, no solo en el presente sino también en el futuro.

Las empresas familiares se financian a través del ahorro familiar, que concentran la mayor parte de sus recursos económicos en la materia prima y se orientan hacia nichos locales o concentrados. Además, tienden al desorden



Elementos como devaluación, paridad de tasas de interés, inversión extranjera,

¹ Doctorando en Gestión, Universidad EAN. Magister en Gerencia de Talento Humano Universidad de Manizales, Especialista en Ciencias Tributarias de la Universidad del Quindío, Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad del Valle, Contador Público de la Universidad del Quindío.

Finanzas y educación financiera en las empresas familiares pymes

en su funcionamiento, observándose en la dirección la manifestación de un triple rol del emprendedor: como propietario, como directivo y como miembro de la familia, y en su operación se presenta la posibilidad de desempeño por algunos participantes de un doble rol: como miembro de la familia y como trabajador (Chávez, Avellaneda y Pérez, 2004).

Debilidades identificadas en las pymes como señalan Beltrán et al. (2004):

- Las pymes tienen gran debilidad estructural.
- Les falta estrategia y planeación, lo que se convierte en una limitante para la inserción en el contexto internacional y pone en riesgo su continuidad en el mercado nacional.
- El difícil acceso a las líneas de crédito y por lo tanto no es posible la inversión en tecnología, capital de trabajo y conocimiento.
- La gestión administrativa, financiera, contable y operativa es muy informal.
- No existe un plan estratégico que permita desarrollar una gestión gerencial a mediano y a largo plazo.
- Financieramente el empresario no proyecta la empresa a mediano y a largo plazo, debido al desconocimiento de las herramientas para llevar a cabo esta labor.

En el diagnóstico realizado por Zevallos (2003, 2007), los grandes temas a los que se enfrentan las pymes latinoamericanas son: el área financiera, el Estado y las políticas públicas, el “emprendedorismo” (recursos humanos), el mercado interno, el comercio exterior y la tecnología e innovación.

Como resultado de las aplicaciones del MMGO realizadas por Pérez, Garzón y Nieto (2009: 100-101), se evidenció que las oportunidades de mejoramiento gerenciales son amplias (medido en escala de 0 a 100), la mayor parte de las prácticas gerenciales está recibiendo una calificación del modelo inferior al 50 % y problemas gerenciales tales como:

- Inexistencia de actividades técnicas y formales de planeación estratégica (38,61/100).
- Prácticas inadecuadas en la gestión del capital de trabajo y problemas en la medición de costos por procesos o productos (Finanzas 36,66/100).

- Malas decisiones sobre compra de equipos y prácticas inadecuadas de gerencia tecnológica (Gestión de producción 45,11/100 y logística 36,54/100).

Generalidades de las empresas familiares

En el campo empresarial se encuentra una tipología organizacional llamada empresa familiar, con características específicas que merecen especial atención, no solo por su estructura y gestión, sino también por la importante participación que este tipo de empresa tiene en la economía de algunos países. Existen diversos aspectos que destacan la importancia de las empresas familiares y su contribución a la dinámica de la economía mundial, tales como su origen, evolución, dinámica interna, su participación en el empleo y en la productividad, su tamaño, asociado muchas veces con distintas dimensiones, su número, entre otros aspectos característicos. De hecho, cada vez más se reconoce la importancia de las empresas familiares en la generación de riqueza como de empleo; por lo tanto preocupa su desaparición (Friedman, 1994); se estima que solo una de cada tres empresas familiares logra pasar exitosamente a la siguiente generación (Belausteguigoitia, 2004).

Serna y Suárez (2005) muestran datos que pueden confirmar el grado de participación de las empresas familiares en las economías de diferentes países del mundo, como es el caso de Italia con un 99 %, España con un 71 %, Chile con el 68 % de empresas familiares, Colombia con un 65 % de empresas familiares; estas cifras también resultan alarmantes y críticas, con base en los estudios efectuados por Gallo (1995), Gersik (1997), Gallo y Amat (2003) y Ward (2006), en los cuales se evidencia que de cada 100 empresas de tipo familiar solo el 33 % de ellas logran sobrevivir al proceso de cambio de segunda generación. Según Rueda (2011) el deceso de las mipymes familiares latinoamericanas se debe a factores tales como la ausencia total de procesos de planeación administrativa y financiera del negocio, el limitado acceso al crédito que poseen y su escasa capacidad productiva profundizan sus condiciones de crisis y poca competitividad. Gallo (1995) propone que para conservar la unidad deben existir acuerdos de liquidez para la compraventa de participaciones, que existan reglas sobre como es el trabajo en la empresa familiar; que les permita resaltar los intereses comunes y lograr la compenetración de los diferentes grupos; además que reciban regularmente información completa y significativa sobre la empresa; para continuar desarrollándose, que los propietarios desean y promuevan tanto la consecución de la unidad así como la reinversión de beneficios.



Maribeth Arrubla Franco

Según Dreux IV (1990) la perspectiva financiera las empresas familiares normalmente operan sin un sistema burocrático rígido, las decisiones son tomadas con rapidez e intuitivamente, muchas de ellas tienden a orientarse hacia las ventas y la producción, dejando las finanzas y la planeación en un segundo plano y sus dueños las dirigen con un soporte gerencial limitado. Por ello, se plantea que una correcta comprensión de estas organizaciones y con una adecuada planeación en ellas, podría influir positivamente en su consolidación y continuidad (Belausteguigoitia, 2009).

