

PERFIL DE LAS NUEVAS INICIATIVAS EMPRESARIALES FAMILIARES

Llopis Vañó, Francisco y Úbeda García, Mercedes
Dpto. de Organización de Empresas. Universidad de Alicante
francisco.llopis@ua.es

Palabras clave: iniciativa empresarial, emprendedores y empresa familiar.

El objeto del presente trabajo es poner de relieve un aspecto peculiar que suele presentar la iniciativa empresarial, derivada de la importancia que ejerce la estructura familiar en el proceso de creación organizacional, la cual no sólo es significativa en esta fase de lanzamiento, sino que una vez dado este paso, en numerosas ocasiones quedan indisolublemente unidas estas dos esferas sociales, generando lo que se conoce como empresa familiar. De esta forma, se trata de enlazar estos dos campos científicos y entresacar sus principales interrelaciones tal y como efectúan Dyer y Handler (1994; 79). Así, es significativa la aportación de Hoy y Verper (1994; 19), los cuales intentan establecer las uniones entre la teoría de la iniciativa emprendedora y la empresa familiar. De esta relación se deriva que efectivamente existe un fuerte nexo entre la iniciativa empresarial y el entorno familiar del empresario; de hecho, esta realidad es realmente significativa, pues buena parte de las empresas nacen como empresas familiares (Gallo y García, 1989; 67).

En esta línea, es conocido que el empresario debe de apoyarse en su entorno más cercano para tener acceso a una serie de recursos básicos, y en esta situación destaca la posición que en concreto ocupa la familia del emprendedor. De hecho, uno de los recursos más importantes que tiene el fundador es su propia familia; así sus miembros le generan a diario una buena razón para trabajar esforzadamente para alcanzar sus objetivos, constituyéndose ellos en el cimiento para que esta empresa sea firme y duradera, sin olvidar que además buena parte de todos los recursos, tanto materiales como intangibles, surgen del seno familiar (Oltra, 1997; 51 y Dyer y Handler, 1994; 72). En este sentido, López, Revuelta y Sánchez (1998; 161) indican que el solapamiento entre los dos sistemas, familia y empresa, está considerado como la génesis tanto de sus peculiares ventajas competitivas como de sus problemas típicos.

No obstante esta realidad, lo cierto es que ha habido una ausencia generalizada del estudio y problemática propia de la empresa familiar, generando que este colectivo empresarial se presente como un fenómeno no estudiado, o más bien incorrectamente analizado (Litz, 1997 y Chua,

Chrisman y Sharma, 1999). Así, el principal tema de estudio ha girado en torno al tema de la sucesión directiva de la misma, la cual sí que posee una tradición investigadora, recibiendo en los últimos años un interés especial (Cabrera Suárez y de Saá Pérez, 1998; 359 y Cabrera Suárez y García Almeida, 2000; 48).

De otro lado, analizando el tejido empresarial apreciamos claramente que la presencia de este colectivo es prácticamente generalizada, configurándose en un tupido andamiaje en las economías de todos los países, y constituyendo un elevado porcentaje del PIB y de los puestos de trabajo de cualquier nación, por lo que no resulta ocioso estudiar sus particularidades, y conocer cómo inciden sus puntos fuertes y débiles en el momento de crear una nueva organización empresarial (Oltra, 1997 y Westhead y Cowling, 1998).

Comprendida la especial naturaleza de este colectivo veamos a continuación cómo se presentan las nuevas iniciativas empresariales y en concreto aquellas marcadas por el carácter familiar. Para ello, dentro de los resultados de un trabajo de investigación más amplio, nos vamos a centrar en conocer las principales diferencias que estas nuevas iniciativas muestran en función de su carácter familiar o no, con el objetivo de ayudarnos a entender mejor su propio funcionamiento.

El estudio se ha centrado sobre un colectivo 94 de pequeñas empresas (tomando como variable el número de empleados y en concreto el intervalo comprendido entre 10 y 99 empleados) de reciente incorporación al mercado, ubicadas en la provincia de Alicante y pertenecientes al sector industrial, las cuales contaban en el momento de recogida de la información con una antigüedad mínima de dos años y máxima de cinco. En este trabajo, junto al factor que nos permite discriminar entre empresas familiares y empresas no familiares y el sector de actividad de las mismas, empleamos otras variables que nos ayudarán a conocer mejor tanto la naturaleza de la nueva empresa como la de la persona que está al frente de la misma: *origen de la iniciativa, relación del sector de actividad actual con la experiencia laboral previa, experiencia previa en gerencia, edad del empresario, formación/estudios del empresario, participación del empresario en el capital de la iniciativa y confección de un plan de empresa.*

Con relación al carácter familiar, y para poder conocer qué empresas pertenecen a dicho colectivo, hemos utilizado la siguiente definición para que el gerente de las empresas del estudio, que era el destinatario del cuestionario, se decantara entre una de las dos opciones posibles: *empresa*

familiar es aquella en la que las decisiones están ampliamente influenciadas por un colectivo de personas que mantienen relaciones familiares, las cuales disfrutan de la propiedad de los medios y/o la participación en la dirección.

