

Influencia de la gestión familiar en el proceso de internacionalización y su impacto sobre el rendimiento financiero

The influence of family management on the internationalization process and its impact on financial performance

MORALES-LÓPEZ, Tania [1](#); CASADO-BELMONTE, María del Pilar [2](#); MARTÍNEZ-ROMERO, María J. [3](#)

Recibido: 31/07/2018 • Aprobado: 17/12/2018 • Publicado 21/01/2019

Contenido

- [1. Introducción](#)
- [2. Revisión de la literatura](#)
- [3. Diseño de la investigación](#)
- [4. Resultados](#)
- [5. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

Actualmente, no existe una amplia investigación acerca de la relación entre la internacionalización de la empresa familiar y su rendimiento financiero. Este estudio realizado sobre una muestra de 203 empresas familiares y no familiares pretende cubrir esta brecha en investigación. Los resultados obtenidos revelan que el hecho de que una empresa tenga su propiedad en manos de una familia afecta positivamente al rendimiento financiero y al proceso de internacionalización. Sin embargo, el hecho de que una empresa tenga su propiedad en manos de una familia no resulta significativo para el desempeño originado a causa de la internacionalización.

Palabras clave: Empresa familiar; internacionalización; rendimiento financiero.

ABSTRACT:

Currently, there is no extensive research on the relationship between the internationalization of the family business and its financial performance. This study, carried out on a sample of 203 family and non-family businesses, aims to cover this research gap. The results reveal that the fact that a firm has its property in the hands of a family positively affects the financial performance and the internationalization process. However, the fact that a firm has its property in the hands of a family is not significant for the performance originated due to internationalization.

Keywords: Family firm; internationalization; financial performance

1. Introducción

Las empresas familiares (EF) representan aproximadamente el 89% del total de empresas españolas, según el Instituto de Empresa Familiar (Instituto de Empresa Familiar, 2015).

Actualmente, se hace necesario embarcarse en un proceso de expansión internacional como consecuencia de la creciente globalización (Kelley, Bosma y Amorós, 2011) o simplemente por necesidad de supervivencia (Kontinen y Ojala, 2010). Actualmente, la investigación acerca del efecto que tiene sobre el proceso de internacionalización y su rendimiento financiero el hecho de que una empresa sea gestionada familiarmente, es bastante escasa (Fernández-Olmos, Gargallo-Castel y Giner-Bagües, 2016). Las evidencias empíricas se han centrado mayoritariamente en analizar las diferencias existentes entre empresas familiares y no familiares o bien, las diferencias entre empresas en primera y sucesivas generaciones (Fernández y Nieto, 2005; Claver, Rienda y Quer, 2008; Muñoz-Bullón y Sánchez-Bueno, 2012; Kontinen y Ojala, 2010).

Así pues, el objetivo de este estudio es ampliar la investigación acerca de la empresa familiar, la internacionalización y el rendimiento financiero, para así contribuir a un mejor entendimiento del comportamiento de la gestión y características familiares. En primer lugar, se pretende conocer si existen diferencias en el rendimiento de las empresas dependiendo de si su gestión está en manos de una familia o no. En segundo lugar, ya que la revisión de la literatura sugiere que el proceso de expansión para una EF es más difícil que para una empresa no familiar, se plantea la posibilidad de que exista una relación positiva entre las empresas gestionadas familiarmente y el proceso de internacionalización. Por último, se han querido unificar los objetivos anteriormente descritos para aportar algún tipo de conclusión en cuanto al rendimiento originado por la internacionalización de las empresas familiares.

La estructura de este análisis comienza con una revisión del marco teórico más relevante, diferenciando entre concepto de empresa familiar, internacionalización en la empresa familiar, y rendimiento financiero de la empresa familiar. Posteriormente, se describe la muestra utilizada. Asimismo, se expone la metodología empleada y, por último, las principales conclusiones y limitaciones.