Algunas definiciones de empresas familiares

Para Donnelly (1964), una empresa se considera familiar cuando se identifican en la misma al menos dos generaciones de una familia y este vínculo ha tenido una influencia en la política de la empresa, los intereses y objetivos de la familia. Para Churchill (1986), en una empresa familiar hay un joven miembro de la familia que va a asumir el control del negocio de manos de un antecesor miembro de la familia y las decisiones relacionadas a la propiedad y gestión dependen de una familia o varias familias (Dyer, 1988).

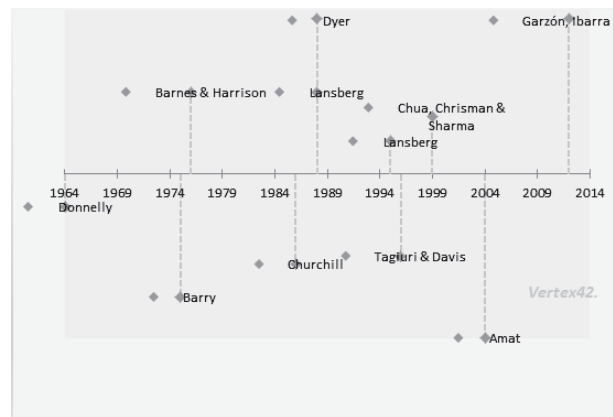
Barry (1975) plantea que la empresa familiar está controlada por los miembros de una misma familia. Así mismo Barnes y Harrison (1976) establecen que en la empresa familiar el control y la propiedad están en poder de los miembros de una misma familia. En el mismo sentido Lansberg, Perrow y Rogolsky (1988), definen empresa familiar como aquella en donde los miembros de la familia ejercen el control legal sobre la propiedad. Para Chua, Chrisman y Sharma (1999), quienes definen la empresa familiar a partir de la propiedad y control por parte de la familia, distinguiendo el tipo de control de la propiedad. De igual modo la propiedad y la dirección están concentradas en la unidad familiar y esta se concentra en mantener e incrementar las relaciones intra-organizacionales cimentadas en sus relaciones familiares (Litz, 1995).

Ahora bien, para Tagiuri y Davis (1996), es la interacción entre dos tipos de organización, la familia y la empresa, estableciendo el carácter básico de la empresa familiar y su singularidad, en la que hay estrechos vínculos entre familia, propiedad y empresa, no hay una clara separación entre familia y empresa, por lo que los valores de la familia, su historia y sus relaciones predominan en la organización (Amat, 2004), según Garzón e Ibarra (2012) la propiedad, la posesión mayoritaria del capital y la participación en el gobierno o en la gestión de la empresa familiar está mayoritariamente en manos de una familia,

que inculca a sus miembros el sentido de identidad a través de la cultura familiar y la vocación de continuidad.

Para Poza (2004), las empresas familiares consiguen ser de propiedad única, limitadas, sociedades anónimas, y pueden identificarse si en el nombre la empresa figura también el nombre del dueño, en este tipo de empresas predomina: el control sobre la propiedad (15 % o más) por parte de dos o más miembros de una familia o asociación de familias; una gran influencia estratégica de los miembros de la familia en la dirección de la empresa, ya sea actuando directamente en la dirección o como asesores o miembros del consejo de administración, con interés por las buenas relaciones familiares. Para la Superintendencia de sociedades (2006), la sociedad de familia es aquella organización en la cual más del 50 % del capital pertenece a una misma familia, donde interactúan tres sistemas que son, la familia, la propiedad y la administración de la empresa; aunque, en muchas ocasiones las relaciones entre estos sistemas no son claras, de tal forma que perjudica el entorno familiar y la evolución de la empresa. En este sentido la empresa familiar es una organización de propiedad de una familia, que tiene el control y la dirige conservando el interés de su continuidad a las siguientes generaciones (Miller & Le-Breton, 2005).

Figura 1: Autores representativos definiciones empresas familiares



Fuente: elaboración propia

Modelo de los tres círculos

El modelo de los tres círculos, propuesto por Tagiuri y Davis (1982) y adaptado por Gerksick (1997) y Randel, Manfred y Treacy (2007), permite entender las características de la familia, la empresa y la propiedad, como también la forma en que estos se superponen, además ha sido considerado como uno de los modelos que mejor explica las relaciones de familia y la propuesta

de educación financiera para las empresas familiares dado la falta de compatibilidad entre las necesidades económicas de la familia y el desempeño financiero de la empresa, al no tener una clara separación de los flujos de caja empresariales y personales como plantea Jaramillo (2006), y la falta de planeación financiera.

