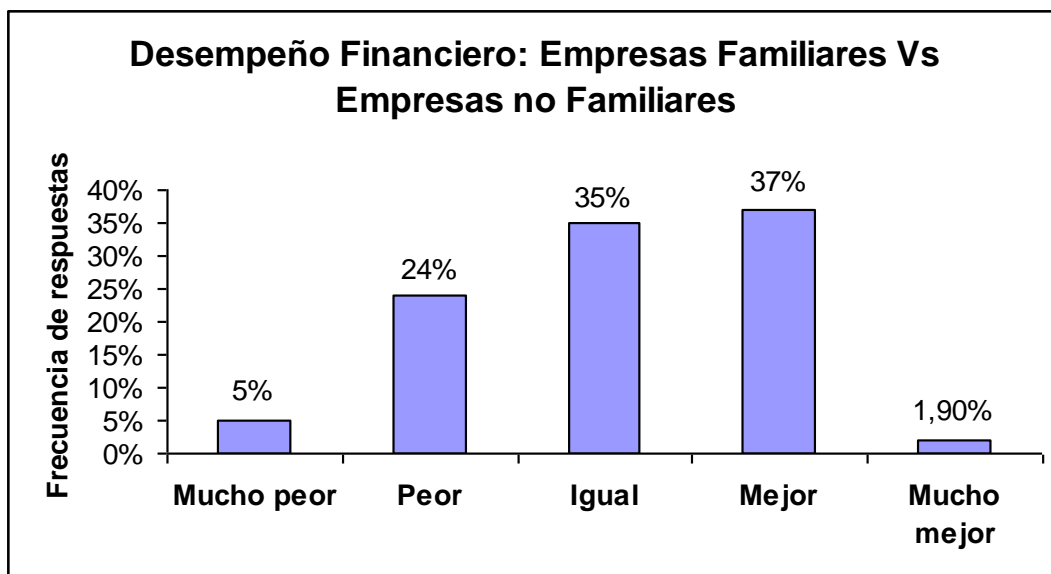


Conclusiones del estudio "La empresa familiar: percepciones de los estudiantes de MBA"

Segunda parte: El desempeño financiero

Los estudiantes de MBA consideran que las empresas familiares tienen un mejor desempeño financiero que las que no lo son, según los resultados de la investigación realizada por la Cátedra de Empresa Familiar del IESE, donde se analiza cómo perciben los estudiantes de MBA a las empresas familiares.



Diversas investigaciones realizadas anteriormente en esta área han demostrado que, de hecho, las empresas familiares a menudo superan a las no familiares en sus resultados financieros. Sin embargo, estos mismos estudios concluyen que cuando los fundadores se jubilan, los resultados varían. Así, el desempeño financiero de las firmas familiares dirigidas por los descendientes del fundador es menor que el de aquellas empresas lideradas por su fundador. Los investigadores han descubierto que esa gestión familiar aumenta el desempeño financiero de las empresas familiares cuando el fundador es el director general de la compañía o bien el presidente, con un director general no familiar. Sin embargo, la gestión familiar destruye valor cuando son miembros de las siguientes generaciones los que actúan como presidente o de director

general. Y eso no es todo: las empresas en las que el director general es el propio fundador y tienen sistemas de control bien establecidos son cerca de un 25% más valiosas que las no familiares¹.

Algunos indicadores

En términos de ROA (rendimiento de los activos), también se ve que las empresas familiares tienen un mejor desempeño que las que no son de titularidad familiar. Asimismo, otras investigaciones sugieren un mejor desempeño financiero en los negocios familiares, en comparación con los que no lo son, y en especial en aquellas compañías en las que el director es un miembro de la familia. Una posible interpretación de estas conclusiones puede ser que los miembros de la familia tienen un vínculo emocional con la empresa, entienden su propósito y su misión, y por lo tanto los directivos familiares es más probable que se vean a sí mismos como guardianes de la empresa familiar. Si se toma como medida la "Q de Tobin" (Valor de mercado/ valor contable), otro de los indicadores a menudo utilizados para valorar el desempeño financiero, el ratio de las empresas familiares suele ser un 10% mayor que en las no familiares, dato que indica que su desempeño financiero es mejor que en las no familiares.

Conclusiones

Se puede concluir, por tanto, que la naturaleza familiar de un negocio parece tener un efecto importante en su desempeño financiero. Esto puede ser una consecuencia de la visión a largo plazo de las empresas familiares, en comparación con la visión a corto plazo que impera en las firmas no familiares. Las empresas familiares están dispuestas a rechazar el crecimiento si es necesario, dado que su primer objetivo financiero es no perder el control del negocio para poder pasarlo a las siguientes generaciones. En general, las empresas familiares parecen ser más reflexivas y prudentes que las no familiares en sus estrategias financieras, porque ven sus negocios como un legado que debe alimentarse y preservarse a lo largo del tiempo.

¹ Villalonga y Amit, 2006.