2. Revisión de la literatura

2.1. Concepto de empresa familiar

Actualmente, no existe un concepto generalizado de empresa familiar (Chrisman, Chua, Pearson y Barnett, 2012). Gran parte de las definiciones se basan en el concepto de propiedad (Gallo, 1995). Otras, se centran en quién tiene el poder de dirección (Tsang, 2001). Algunos autores definen la empresa familiar como aquella en la que la familia tiene la mayoría de la propiedad, y por tanto, puede ejercer un control sobre la misma (Gallo y Sveen, 2001). Lee y Tan (2001) consideran que una empresa es familiar cuando la familia posee el 50% o más de la propiedad. Según Littunen y Hyrsky, (2000) una empresa familiar es aquella que pertenece a una familia. Bannò y Trento (2016) exponen que la definición de EF es pluridimensional, siendo estas dimensiones la propiedad de la familia, la dirección por parte de miembros de la familia y la participación de las siguientes generaciones.

Las empresas familiares se diferencian del resto por sus valores, objetivos y estrategias (Martín, Sánchez y Alemán, 2007; Martínez-Romero y Rojo-Ramírez, 2017; Chrisman et al., 2012), y en especial por su cultura organizacional (Fuentes-Lombardo, Martos y Martínez-Jiménez, 2007). Una gran diferencia a la hora de tomar decisiones es la riqueza socioemocional o no económica que ostentan las EF (Gómez-Mejía, Cruz, Berrone y De Castro, 2011; Martínez-Romero y Rojo Ramírez, 2016).

Se puede observar en la revisión de la literatura, que existen distintas teorías que tratan de explicar el comportamiento de la empresa familiar:

-Visión basada en recursos (RBV). Se centra en el supuesto de que las ventajas competitivas de una empresa dependen del acceso a los recursos, y se podrán mantener en el tiempo cuando dichos recursos sean difícilmente imitables (Barney, 1991). En el caso de las EF, destacan una serie de recursos específicos conocidos como "Familiness" que les permiten crear ventajas competitivas (Arregle, Hitt, Sirmon y Very, 2007; Pearson et al., 2008). Sin embargo, dichos recursos también pueden resultar perjudiciales para el desempeño empresarial (Kraus, Harms y Fink, 2011).

-Teoría de Agencia. La base principal de esta teoría establece que las personas actúan en beneficio propio y no en el de la empresa. Esto provoca asimetría en la información y divergencia de intereses entre el principal y el agente, que se manifiesta en los denominados "Costes de Agencia" en los que se incurre para evitar dichos problemas (Jensen y Meckling, 1976). Hasta el momento, no existe consenso sobre el efecto de los costes de agencia en las empresas familiares (Mitter, Duller, Feldbauer-Durstmüller y Kraus, 2014).

-Teoría de la Administración. Al contrario que en la Teoría de la Agencia, establece que los miembros de la organización actúan conforme a los objetivos de la misma, y no en su propio beneficio (Davis, Schoorman y Donaldson, 1997). Se pueden relacionar las bases de esta teoría con las características de las EF, tales como el altruismo, comportamiento cooperativo y relaciones de confianza (Schulze et al., 2003; Le Breton-Miller y Miller, 2009).

Para conocer si las características propias de la empresa familiar afectan al desempeño financiero se plantea la siguiente hipótesis:

H1. La gestión familiar tiene un impacto significativo en el rendimiento financiero

2.2. Internacionalización en empresa familiar

La internacionalización de la empresa familiar se puede considerar como una vía de crecimiento de la misma, y a su vez, una forma de asumir riesgos a través del emprendimiento (Kraus et al., 2012). El deseo de continuidad de la empresa por parte de generaciones futuras puede ser otra causa que explique el crecimiento de la empresa a través de la internacionalización (Fuentes-Lombardo, 2006). Se pueden encontrar artículos en los que definen a la EF con un perfil cauteloso y ajeno al riesgo, mientras que otros, sin embargo, los relacionan con perfiles emprendedores (Sharma, 2011; Kraus et al., 2012). Los estudios centrados en este tema revelan que las EF son heterogéneas, mostrando resultados diferentes en el proceso de internacionalización (Pukall y Calabrò, 2014). La expansión fuera del ámbito nacional va a depender del acceso y la gestión de recursos específicos (Peng, 2001). Además, la internacionalización requiere cambios en la cultura organizacional y sistemas que promuevan una descentralización en el proceso de toma de decisiones (Fernández y Nieto, 2005; Gallo y Svern, 1991).