Figura 2: Modelo de los tres círculos



Fuente: adaptado por Randel S, Manfred y Treacy (2007)

Según Randel, Manfred y Treacy (2007) la superposición de la familia, la empresa y la propiedad puede crear círculos de conflicto en cinco áreas críticas:

- **Capital:** ¿Cómo se asignan los recursos financieros de la empresa familiar entre las diferentes demandas de la empresa y la familia?
- **Control:** ¿Quién tiene el poder de toma de decisiones en la familia y la empresa?
- **Ocupación:** ¿Cómo se seleccionan los individuos de alta dirección y las posiciones de gobierno en la empresa o la familia?
- **Conflicto:** ¿Puede el conflicto familiar detener las relaciones humanas o se extiende a la empresa?
- **Cultura:** ¿Qué valores son esenciales para la familia y la empresa y cómo se transmiten estos valores? Dicha influencia afecta el rendimiento y desempeño de la empresa familiar y de sus integrantes.

Para Jaramillo (2006), las pequeñas y medianas empresas no pueden satisfacer completamente las necesidades personales financieras de todos sus afiliados. De allí que al revisar información personal y empresarial se

Finanzas y educación financiera en las empresas familiares pymes

evidencian algunos aspectos importantes que deben analizarse:

- La empresa no siempre puede ser la fuente principal de ingresos de todos sus accionistas.
- Los accionistas que manejan el negocio y los que no lo hacen no perciben de la misma manera la liquidez y la rentabilidad de la empresa, así como el tiempo de recuperación de la inversión.

Las finanzas de las empresas familiares se tratan en el contexto de las finanzas de las empresas en general; para el desarrollo de la propuesta de educación financiera para las empresas familiares es necesario revisar algunos antecedentes relacionados con la educación financiera y los temas pertinentes a las finanzas empresariales.

Antecedentes sobre educación financiera

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OECD (2005), define la educación financiera como:

el proceso por el cual los consumidores financieros / inversores mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos y, a través de información, instrucción y / o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para convertirse más consciente de los riesgos y oportunidades, para tomar decisiones informadas, saber dónde ir en busca de ayuda, y tomar otras medidas eficaces para mejorar su bienestar financiero. OECD (2005: 4).

Principios de educación financiera OECD (2005)

- Los programas de educación financiera pueden incluir aspectos importantes de la planificación, el ahorro, la gestión de la deuda privada, conocimientos sobre matemáticas financieras y economía.
- Otra característica de la educación financiera es que va más allá del suministro de información financiera y el asesoramiento. Esta debe ser regulada, como ya es el caso, para la protección financiera de los clientes (es decir, los consumidores en las relaciones contractuales).
- Los programas deben estar coordinados y desarrollados con eficiencia.
- La educación financiera debe ser tomada bajo el marco normativo y administrativo y ser considerada como una herramienta

Maribeth Arrubla Franco

para promover el crecimiento económico, la confianza y la estabilidad, junto con la regulación de las instituciones financieras y la protección de los consumidores (incluyendo la regulación de la información financiera y asesoramiento).

- La protección del consumidor y la institución financiera: regulación.
- El papel de las instituciones financieras en la educación financiera debe ser promovido para convertirse en parte de su buen gobierno, esto con respecto a sus clientes financieros (Instituciones financieras). La responsabilidad y la rendición de cuentas deben ser alentados no solo en el suministro de información y asesoramiento sobre cuestiones financieras, sino también en la comprensión de los servicios a largo plazo.

Buenas prácticas de educación financiera OECD (2005)

- Aumentar la conciencia de la población en el manejo de su comprensión de los riesgos financieros y las formas de protección.
- Fomentar a nivel regional y nacional los organismos especializados para gestionar las iniciativas públicas y privadas.
- Elaborar programas de formación para consumidores, inversores y sus diferentes subgrupos.
- Detallar la información en relación con los productos y servicios financieros.

La educación financiera en Colombia: panorama actual

La Ley 1328 (2009), consagra la Educación Financiera como principio de protección (artículo 3°, literal f), derecho del consumidor financiero (artículo 5°, literal d), práctica de protección (artículo 6°), obligación especial de las entidades vigiladas (artículo 7°, literal t), y como objetivo (artículo 23, literal o) e instrumento de la intervención del Estado (artículo 24, literal s). Lo cual advierte la importancia de una información calificada y con componente pedagógico para lograr efectos en el comportamiento de las personas, como base del equilibrio de las relaciones existentes entre los consumidores financieros y las entidades vigiladas y como herramienta para promover el crecimiento económico de los países, así como la estabilidad y la confianza en las economías nacionales.

En ese escenario interactúan y se retroalimentan varios participantes a partir del propio consumidor financiero como responsable de su protección, las entidades vigiladas, el Defensor del Consumidor Financiero, el supervisor, el autorregulador, los gremios, la academia y los demás grupos de interés, cada uno desde sus particulares roles y competencias y en el entendido que la educación financiera solo puede hacerse realidad mediante un trabajo conjunto de las autoridades públicas y del sector privado. Además, el Ministerio de Educación Nacional de Colombia (2012) plantea que la EEF surge en el mundo motivada, entre otros, por los siguientes planteamientos:

- Forma ciudadanos en asuntos económicos y financieros brindándoles elementos de análisis para la comprensión de las políticas sociales y económicas y la puesta en marcha de programas y proyectos favorables y sostenibles para el país.
- Favorece el desarrollo de competencias que a mediano y largo plazo, pueden tener efectos positivos sobre el bienestar individual, social y el crecimiento económico del país. Permite que las personas tomen mejores decisiones a lo largo de su vida, reduciendo la probabilidad de crisis personales o familiares.
- Contribuye al reconocimiento y materialización de los derechos sociales y económicos de los ciudadanos.

