PUNTO de EQUILIBRIO

CENTRO DE INVESTIGACIÓN | UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Empresas familiares: un campo de estudio por explorar, por Serhat Yaman

Autor

Serhat Yaman

s.yaman@up.edu.pe

23 enero, 2023

¿Por qué es necesario tratar a las empresas familiares como un tipo distinto de empresa? ¿No se pueden analizar las empresas familiares dentro de las empresas en general? Es posible responder a esas preguntas desde diferentes perspectivas, pero a mí me gustaría hacerlo usando el razonamiento de los autores Pindado y Requejo (2012), porque su punto de vista refleja las respuestas más destacadas de la literatura sobre empresas familiares. Según ellos, para un sector de los estudiosos sobre la materia, el modelo de empresa familiar es un paradigma del que pueden aprender otras corporaciones. Sin embargo, algunas voces han expresado su preocupación por las consecuencias negativas de concentrar los activos corporativos en manos de las familias. Por lo tanto, no está claro si las empresas familiares disfrutan de una posición ventajosa frente a las empresas no familiares a la hora de tomar decisiones corporativas concretas o si, por el contrario, las especificidades de las empresas familiares suponen una carga para el resto de los accionistas y stakeholders implicados en la empresa. A pesar del interés en el control familiar de las empresas y la falta de consenso sobre los beneficios y los inconvenientes de este tipo de estructura de propiedad, la investigación académica sobre las empresas familiares aún está en pañales.

La razón principal por la que las empresas familiares son tan importantes es que constituyen el tipo de estructura de propiedad más frecuente en la mayoría de las economías del mundo (véase, por ejemplo, La Porta, López-de-Silanes y Shleifer, 1999). Estudios recientes documentan que las empresas familiares representan un gran porcentaje del producto bruto interno (PBI) y de la fuerza laboral, no solo en los países en desarrollo sino también en las economías más desarrolladas del mundo (Institute for Family Business, 2014). Ciertamente, el control familiar representa una gran proporción del sector empresarial en regiones con diferentes características institucionales y marcos regulatorios. Claessens, Djankov y Lang (2000) y Faccio y Lang (2002) informan que estas empresas son omnipresentes en Asia oriental y Europa occidental, respectivamente. Este tipo de corporación juega un papel muy importante incluso en la economía estadounidense (Holderness, 2009).

Otro tema para destacar es que, contrariamente a la creencia popular, el control familiar no se restringe únicamente a las pequeñas y medianas empresas. Por supuesto, una gran proporción de las empresas privadas están en manos de sus fundadores y de las familias de los fundadores. Pero incluso entre las empresas que cotizan en bolsa, que son objeto de estudio en la mayoría de las investigaciones académicas, la presencia de familias controladoras no representa una excepción. Las familias propietarias recurren con frecuencia a estructuras de control que les permiten aumentar el tamaño de sus negocios sin ceder el control. El hecho de que el control familiar sea común incluso entre las grandes empresas refuerza la decisión de adoptar una perspectiva de gobierno corporativo en el estudio de las empresas familiares. De manera similar, el predominio de las empresas familiares ayuda a explicar por qué sus decisiones pueden tener consecuencias macroeconómicas y pueden afectar la estabilidad de los mercados financieros.

Trabajos publicados recientemente que se centran en la relación entre el control familiar y los aspectos específicos de las empresas también destacan la necesidad de una mejor comprensión de las peculiaridades del modelo de empresa familiar. La relevancia de dichas compañías para el gobierno corporativo y la economía en su conjunto no solo reside en la ubicuidad de este tipo de empresas, sino también en sus características únicas. Las peculiaridades de las empresas familiares juegan un papel importante en la configuración del comportamiento de una empresa y los procesos de toma de decisiones corporativas. Hasta el momento, la literatura sobre gobierno corporativo y finanzas ha identificado varias características que diferencian a las empresas familiares de otras corporaciones.

Entre los posibles beneficios y ventajas asociados con el control familiar, se podrían incluir los siguientes. En primer lugar, es importante reconocer que las empresas familiares son el resultado de la combinación de dos entidades muy diferentes entre sí: la familia y la empresa. Como consecuencia, el comportamiento de una empresa familiar está determinado por la cultura y los valores corporativos inculcados por el fundador de la empresa y luego moldeados por la familia que la controla a lo largo del tiempo. En segundo lugar, una de las principales preocupaciones de toda familia propietaria es la supervivencia de su negocio porque cada familia contempla su negocio como un activo para legar a las generaciones sucesivas. En tercer lugar, los grandes accionistas familiares suelen centrarse en el largo plazo a la hora de tomar decisiones empresariales y se caracterizan por tener horizontes de inversión más largos en comparación con otras empresas (Durán et al., 2016). Por lo tanto, las empresas familiares son menos propensas a impulsar las ganancias a corto plazo a expensas del desempeño a largo plazo.

En cuarto lugar, otra característica específica de las empresas familiares es su preocupación por la reputación. Con frecuencia, no solo está en juego la reputación de la empresa, sino también el nombre de la familia fundadora, que en muchos casos coincide con el nombre de la firma o la marca del producto. Una última característica distintiva de las empresas familiares que vale la pena

mencionar es la convergencia entre la propiedad y la gestión. A diferencia de las corporaciones de propiedad amplia, en las que el control reside en los gerentes y la propiedad se distribuye entre los inversionistas minoritarios, en las empresas familiares, la familia fundadora suele participar en las actividades gerenciales, ya sea directamente como accionista mayoritario en puestos directivos o indirectamente mediante el nombramiento de miembros de la familia en el consejo.

Finalmente, desde la perspectiva de América Latina, la importancia de las empresas familiares no es menos que el resto del mundo, Al contrario, algunos trabajos nos muestran que el porcentaje de las empresas familiares en América Latina es mayor que el promedio del mundo. Según el trabajo de Jara et al. (2018) el porcentaje de las empresas familiares es 75.84% para Perú, 75.33% para Chile, 55.42% para Colombia, 52.32% para Brasil, 37.72% para México y 36.81% para Argentina. Considerando estos porcentajes como lo novedoso del campo de las empresas familiares (a nivel mundial) y las aún iniciales investigaciones hechas en América Latina sobre el tema, se puede decir que todavía hay mucho trabajo en este continente del sur de América para los investigadores.

Referencias:

Claessens, S., Djankov, S. and Lang, L.H., 2000. The separation of ownership and control in East Asian corporations. Journal of financial Economics, 58(1-2), pp.81-112.

Durán, R.F., Lozano, M.B. and Yaman, S., 2016. Is family control relevant for corporate cash holding policy?. Journal of Business Finance & Accounting, 43(9-10), pp.1325-1360.

Faccio, M. and Lang, L.H., 2002. The ultimate ownership of Western European corporations. Journal of financial economics, 65(3), pp.365-395.

Holderness, C.G., 2009. The myth of diffuse ownership in the United States. The Review of Financial Studies, 22(4), pp.1377-1408.

Jara, M., López-Iturriaga, F., San-Martín, P. and Saona, P., 2019. Corporate governance in Latin American firms: Contestability of control and firm value. BRQ Business Research Quarterly, 22(4), pp.257-274.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R., 2000. Investor protection and corporate governance. Journal of financial economics, 58(1-2), pp.3-27.

Pindado, J. and Requejo, I., 2012. Governance and family firms. Edward Elgar Publishing.