El proceso de internacionalización de las empresas familiares difiere del de las no familiares (Kontinen y Ojala, 2010). Principalmente, la internacionalización en las empresas familiares se caracteriza por ser un proceso secuencial y más tardío, conocido como modelo de Uppsala, (Graves y Thomas, 2004; George, Wiklund y Zahra, 2005). Además, en el caso de empresas familiares, la localización geográfica de destino suele coincidir con países cercanos y/o semejantes (Graves y Thomas, 2004; Puig y Pérez, 2009). Las causas principales de lo anterior, suelen ser la falta de capital, conocimiento y personal cualificado (Fernández y Nieto, 2006; Gallo y García-Pont, 1996), así como la desconfianza y el rechazo a delegar el poder de decisión a otras personas (Bhaumik, Driffield & Pal, 2010), lo que hace la internacionalización más difícil. Estos aspectos negativos se pueden superar a través del uso de recursos externos, tales como la presencia de propietarios y/o asesores no familiares o redes internacionales (Kraus, Mensching, Calabrò, Cheng y Filser, 2016). El empleo de los recursos externos resulta beneficioso en el proceso de internacionalización (Calabrò, Torchia, Pukall y Mussolino, 2013), sin embargo, implica una reducción del poder sobre la empresa (Gomez-Mejia et al., 2011). Respecto a los aspectos favorables en la internacionalización de las EF destacan la visión hacia el largo plazo y la fluidez en la toma de decisiones (Gallo y García-Pont, 1996; Mitter et al., 2014). También lo es el hecho de que las EF crean redes más duraderas y de confianza con sus clientes (Mitter et al., 2014). La presencia de nuevas generaciones puede ser un aspecto clave en el proceso de internacionalización (Seijo y Menéndez, 2004). La falta de innovación puede ser una desventaja para las EF, mientras que, el hecho de innovar permite crear una ventaja competitiva sostenible que influya positivamente en la expansión internacional (Filipescu, Rialp y Rialp, 2009). Una estrategia de internacionalización empleada actualmente consiste en la creación de grupos empresariales controlados por la EF en una economía desarrollada, localizando las filiales en países emergentes (Lien, Teng y Li, 2016). Estas alianzas estratégicas no resultan favorables para las EF, a no ser que las empresas con las que trabajen también sean familiares

(Fuentes-Lombardo y Fernández-Ortiz, 2010).

Centrándonos en el miedo a perder el poder en la empresa, cabe destacar las consecuencias de la separación entre la propiedad y el control expuestas en la Teoría de Agencia (Jensen y Meckling, 1976). La existencia de gerentes distintos a los propietarios puede generar conflictos de intereses entre ambos. Los propietarios incurrirán en costes adicionales para evitar que los gerentes vayan en contra de sus intereses (Del Giudice, 2017). Sin embargo, en el proceso de internacionalización, la presencia de gerentes locales, es decir, distintos a los familiares, permite liberar a los propietarios de un exceso de responsabilidad (Woods, Dalziel y Barton, 2012) además de aportar conocimientos a la EF (Choi y Beamish, 2004).

Aunque la mayoría de los estudios sugieren que a las empresas familiares les cuesta más iniciar con éxito un proceso de expansión internacional, existen investigaciones que argumentan todo lo contrario. Por ello, se plantea la siguiente hipótesis con el objetivo de conocer si el presente estudio está en línea con la mayoría de las investigaciones o no:

H2. El hecho de que la empresa sea familiar afecta positivamente al proceso de internacionalización.