Igualmente, Gnan, Silgoner y Weber (2007), han analizado alrededor de 50 iniciativas y documentos, incluyendo iniciativas clave del sector público, documentos de investigación y algunas de las numerosas iniciativas del sector privado. A partir de lo anterior ellos proporcionaron una visión estructurada de las diversas definiciones, agrupándolas en: conocimiento, comprensión, la conciencia y la capacidad para la toma de decisiones.

Entonces, al aumentar el conocimiento, la creación de la comprensión y la construcción de la toma de decisiones, aumenta a su vez la capacidad en el área de finanzas personales. Así, conocimiento y comprensión en su mayoría se refieren a productos de servicio y a sus características. Capacidad de toma de decisiones se refiere a la capacidad de poner ese conocimiento para uso práctico en la selección de un producto, girando alrededor del consumidor que tiene que elegir entre los productos de servicios financieros. El concepto de conciencia se refiere a reconocer la necesidad de utilizar los servicios financieros.

Contexto social

Con el contexto social se refiere en un amplio sentido a la industria de servicios financieros, la cual es parte y hace referencia a:

- Los valores y las actitudes: se refieren a las condiciones políticas en virtud de las cuales los individuos toman decisiones. Educación de los ciudadanos y los consumidores para elegir y actuar, esto es lo que la educación financiera toma como iniciativas dirigidas a los ciudadanos y solo tiene sentido cuando el marco de condiciones y valores están en consonancia con los demás.
- El razonamiento económico: modelo económico de la toma de decisiones racional.
- Capacidad de juicio en la vida económica: este elemento se dirige a los consumidores en su calidad de ciudadanos políticos y agentes participantes en procesos democráticos.
- La sensibilización de las relaciones entre la esfera personal y la economía en su conjunto.
- Habilidades y conocimientos.

Existen algunos argumentos a favor de la educación financiera económica. De acuerdo con Gnan, Silgoner y Weber (2007), hay tres razones principales para impulsar la EEF de un país, las cuales a su vez justifican que instituciones públicas y privadas del sector económico y financiero desarrollen programas que la fomenten. Esas razones son:

- Aumento de la eficacia de la política monetaria.
- Requiere una comprensión del impacto económico de la política monetaria y de los efectos adversos de aumento de la inflación en la economía, los ajustes a las tasas de interés, la estabilidad de precios.
- Beneficia a la educación en general como un bien público, favoreciendo el desarrollo del capital humano, generando efectos positivos a largo plazo sobre el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad.

Contribuir a suavizar el funcionamiento de los mercados financieros

Consumidores más educados y mejor informados toman mejores decisiones financieras a lo largo de su vida,

lo cual no solo favorece sus intereses particulares sino que, en conjunto, favorece la estabilidad y el desarrollo del sistema financiero, al reducir la probabilidad de incidentes de crisis.

Apoyo sostenible - políticas económicas

Favorece una política económica sostenible al empoderar a las personas: la hipótesis es que ciudadanos mejor formados en temas de economía y finanzas tendrían mayor capacidad de comprender y tomar una posición frente a los hechos económicos y, por tanto, frente a las políticas económicas y sociales que adoptan sus gobernantes. En ese sentido, podrían respaldar mejores políticas económicas por medio de su voto, lo cual, a su vez, podría generar una presión social para mantener una política económica favorable y sostenible para el país.

Apoyar el bien público “económico y financiero alfabetismo”

Promover el bien público de los derechos económicos y financieros: la alfabetización como una parte integral de educación básica favoreciendo el desarrollo del capital humano, lo cual a largo plazo, tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad. Además, una característica de la mayoría de las propuestas de educación económica y financiera es la gratuidad de las mismas en la búsqueda de llegar a toda la población.

Definición y utilidad de las finanzas

Se define el término finanzas como la rama de la economía aplicada que estudia la forma como los recursos escasos son asignados a través del tiempo. Esas decisiones financieras se distinguen de otras asignaciones de recursos porque los costos y beneficios de las decisiones financieras se distribuyen a lo largo del tiempo, y en la mayoría de ocasiones son desconocidos por los encargados de asumir el riesgo. Un ejemplo sencillo es que para tomar la decisión de establecer su propia pizzería es necesario comparar los costos como el acondicionamiento del local, compra de estufas, mesas, sillas, platos, vasos, con los beneficios inciertos que usted espera obtener (utilidades futuras) (Bodie y Merton, 1999: 2). Es un término cuyas implicaciones afectan tanto a individuos como a empresas, organizaciones y Estados porque tiene que ver con la obtención y uso o gestión del dinero.

Andrade (2005) define el término de la siguiente manera:

- 1) Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones,

Maribeth Arrubla Franco

sean estas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc.; y 2) área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros (Andrade, 2005: 293).

