

7. Conclusiones

El análisis realizado en los apartados anteriores ayuda a pensar que puede haber mucho de acierto en las afirmaciones que se presentan en la introducción sobre la presencia de una 'lógica financiera particular' de las empresas familiares.

De acuerdo con los principios generalmente aceptados en dirección financiera de empresas, el último objetivo de la función financiera es maximizar el valor de las acciones, que los textos recomiendan medir a través del precio asignado por el mercado.

Pero en la empresa familiar, este valor no queda únicamente representado por el precio, pues **en el valor también influyen aspectos tan críticos como transmitir una tradición, ofrecer oportunidades de trabajo a los miembros de la familia y tener la posibilidad de ostentar el poder durante períodos prolongados de tiempo**. Además, muchas de estas empresas no están presentes en Bolsa con lo que el término "precio de mercado" pierde aún más su importancia a favor de los otros factores de valoración.

El hecho de que el análisis se haya realizado con un grupo de empresas familiares que figuran entre las mayores empresas catalanas del sector, así como la similitud de características de los directores financieros de algunas de estas empresas con los de las de tipo no familiar, conduce también a pensar que **las peculiaridades de estas lógicas financieras en las empresas familiares no se deben tanto a la falta de conocimientos o de racionalidad técnico-financiera** de quienes las dirigen, como a la influencia de las preferencias personales de ellos y de otros miembros de la familia que ostentan el poder en la empresa familiar.

Por otra parte, el hecho de no haber encontrado relaciones significativas entre las dimensiones estudiadas, parece indicar que **muchas de estas empresas familiares actúan de acuerdo con las características de personalidad de sus fundadores**, bien influyendo ellos directamente si todavía viven, bien influyendo a través de una cultura que pervive en sus sucesores, en lugar de seguir lo que podrían llamarse los patrones de comportamiento estratégicos y financieros generalmente recomendados y aceptados, para que una empresa alcance pronto el desarrollo necesario y sobreviva con éxito a las evoluciones del mercado.

Por otra parte, al mismo tiempo que hay empresas familiares que siguen esta 'lógica financiera particular', **también hay empresas familiares que siguen la misma lógica que las empresas de mercado carácter no familiar, resultando comparables a ellas e incluso superándolas** en las diversas dimensiones de comportamiento que se han analizado, este hecho se acentúa a medida que el tamaño de las empresas es mayor.

Si los comentarios que a continuación se van a hacer, y que en ningún caso se pueden aplicar a todas las empresas familiares (pues la característica a

predicar de muchas de ellas es su “excelencia”) reflejaran suficientemente bien la realidad, la expresión **“la empresa familiar tiene que profesionalizarse”**, en el caso de algunas empresas familiares importantes, tendría que entenderse como la importante evolución de determinadas preferencias personales de miembros de la familia que ostentan el poder en la empresa o son propietarios significativos; dicho de otra forma, tendría que entenderse como la **evolución de una racionalidad psicológica**, más influida por sus ideales de lo que debería ser, y que no les permite apreciar en su justo punto las oportunidades, peligros, fortalezas y debilidades de su empresa para generar mayor riqueza económica, **hacia una racionalidad técnica** que promoviera la adopción de las prácticas generalmente aceptadas en la dirección financiera de empresas.

Las diferencias encontradas en el análisis de las distintas dimensiones indican que **las preferencias personales sobre “Crecimiento”, “Riesgo” y “Control de la propiedad” son el principal origen** al que se le puede atribuir la existencia e implantación **de la ‘lógica financiera particular’**.

Como es bien conocido, los recursos económicos para el desarrollo de la empresa proceden de dos fuentes: la autofinanciación (rentabilidad) y la obtención de fondos en los mercados de capital.

En relación con su “Crecimiento”, **las empresas familiares estudiadas, en comparación con las empresas no familiares, tienen una media de edad similar** (o incluso ligeramente superior), y al mismo tiempo tienen promedios de ventas inferiores, es decir, **algunas de ellas crecen más despacio o no quieren alcanzar los tamaños que podrían conseguir si emplearan todos los recursos de que pueden disponer**. Por otra parte, también parece que las empresas familiares destinan un menor porcentaje de sus ventas a gastos para potenciar su desarrollo a medio y largo plazo.

En relación con el “Riesgo”, se ha observado la resistencia que ofrecen algunas empresas familiares. Resistencia manifestada a través de **un menor uso de la contratación fija del personal y un nivel de endeudamiento a largo plazo bastante inferior** al de las empresas no familiares.

De manera similar, en relación con el “Control de la propiedad”, se ha visto como las empresas familiares tienen **un promedio de capital social inferior y no tienden a admitir socios tipo instituciones financieras o inversores externos** que, lógicamente, no son miembros de la familia.

Frente a esta situación es oportuno preguntarse: ¿Por qué la aversión de estas empresas familiares a la pérdida de control de la propiedad y al riesgo, que les conduce a limitar seriamente su capacidad de crecimiento?

Si las respuestas fueran “sus directivos-propietarios no quieren tener que dar cuenta a nadie, no quieren ser controlados, o lo que desean es poder hacer con lo suyo lo que quieren”, o no están en condiciones de enseñar la auténtica situación de su empresa, o hace tiempo que no tienen nuevas ideas de negocio, con lo cual se estarían autoexcluyendo de poder competir en el futuro, más en un sector donde el crecimiento es un factor importante.

En otro orden de cosas encontramos la problemática asociada a la sucesión. **Las relaciones entre los sucesores pueden ser una fuente de conflictos internos**, al igual que ocurre con **la falta de interés de los sucesores por el negocio**, que **puede ocasionar ineficiencias en su gestión** y graves dificultades para su continuidad. La lógica empresarial estándar nos diría que en cada puesto debe haber el profesional con la formación y características adecuadas, independientemente de su condición familiar.

Desde otra perspectiva, estas empresas han demostrado, y demuestran, una **alta capacidad de obtención de beneficios**, asociados éstos a altos rendimientos en cuanto a rentabilidad económica y financiera se refiere.

En ese sentido, **optan claramente por la autofinanciación**, obteniendo un bajo coste del capital financiero, evitando así la financiación externa (bolsa, fondos de capital-riesgo, bancos, etc.). Ello permite obtener una **gran independencia de acción**, más si se tiene en cuenta que por lo general no tienen que soportar la presión ejercida por el mercado de capitales.

Además, la concentración de la propiedad en pocas manos permite la **cercanía entre la propiedad del capital y los directores o gestores de la empresa**, **evitando la aparición de los "problemas de agencia"** o en su defecto, permitiendo su minimización gracias a sencillas políticas de incentivos. Estas políticas serían aún más efectivas si en su naturaleza hubiese la posibilidad de introducir como recompensa la toma de participación en el capital de la empresa, ya que en cierta manera se haría coincidir al 'agente' con el 'principal', pasando el gestor a ser también copropietario.