2.3. Rendimiento financiero en la empresa familiar

Actualmente, son escasas las investigaciones que comparan el efecto de la internacionalización en el rendimiento financiero de las empresas familiares, y la mayoría de los estudios existentes se centran en aquéllas que cotizan en bolsa (Graves y Shan, 2014). Es por ello, que aún no está claro si el efecto de la internacionalización en el rendimiento financiero difiere entre empresas familiares y no familiares (Pukall y Calabrò, 2014).

En este sentido, la literatura previa sugiere que la rentabilidad económica de las empresas familiares no cotizadas en bolsa es superior a la de las empresas no familiares (McConaughy, Matthews y Fialko, 2001; Lee, 2006), debiéndose a unos márgenes de beneficio superiores (Graves y Shan, 2014). En contraposición, Westhead, Howorth y Cowling (2002), consideran que no existen diferencias significativas entre las EF y las no familiares. El rendimiento de una EF depende, además del control familiar, del efecto que éste tiene en los costes y beneficios derivados de la Teoría de Agencia (Dyer, 2006). Desde esta perspectiva, Chrisman, Chua y Litz, (2004) establecen que la influencia familiar afecta tanto positiva como negativamente en dichos costes. Jensen y Meckling, (1976) consideran que la concentración de la propiedad es favorable para el rendimiento de una empresa, ya que reduce los posibles problemas entre propiedad y gestión a los que hace referencia la Teoría de Agencia. Opuestamente, Fama y Jensen (1983) y Gómez-Mejía, (2001) estudian el efecto de la concentración de la propiedad en el rendimiento de las empresas, concluyendo que aquéllas con propiedad concentrada, como es el caso de las EF, presentan una rentabilidad menor que las que no lo son, debido a divergencias de intereses entre accionistas mayoritarios y minoritarios.

Desde el punto de vista de la Teoría de la Administración, el control por parte de la familia puede manifestarse en objetivos organizacionales que aumenten la utilidad personal de los propietarios (Anderson y Reeb, 2003). En esta línea, Mazzola, Sciascia y Kellermanns (2013) establecen una relación positiva entre la gestión familiar y el desempeño financiero.

Atendiendo a la Teoría de la Visión Basada en Recursos, la existencia del "Familiness" permite a las empresas familiares crear ventajas competitivas (Arregle et al., 2007; Pearson et al., 2008), incluso en lo referente a la expansión internacional (Barney, 1991; Lu y Beamish, 2001). Sin embargo, el "Familiness" también puede resultar perjudicial para el desempeño empresarial (Kraus et al., 2011).

El crecimiento fuera del ámbito nacional proporciona oportunidades para la creación de valor a largo plazo, pero también supone numerosos desafíos para las empresas (Lu y Beamish, 2001). Estos problemas pueden ser el desconocimiento de la cultura, la falta de información o la discriminación (Li, 2007). Lu y Beamish, (2001) establecen que el método de entrada en otro país influye en el rendimiento de las empresas. Sciascia y Mazzola, (2008) consideran que la gestión de la empresa por parte de la familia resulta negativa para el rendimiento a causa de la falta de conocimientos profesionales, menor acceso al capital,

conflictos entre los administradores familiares y la orientación hacia objetivos no financieros. A pesar de esto, los propietarios de EF pueden ser capaces de maximizar los beneficios de la expansión internacional a la vez que reducen costes, porque adquieren las capacidades necesarias para procesar la información y resolver así eficazmente los problemas derivados de la internacionalización (Tsao y Lien, 2013). Los conocimientos adquiridos en mercados extranjeros pueden conducir a un mejor desempeño de la empresa (Johanson y Vahlne, 1977). Contrariamente a lo anterior, Graves y Shan (2014) argumentan que la internacionalización resulta negativa para la rentabilidad de los activos de las empresas en general, pero no para las EF.

Debido a los resultados controvertidos obtenidos hasta el momento, formulamos una hipótesis no direccional como sigue:

H3. El hecho de que exista una conjunción entre gestión familiar e internacionalización impacta en el rendimiento financiero.