Según Gitman et al. (2012), las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. Las claves para tomar buenas decisiones financieras son muy similares tanto para las empresas como para los individuos; por ello, la mayoría de los estudiantes se beneficiarán a partir de la comprensión de las finanzas, sin importar la carrera que planeen seguir. El conocimiento de las técnicas de un buen análisis financiero no solo le ayudará a tomar mejores decisiones financieras como consumidor, sino que también le ayudará a comprender las consecuencias financieras de las decisiones importantes de negocios que tomará independientemente de la carrera que se elija. En este sentido, para Jaramillo (1993) los elementos de las finanzas son: rentabilidad; decisión de inversión (presupuesto de capital); decisión de financiación (estructura de capital); decisión de dividendos; liquidez; administración del capital de trabajo; ciclo de operación del negocio (ciclo de efectivo).

La función financiera

La función financiera de las empresas se centra en la obtención y aplicación óptima de los recursos monetarios (Nájera, 2003). La tarea de asignar recursos líquidos para operar proyectos productivos, tal vez en teoría sea relativamente sencilla; sin embargo, la función financiera, como método científico, precisa de herramientas especializadas cuya directriz está enfocada en emplear la mejor estrategia que maximice la ganancia con el menor riesgo posible, logrando generar la mayor riqueza posible (Brealey y Myers, 1993).

Los temas de administración financiera orientadas al valor, según Stewart Bennett (2000), pretenden identificar el principal modo de medir la maximización del valor del accionista que le permita tomar decisiones gerenciales. Concluyendo un negocio crea valor cuando la rentabilidad obtenida en un periodo determinado es mayor al costo de los recursos invertidos en el mismo. Al

lograrlo, se obtiene un mayor valor para la empresa. A continuación se enuncian los factores estratégicamente claves de creación de valor empresarial:

1. Maximización del valor de la compañía, con aumento en las ventas y su disminución en costos y gastos.
2. Desinvertir cuando sea rigurosamente necesario. Por ejemplo, reducir cartera, inventarios y activos fijos improductivos, pero sin descuidar la calidad en el producto y servicio al cliente. Aumentar la rotación de activos fijos y circulantes para generar más ingresos sin necesidad de adquisiciones de inversiones.
3. Alquilar equipos productivos, en lugar de comprarlos, reducir el plazo de cobro de clientes, los saldos de tesorería, con el objeto de mantener el rendimiento con menos inversión.
4. Analizar las inversiones que sean viables para el negocio, es decir, que rindan más que los costos de capital.
5. Reducir el costo promedio de capital.

Las grandes decisiones financieras

La decisión de inversión: las decisiones de inversión involucran la asignación de recursos a través del tiempo, y su análisis se ha ido orientando desde una evaluación particular de cada decisión hacia una evaluación de carácter global. Es decir, una empresa va a comprar un activo fijo y desea estudiar la viabilidad de esa inversión. Originalmente puede interesar su estudio aislado, pero y esa es la tendencia que cada vez se va acentuando más, no solo importa el análisis de la inversión individualmente considerada, sino también sus efectos sobre el resto de las inversiones de la empresa. Se estudia entonces el portafolio de inversiones.

Decisiones de inversión: las estrategias de inversión corrientes están relacionadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos a corto plazo asociadas a los niveles de ventas de la empresa. Según Van Horne y Wachowicz (2010), para cada nivel de ventas pueden corresponderse diferentes niveles de activo circulante. Estas estrategias están enmarcadas dentro de las políticas que fijan la cantidad total de activos circulantes que debe mantener una empresa. En este sentido Weston y Brigham (1994: 463), afirman que pueden distinguirse tres alternativas:

Política relajada: en la que se mantiene una cantidad relativamente alta de efectivo, valores negociables e

inventarios y a través del cual las ventas son estimuladas por una política liberal de crédito, registrando altos niveles de cuentas por cobrar. Con esta estrategia la empresa asegura la disposición de recursos ante cualquier contingencia, pero enfrenta el riesgo de pérdida por obsolescencia de inventario, cuentas incobrables y devaluación del efectivo por efectos de la inflación, así como altos costos de oportunidad y mantenimiento. Lo cual se traduce en un menor rendimiento y menor riesgo.

Política restringida: en la cual se mantienen niveles mínimos de efectivo, de valores negociables, de inventarios, de cuentas por cobrar, en algunas ocasiones se pierden algunas ventas. Siendo esta estrategia la que proporciona el mayor rendimiento esperado sobre la inversión, al disminuir los costos y pérdidas asociados a una política relajada, pero asume también un mayor riesgo de insolvencia.

Política moderada: constituye una posición intermedia, en relación con las señaladas anteriormente, implica lograr una sincronía entre los ingresos y los desembolsos de efectivo.

La decisión de financiación

Las decisiones de financiamiento apuntan a cuáles son las combinaciones óptimas de fuentes para financiar las inversiones. ¿Cuál es la relación de endeudamiento más adecuada?, ¿cuál es la proporción de fondos de corto y largo plazo para mezclar en las deudas?

La decisión de dividendos

La política de dividendos debe balancear aspectos cruciales de la firma. Por una parte, ella implica una retribución del capital accionario y por otra el privar la firma de ciertos recursos.