Analizando los resultados de este estudio, comprobamos en primer lugar que las empresas familiares sí que se constituyen como un colectivo importante dentro de las nuevas iniciativas industriales, por lo que entendemos que no es baladí tener en cuenta esta variable a la hora de estudiar el proceso de creación de empresas. Además observamos que el resto de variables muestran diferencias significativas con relación a las diferentes categorías propuestas. En este sentido y apoyándonos en las opciones más habituales podemos sugerir el siguiente perfil para las nuevas incorporaciones empresariales:

- Se trata de empresas que tienen su origen, básicamente, en la transformación de empresas o en la acción de nuevos emprendedores independientes; en cualquier caso la experiencia laboral del empresario está relacionada con la nueva actividad, si bien el mismo no suele tener experiencia previa en gerencia; además se trata de un empresario de mediana edad que no tiene estudios universitarios, que no ostenta posiciones minoritarias en cuanto a la participación en la propiedad de la empresa y que no suele desarrollar una planificación formalizada de la dirección.
- Por otro lado, ante este perfil del nuevo empresario, observamos que el carácter familiar o no de la iniciativa no se decanta a favor de uno de los dos colectivos, por lo que reafirmamos la esencial presencia de las empresas familiares dentro del proceso de la iniciativa empresarial.
- Junto a ello, comprobamos que las actividades industriales mayoritarias son las que se decantan por la opción empresa familiar, por lo que este colectivo se presenta como un componente básico de los sectores tradicionales. Este resultado es fácilmente comprensible ya que las empresas familiares suelen disponer de un mayor conocimiento y más concreto a la vez sobre ciertas actividades productivas; al mismo tiempo, son quizá más reacias a los cambios y a la innovación hacia sectores más novedosos, los cuales son copados normalmente por empresas que no parten de este carácter familiar. Esta situación queda explicada sencillamente por el hecho de que en general la facilidad de recursos y relaciones inciden en el proceso de la iniciativa empresarial (Llopis et al. 1999), y en esta ocasión es precisamente la familia la que hace o ejerce de cadena de transmisión de los mismos y facilita claramente la generación de nuevas iniciativas, en torno,

claro está, a estas actividades empresariales más tradicionales; canalizando el apoyo de la estructura familiar hacia estos sectores concretos. Por el contrario, entendemos que la generación de nuevas empresas en sectores minoritarios queda nutrido básicamente por emprendedores que se escapan de este ciclo de desarrollo empresarial tradicional y pretenden ocupar nuevos nichos o huecos de mercado.

- Finalmente, un análisis conjunto del resto de variables utilizadas nos ha permitido establecer un perfil de las nuevas iniciativas empresariales familiares. Se trata de empresas que suelen proceder de la transformación de otras anteriores, al frente de las cuales se sitúa preferentemente un empresario joven con formación académica de al menos bachillerato, pero que por el contrario no presenta experiencia en gerencia ni con la actividad profesional previa; este hecho junto a su posición minoritaria que presenta dentro de la estructura de propiedad le lleva a inclinarse o esbozar cierta formalización de la actividad directiva, la cual permite un mayor seguimiento y control por el resto de miembros familiares y/o propietarios de la empresa.

Bibliografía

- CABRERA SUÁREZ, M. K. y de SAÁ PÉREZ, P. (1998): «La empresa familiar desde la perspectiva de la teoría de recursos y capacidades», *VIII Congreso Nacional de AEDEM*, vol. II A, págs. 359-370.
- CABRERA SUÁREZ, M. K. y GARCÍA ALMEIDA, D. J. (2000): «La teoría de la empresa basada en el conocimiento y la formación del sucesor en la empresa familiar», *ESIC-MARKET*, mayo-agosto, nº 106, págs. 47-57.
- CHUA, J. H., CHRISMAN, J. J. y SHARMA, P. (1999): «Defining the family business by behavior», *Entrepreneurship Theory and Practice*, verano, págs. 19-39.
- DYER, W. G. Jr y HANDLER, W. (1994): «Entrepreneurship and family business: exploring the connections», *Entrepreneurship Theory and Practice*, otoño, págs. 71-83.
- GALLO, M. A. y GARCÍA, C. (1989): «La empresa familiar en la economía española», *Papeles de Economía Española*, nº 39, pág. 67-85.
- HOY, F. y VERPER, T. G. (1994): «Emerging business, emerging field: entrepreneurship and family firm», *Entrepreneurship Theory and Practice*, otoño, págs. 9-23.
- LITZ, R. A. (1997): «The family firm's exclusion from business school research: explaining the void; addressing the opportunity», *Entrepreneurship Theory and Practice*, primavera, págs. 55-71.

LLOPIS, F. et. al. (1999): «Nuevas empresas y grado de diversidad sectorial en las empresas con tradición industrial: una aproximación a la provincia de Alicante», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3. págs. 93-107.

LÓPEZ GARCÍA, R., REVUELTA BORDOY, D. y SÁNCHEZ PÉREZ, J. (1998): «Desafío de las pymes familiares», *ESIC-MARKET*, enero-abril, págs. 159-173.

OLTRA, V. (1997): «La empresa familiar y su dinámica propia», *Harvard Deusto Business Review*, nº 81, nov-dic, págs. 42-51.

WESTHEAD, P. y COWLING, M. (1998): «Family firm research: the need for a methodological rethink», *Entrepreneurship Theory and Practice*, otoño, págs. 31-56.