Publicado en México el 07/03/2022

# [El mito de la empresa familiar según Juan Manuel Ponce Díaz](http://www.notasdeprensa.es)

## Lograr que una empresa familiar salga a flote no es difícil, sí lo es mantenerla generación tras generación. Los negocios familiares "en un 70% de las ocasiones desaparecen o son vendidos antes de que la segunda generación llegue a tomar el control". Juan Manuel Ponce Díaz uno de los máximos referentes empresariales dentro de México no lo entiende así

 La voz de Juan Manuel Ponce Díaz CEO de Vive Peninsular es ideal para defender este caso donde la gran diferencia es que hoy en día los mercados globales ya no son esas enormes islas llenas de oportunidades. La economía mundial se ha ido desacelerando y la competencia global se ha ido incrementando. Hoy, esas grandes empresas están batallando por sobrevivir, mientras que los retornos a sus inversiones se reducen y se enfrentan a crisis económicas cada día más comunes. Durante la segunda mitad del siglo XX, las empresas, especialmente las públicas, tenían grandes ventajas al consolidar economías de escala que les permitían ingresar a los mercados globales. Sus estrategias giraban alrededor del tamaño que estas empresas tenían. Juan Manuél Ponce Díaz cita “Eran y aún son compañías que están diseñadas para reunir capital”. Pero Ponce Díaz afirma que la historia es diferente para las empresas familiares. Lo que durante el siglo pasado se consideraban debilidades en los conglomerados familiares, hoy en día se han convertido en importantes fortalezas, que les dan mayor habilidad para adaptarse a las condiciones actuales del mercado. En la actualidad, más allá de las cantidad de inversión, es la calidad de las inversiones lo que cuenta. El conseguir financiamiento externo a la empresa la obliga a conseguir resultados satisfactorios en el corto plazo. En la empresa familiar, el capital que llega es interno y de bajo costo y difícilmente se irá a otra empresa. El objetivo último de la empresa familiar es en términos generacionales. Lo que dice anteriormente Juan Manuel Ponce Díaz es que estas empresas pueden cubrir las necesidades de los socios sin tenerse que preocupar por regresar el monto inicial de inversión en un tiempo determinado. Y aún más, según Ponce Díaz: al ser el capital invertido de la misma familia, tienden a ser mucho más cuidadosos en la forma en que lo gastan y la estricta disciplina en el gasto es una enorme ventaja cuando los mercados se complican. En la siguiente entrega “Juan Manuel Ponce Díaz y El mito de la empresa familiar Parte 2” compartirá más fortalezas que las empresas familiares tienen y que las convierten, desde el punto de vista del futuro empresarial global en el Siglo XXI. Se podrá leer todo sobre la reputación, la habilidad para el cambio y la gobernanza, que es lo que las hace diferentes. Juan Manuel Ponce Díaz

**Datos de contacto:**

Pedro López Huerta

628865412

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/el-mito-de-la-empresa-familiar-segun-juan](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Franquicias Finanzas Emprendedores Recursos humanos



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)