Estructura de capital y endeudamiento

Barclay y Smith (1995), asumen que la decisión respecto a la estructura de capital es una de muchas decisiones financieras que se toman simultáneamente. La empresa decidirá entre financiarse con deuda o con patrimonio. Si se inclina por la emisión de deuda deberá decidir acerca de su madurez, prioridad, si esta será pública o privada, provisiones y cláusulas, lo cual define la estructura de endeudamiento. Lo anterior debería estimarse mediante un sistema de ecuaciones simultáneas que incluya estas decisiones; sin embargo la teoría aun no logra identificar todas las restricciones de este sistema. De igual manera según Ross et al (2012), la estructura de capital es la

mezcla de deuda y capital usada por una empresa para financiar sus operaciones. Según Rodríguez (2010), el estudio de la estructura de capital intenta explicar la combinación de acciones y deuda a largo plazo usados por una firma para financiar inversiones reales. La mayor parte de las investigaciones se ha centrado en la proporción deuda versus el patrimonio observado en la parte derecha del balance general.

Propuesta sobre la importancia de la educación financiera para las empresas familiares

Comprender el campo de las finanzas en las empresas familiares es una tarea que debe comenzarse desde los gestores o dueños y que les permita pasar a las siguientes generaciones, para iniciar una vida saludable financieramente desde la primera generación, dado que la base del desarrollo económico individual y de la sociedad se fundamenta en el ahorro. Aprender a conocer y entender el lenguaje del dinero incrementará la habilidad para generarlo y multiplicarlo teniendo como base estrategias financieras que conducirán a una acertada toma de decisiones que les permita separar los flujos de caja personales de los empresariales, dado que por esta situación se presentan conflictos personales y familiares; ya que su desconocimiento y la falta de información, trae una serie de consecuencias adversas para los gestores, como el endeudamiento excesivo, la falta de ahorro para el futuro, fomento al uso de servicios financieros informales como créditos tomados con agiotistas, inversión en pirámides, poca claridad sobre los beneficios que ofrece la inversión en actividades productivas, la adquisición de activos, educación de los hijos, entre otros.

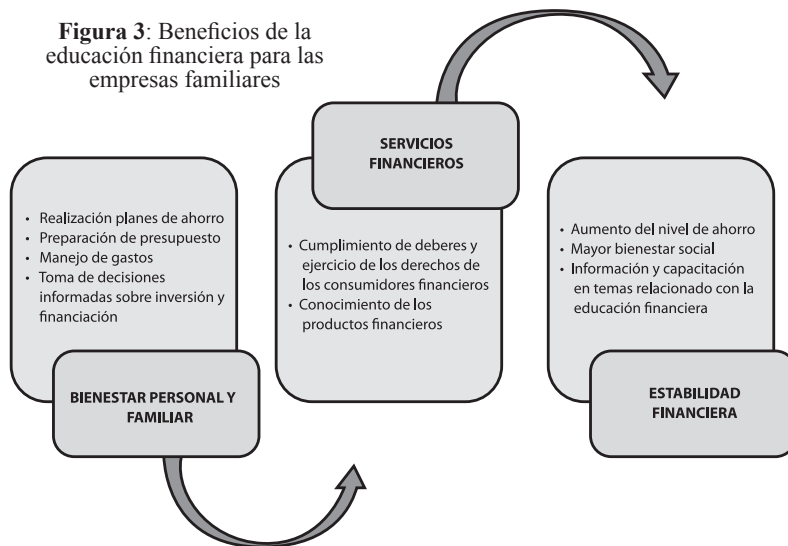
Así mismo, el número y la complejidad de los productos financieros han aumentado notablemente en los últimos años, debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros, lo que dificulta que las personas tomen decisiones informadas que sirvan a sus propósitos. La sociedad actual está ocupada en cómo ganar más dinero, para incrementar el patrimonio, para con ello, tener acceso a un mejor nivel de vida. Sin embargo, se deja a un lado el análisis de cómo tomar una óptima decisión en gastar, ahorrar, o invertir esa riqueza. Carbajal (2008), plantea que la educación financiera, permite elegir el sistema de pagos más acorde a sus necesidades, cuando un individuo no está acostumbrado con los productos y las prácticas tradicionales es más vulnerable a las tasas de interés o cargos excesivos y a los plazos desfavorables. Según información tomada de la Estrategia Nacional de Educación Financiera (2010), define la educación financiera como *El proceso a través del cual los individuos*

Maribeth Arrubla Franco

desarrollan los valores, los conocimientos, las competencias y los comportamientos necesarios para la toma de decisiones financieras responsables.

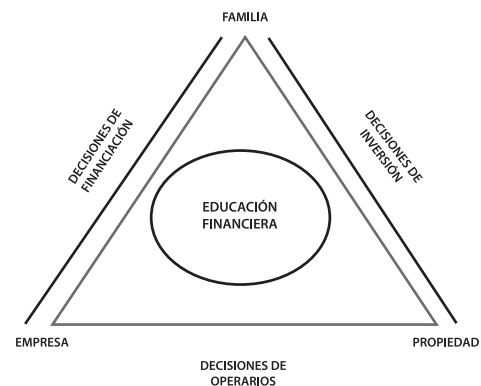
Domínguez (2011) plantea que un empresario tiene que lidiar con las cuestiones financieras desde el momento en que decide crear su empresa y no puede obviarse que el mundo empresarial es sumamente heterogéneo y que, en una proporción elevada, los empresarios actúan individualmente en su condición de autónomos y tienen su propia percepción a la hora de evaluar las decisiones financieras, por ello que la educación financiera adquiere una gran importancia para los emprendedores que se preparan para el inicio de una actividad empresarial y para los gestores de las empresas familiares; sustentada en la identificación de los instrumentos financieros relevantes en cada una de las etapas de la vida de la empresa y de las fases y procesos del ciclo de negocio y la estructura del sistema financiero, productos financieros a disposición de las empresas familiares; que les permita tomar buenas decisiones y puedan ser más autónomos al enfrentarse a cuestiones financieras.