3. Diseño de la investigación

3.1. Muestra

Los datos empíricos han sido extraídos de un estudio más amplio que analiza las características generales de las Empresas Familiares en Andalucía, llevado a cabo por la Red de Cátedras de Empresas Familiares de las Universidades andaluzas (Rojo-Ramírez et al., 2015). Para la obtención de los datos se utilizaron dos fuentes distintas. En relación con los datos económico-financieros de las empresas, se empleó la base de datos SABI [4] para el período de estudio 2004-2011. Respecto a los datos específicos de la condición de empresa familiar, se obtuvieron a través de encuesta, llevada a cabo durante los meses de mayo, junio y septiembre de 2014. La muestra objeto de estudio fue seleccionada de la siguiente forma. En primer lugar, se incluyeron todas las empresas localizadas en Andalucía con forma jurídica. Con la intención de garantizar la actividad y unas dimensiones mínimas de las empresas de la muestra, se excluyeron aquellas empresas que contaban con menos de tres empleados y menos de 12.000 € de facturación para cada uno de los años del periodo de estudio (2004-2011). Asimismo, quedaron fuera del estudio las empresas con regulaciones y características especiales, es decir las que tienen actividad de acuerdo con los códigos NACE (2009): 64, 65, 66, 84, 94, 97, 98, y 99. De esta forma la muestra inicial de empresas estaba formada por 19.777 compañías repartidas por toda Andalucía. De esa muestra, un total de 203 empresas contestaron correctamente el cuestionario.

3.2. Metodología

Para estudiar las hipótesis planteadas se han empleado análisis de regresión lineal múltiple, definidos como se muestra a continuación:

Para la primera hipótesis, se plantea el siguiente modelo:

$$\text{LnR} = \beta_0 + \beta_1 EF + \beta_2 \text{Tamaño} + \beta_3 \text{Edad} + \beta_4 \text{Industria} \quad (\text{Modelo 1})$$

Donde: *LnR* es el logaritmo neperiano de la rentabilidad sobre el capital invertido (ROIC); *EF* es el porcentaje de puestos directivos ocupados por miembros de la familia; *Tamaño* es el tamaño de la empresa medido a través del logaritmo neperiano del número de empleados; *Edad* es la antigüedad de la empresa medida con base en el año de constitución; *Industria* es el sector al que pertenece la empresa.

Para la segunda hipótesis, se formula el siguiente modelo:

$$I = \beta_0 + \beta_1 EF + \beta_2 \text{Tamaño} + \beta_3 \text{Edad} + \beta_4 \text{Industria} \quad (\text{Modelo 2})$$

Donde: *I* es la variable que representa la internacionalización, medida como el porcentaje de las ventas que son exportadas; *EF* es el número de puestos directivos ocupados por miembros de la familia.

Por último, para contrastar la tercera hipótesis, se formula el siguiente modelo de regresión:

$$\text{LnR} = \beta_0 + \beta_1 IEF + \beta_2 \text{Tamaño} + \beta_3 \text{Edad} + \beta_4 \text{Industria} \quad (\text{Modelo 3})$$

Donde: *LnR* es el logaritmo neperiano de la rentabilidad sobre el capital invertido; *IEF* son las empresas familiares que internacionalizan, medida como una variable dicotómica que toma el valor 1 cuando la empresa es familiar y realiza comercio exterior, y 0 en caso contrario.

3.3. Variables

3.3.1. Influencia familiar en la gestión

Para contrastar la hipótesis 1, se ha considerado como variable dependiente el logaritmo neperiano de la rentabilidad sobre el capital invertido, calculada como sigue:

$$\text{ROIC} = \frac{\text{BAIDT}}{\text{CI}}$$

Donde: *BAIDT* es el beneficio antes de intereses y después de impuestos, y *CI* es el capital invertido.

En cuanto a la variable independiente que determina a una empresa como familiar, se ha utilizado el porcentaje de puestos directivos ocupados por miembros de la familia.

