

Perfil económico-financiero de la empresa familiar

1- Introducción

Las empresas familiares constituyen un motor importante de las economías desarrolladas, siendo actualmente el modelo de empresa más extendido en el mundo. Según diversos estudios realizados en Europa, Estados Unidos y América Latina, las empresas familiares representan entre un 70 y un 90 por ciento de la actividad empresarial de un país.

Ahora bien, que se entiende por empresa familiar? Cuales son sus rasgos identificativos? A pesar de haber múltiples planteamientos entorno a estas cuestiones, algunos de ellos más restrictivos que otros, entenderemos por empresa familiar aquella en la cual una misma familia posee el control efectivo de la empresa, tanto a nivel de capital como de dirección, influenciando en la toma de decisiones y actuando con ánimo de transmitir el negocio de generación en generación.

2- Diferencias económico-financieras respecto a la empresa no familiar

A partir de varios estudios empíricos realizados en distintas regiones geográficas y sectores de actividad, se ha llegado a la conclusión de que ambos modelos empresariales ostentan un perfil económico-financiero de signo distinto.

2.1. Dimensión

Cuando hablamos de dimensión, hacemos referencia principalmente al volumen de ventas y de ocupación de la empresa. En este sentido, los estudios transversales realizados por Reynolds (1995), Donckels i Frölich (1991) i Anderson i Reeb (2003) sostienen que, con carácter general, las empresas familiares poseen una dimensión menor respecto a las no familiares.

2.2. Rentabilidad

A pesar de poder haber conflictos de intereses entre la eficiencia del negocio y las pretensiones particulares de la familia en clave de bienestar, las empresas familiares ostentan en su mayoría unas ratios de rentabilidad superiores respecto a las no familiares, debido principalmente a que poseen un mayor incentivo (que afecta positivamente en la productividad) y un menor coste de agencia en base a los vínculos de confianza y familiaridad.

2.3. Expansión o crecimiento

Por lo general, las empresas de carácter familiar poseen un potencial de crecimiento menor respecto a las no familiares, no imputable a la falta de recursos materiales sino a la naturaleza organizativa o estrategia personal.

En este sentido, mientras que la gerencia externa antepone la expansión empresarial frente a la rentabilidad, los gerentes propietarios del capital prefieren mantener el control e índices de rentabilidad en lugar de hipotecarse en aras a una política expansionista.

2.4. Endeudamiento

En cuanto al endeudamiento o financiación de la actividad empresarial existe una amplia diferencia tanto en la forma como en el fondo. Mientras que en las empresas no familiares se recurre a la financiación ajena (ya sea mediante créditos o entrada de nuevos accionistas), las empresas familiares prefieren sufragar los costes mediante beneficios no distribuidos y ahorro familiar. Ello se debe al temor a perder el control del negocio. En este sentido, Bhattacharya y Ravikumar(1997) establecieron el siguiente orden de prelación respecto a la financiación de la empresa familiar: 1. Recursos propios. 2.Deuda a corto plazo. 3. Deuda a largo plazo. 4. Nuevos accionistas.

2.5. Antigüedad

A pesar de haber estudios controvertidos en cuanto a la antigüedad de las empresas, el último estudio realizado al efecto en el año 2002 (Montreal) con empresas españolas, concluye que las empresas familiares gozan de una duración temporal superior en base a su transmisión generacional.

No obstante, en algunas ocasiones se hace difícil el proceso de sucesión del fundador, bien por ineptitud del sucesor, bien por mala intervención del fundador en la transmisión generacional, trayendo como resultado una escasa duración del negocio familiar.

2.6. Profesionalización de la dirección

La profesionalización de la dirección es una cuestión clave e ineludible en cualquier empresa no familiar, donde las únicas credenciales pueden ser valoradas a través de esta vía. Sin embargo, en las empresas familiares suele producirse una confusión de personal entre los

propietarios del capital y la gerencia, que en atención a las propias credenciales no consideran relevante la formación.

3- Conclusiones

Una vez analizadas las variables económico-financieras, todo ello mediante estudios empíricos diversos, podemos afirmar que la empresa familiar tiene una menor dimensión y una menor formación de la gerencia, a pesar de ser más antiguas y más rentables. Ante el resultado de dichos estudios, y sin perjuicio de que cada empresa familiar es única, se ponen de manifiesto las carencias a que debe atender toda empresa familiar que desee profundizar en su desarrollo y consolidación, sin perder eso sí, su naturaleza intrínseca.