Figura 3: Beneficios de la educación financiera para las empresas familiares



Fuente: Proyecto de investigación Nro 661 “Nivel de Educación Financiera estudiantes de pregrado Universidad del Quindío”

Figura 4: Propuesta de Educación Financiera para Empresas Familiares



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con lo anterior, se presenta la propuesta de educación financiera con una integración dinámica del modelo de los tres círculos, propuesto por Tagiuri y Davis (1982) y adaptado por Gerksick (1997) y Randel; Manfred y Treacy (2007), permite entender las características de la familia, la empresa y la propiedad, como también la forma en que estos se superponen, además ha sido considerado como uno de los modelos que mejor explica las relaciones de familia y la propuesta de educación financiera para las empresas familiares dado la falta de compatibilidad entre las necesidades económicas de la familia y el desempeño financiero de la empresa, al no tener una clara separación de los flujos de caja empresariales y personales como plantea Jaramillo (2006); y la falta de planeación financiera; que les permita orientar los hábitos de consumo inteligente, cultura del ahorro y del seguro, manejo responsable del crédito, independencia financiera, y conocimientos que conduzcan a una acertada toma de decisiones de inversión, financiación y operación.

Conclusiones

Tal como se analizó en el transcurso de este artículo, la educación financiera en la empresa familiar se toma como un aspecto importante que requiere la separación de las finanzas personales de las de la empresa; sustentada en la identificación de los instrumentos financieros relevantes en cada una de las etapas de la vida de la empresa y de las fases y procesos del ciclo de negocio y la estructura del sistema financiero y los productos financieros a disposición de las empresas familiares.

Se identificaron cinco áreas críticas de conflicto según Randel; Manfred y Treacy (2007).

- Capital: ¿Cómo se asignan los recursos financieros de la empresa familiar entre las diferentes demandas de la empresa y la familia?
- Control: ¿Quién tiene el poder de toma de decisiones en la familia y la empresa?
- Ocupación: ¿Cómo se seleccionan los individuos de alta dirección y las posiciones de gobierno en la empresa o la familia?
- Conflicto: ¿Puede el conflicto familiar detener las relaciones humanas o se extiende a la empresa?
- Cultura: ¿Qué valores son esenciales para la familia y la empresa y cómo se transmiten estos valores? Dicha influencia afecta el rendimiento y desempeño de la empresa familiar y de sus integrantes.

Las finanzas de las empresas familiares se tratan en el contexto de las finanzas de las empresas en general y para el desarrollo de la propuesta de educación financiera, además se revisaron algunos antecedentes relacionados con la educación financiera y los temas pertinentes a las finanzas empresariales útiles para toma de decisiones de los gestores y dirigentes de las empresas familiares.

Referencias bibliográficas

Amat, J. (2004). *La continuidad de la empresa familiar*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

Andrade, S. (2005). *Diccionario de finanzas, economía y contabilidad*. Lima: Editorial Andrade.

Barclay, Michael, y Clifford Smith. (1995). "The Maturity Structure of Corporate Debt". *Journal of Finance*, 50: 609-631.

Sinapsis 8 (1): 70 - 81. 2016. Armenia - Colombia

Barnes, L, y Harrison, S. (1976). "Transferring power in the family business". *Harvard Business review*, 4 (1): 105-114.

Barry, B. (1975). "The development of organization structure in family firms". *Journal of general management*, 3 (2): 42-60.

Belausteguigoitia, I. (2004). *Empresas Familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación*. México: Editorial McGraw-Hill.

Belausteguigoitia, I. (2009). *El campo de las empresas familiares en Latinoamérica: nuevas perspectivas: Gestión y Sociedad*. Bogotá: Universidad de la Salle.

Beltrán, A, Torres, E, Camargo, R & Bello, C. (2004). *Pymes: Un reto a la competitividad*. Universidad Externado de Colombia, Facultad de Administración de empresas. Bogotá Colombia.

Brealey, Richard y Stewart, Myers (1993). *Principios de finanzas corporativas*. México: Editorial McGraw-Hill.

Bodie, Z y Merton, Robert C (1999). *Finanzas*. México: Editorial Prentice Hall.

Carbajal, J. (2008). *Educación financiera y bancarización en México*. México: CEEDE.

Chávez, A, Avellaneda, R. & Pérez, P. (2004). "El Perfil Organizacional de las Pymes (Microempresas, Pequeñas y Medianas Empresas) en el sector manufacturero: un análisis integral". *Administración y Organizaciones*, 7: 69-89.

Chua, J., Chrisman, J. & Sharma, P. (1999). "Defining the family business by Behavior entrepreneurship theory and practice", 44 (4): 19-39.

Churchill, N (1986). *Entrepreneurship research directions and methods: The art Of science of Entrepreneurship*. Cambridge: Editorial Bellingier,

Colombia - Congreso de la Republica. (2009), Ley 1328, *disposiciones en materia Financiera, de Seguros, del mercado de valores y otras disposiciones*. Bogotá: Diario oficial.

Domínguez, J. (2011). "Educación Financiera para el empresario". *Extoikos*. (2): 11-112

Donnelly, R. (1964). "The family business". *Harvard Business review*, 4 (2): 93-105.



Maribeth Arrubla Franco

Dreux, D. (1990). "Financing Family Business: Alternatives to selling out or going Public". *Journal of the Family Firm Institute*, 3 (3): 225-244.

Dyer J. (1988). "Culture and continuity in family firms". *Family Business review*, 1(1): 37-50.

Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera. (2010). FOGAFIN, Banco de la República, FOGACOOOP, Min-Hacienda, Min-Educación y Super Financiera.

Friedman, M. y Friedman, S. (1994). *How to Run a Family Business*. Cincinnati, Ohio: Editorial Betterway Books.

Gallo, M. (1995). *La Empresa Familiar*. Barcelona: Editorial Praxis.

Gallo, M, y Amat, J. (2003). *Los Secretos de las Empresas Familiares Centenarias*. Barcelona: Editorial Deusto.

Garzón, M, e Ibarra, A. (2012). La empresa Familiar, Revisión documental. *Revista Desarrollo Gerencial*, 4 (2): 174-214

Gersik, K. (1997). *Generación de Empresas Familiares*. México: Editorial McGraw-Hill.

Gitman y Zutter, J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Editorial Pearson.

Gnan, S. y Weber, M. (2007). Economic and financial education: Concepts, Goals and measurement. *Monetary Policy & The economy*. pp 1-22.

Jaramillo B. (1993). "La Función financiera de la empresa". *Tecnología Administrativa*. Medellín: Universidad de Antioquia. 7 (17-18): 11-87.

Jaramillo. (2006). "Las finanzas de los negocios familiares: El tamaño sí importa" *Debates IESA*, 11 (2): 28-33

Lansberg I, Perrow, E, & Rogolsky, S. (1988). Family Business as an Emerging Field. *Family Business Review*, 1(1): 1-8.

Litz R.(1995). The Family Business: Toward Definitional Clarity, *Family Business Review*, vol. 8, n. 2, Summer:71-81;

Merton, R. (1998). *Continuos- Time Finance* (9 Ed.). Cambridge: Editorial Basil Blackwell.

Miller, D. y Le-Breton (2005). *Managing for the Long Run: Lessons in Competitive*

Advantage from Great Family Businesses. Cambridge, Massachusset: Editorial Harvard Business School Press.

Ministerio de Educación Nacional de Colombia (2012). Mi Plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones Pedagógicas para la educación económica y financiera.

Nájera, A. (2003). "El reto de la función financiera en el siglo XXI", *Eseconomía Nueva Época*, México (5): 199-222

OCDE (2005), Recommendation of the Council on Principles and Good Practices on Financial Education and Awareness.

Pascale, R. (2009). *Decisiones Financieras*. Argentina: Editorial Prentice Hall.

Pérez, R, Garzón, M, & Nieto, M. (2009). "Análisis empírico de la aplicación del modelo de modernización de la gestión para organizaciones en pymes colombianas". *Revista EAN* (65): 77-106.

Poza J. (2004). *Empresas Familiares*. México: Editorial Thomson.

Randel, S, Manfred y Treacy (2007). Family Business. International Encyclopedia of Organizational Studies. England: British Library Cataloguing in Publication Data

Rodríguez, A, (2010). "Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento". *Visión Gerencial*. 1 :188-206.

Ross, S, Westerfield, R y Jordan, B. (2012). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: Editorial McGraw-Hill.

Rueda Galvis, J. (2011). "La profesionalización, elemento clave del éxito de la empresa familiar". *Revista Científica "Visión de Futuro"*, (15): 1-19

Serna, H, y Suárez, E. (2005). *La Empresa Familiar. Estrategias y Herramientas para su sostenibilidad y crecimiento*. Bogotá: Editorial Temis.

Stewart, B (2000). *En busca del Valor*. España: Editorial Gestión 2000.

Superintendencia de Sociedades (2006). Sociedades de Familia en Colombia año 2005. Bogotá: Autor Rodolfo Danies Lacouture.

Reprinted (1996) in the Classics section of *Family Business review*, 9(2), Summer, pp.199-208.



Van, H y Wachowicz, J (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Editorial Pearson.

Ward, J. (2006). *El Éxito en los Negocios de Familia*. Bogotá: Editorial Norma.

Weston, J. y Brigham, E. (1994). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Editorial Mc Graw Hill.

Zevallos, E. (2003). “Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina”. *Revista de la Cepal* (79): 53-70

Zevallos, E. (2007). Restricciones del entorno a la competitividad empresarial En America Latina.