3.3.2. Influencia familiar en el proceso de internacionalización

En el caso de la hipótesis 2, la variable respuesta es el porcentaje de ventas exportadas, mediante la cual se establece si la empresa internacionaliza, cuando ese porcentaje sea superior a 0. La variable independiente es el número de puestos directivos ocupados por miembros de la familia.

3.3.3. Influencia de la internacionalización de la empresa familiar en el rendimiento financiero

Por último, para contrastar la tercera hipótesis se ha tomado como variable dependiente el logaritmo neperiano de la rentabilidad del capital invertido, al igual que en H1.

La variable independiente engloba a las empresas familiares que internacionalizan. Esta variable se ha obtenido a través de dos variables dicotómicas. Una mide el hecho de que la empresa sea familiar, utilizando el valor 1 para aquellas empresas que se consideran familiares y el valor 0 para las que no. Otra variable, mide el hecho de internacionalizar, asignando el valor 1 para las que sí internacionalizan y 0 para las que no. De esta manera, al unir aquellas empresas que en ambos casos eligen el valor 1, se obtienen las empresas familiares que internacionalizan.

3.3.4. Variables de control

Tras la revisión de la literatura, se han escogido las variables de control más utilizadas para el estudio de la internacionalización de la empresa familiar.

-Tamaño. Los estudios precedentes sugieren que esta variable está relacionada con la internacionalización (Agarwal y Ramaswami, 1992). También se considera que puede influir en la relación entre la concentración de la propiedad, como es el caso de las empresas familiares, y la rentabilidad (Anderson y Reeb, 2003). Se mide a través del logaritmo

neperiano del número de empleados.

-Edad. Se considera que las empresas más antiguas presentan mayor experiencia y conocimientos que pueden afectar a la internacionalización de una empresa (Johanson y Vahlne, 1977). Se mide teniendo en cuenta el año de constitución de la empresa.

-Industria. La revisión de la literatura sugiere que el sector al que pertenece la empresa puede repercutir en la rentabilidad (Bain, 1968). Se mide en función de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y se agrupa de la siguiente manera: Industria 1, industria manufacturera; Industria 2, construcción; Industria 3, comercio al por mayor y al por menor y al sector de reparación de vehículos; Industria 4, transporte y almacenamiento, hostelería, información y comunicaciones, actividades administrativas y servicios auxiliares, Administración Pública y defensa, Seguridad Social, educación, actividades de entretenimiento y otros servicios. En definitiva, se puede agrupar como el sector servicios; e Industria 5, agricultura, ganadería y pesca, industrias extractivas, actividades financieras e inmobiliarias, actividades profesionales, científicas y técnicas y actividades sanitarias. Esta variable se ha incluido a través de cuatro dicotómicas, correspondientes a las industrias 1 a 4. A cada una se le ha asignado el valor 0 si no forma parte del sector indicado y 1 cuando sí forma parte.

4. Resultados

4.1. Correlaciones entre las variables

Según los datos obtenidos en la Tabla 1 correspondientes a la correlación existente entre las variables del modelo 1, se puede observar que existe independencia entre todas las variables de control, ya que los valores del coeficiente de correlación de Pearson son inferiores a 0,7 y en algunos casos tienen una significatividad superior a 0,05.

Tabla 1
Correlaciones Hipótesis 1

| VARIABLES | Ln ROIC | Puestos directivos en la familia (%) | Ln Empleados | Edad | Industria 1 | Industria 2 | Industria 3 | Industria 4 |
|--------------------------------------|----------|--------------------------------------|--------------|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ln ROIC | 1 | | | | | | | |
| Puestos directivos en la familia (%) | 0,086 | 1 | | | | | | |
| Ln Empleados | 0,166*** | -0,099* | 1 | | | | | |
| Edad | -0,057 | -0,025 | 0,134** | 1 | | | | |
| Industria 1 | -0,078 | 0,256*** | -0,047 | 0,066 | 1 | | | |
| Industria 2 | -0,058 | -0,183*** | 0,028 | -0,03 | -0,430*** | 1 | | |
| Industria 3 | -0,04 | 0,045 | 0,045 | -0,009 | -0,371*** | -0,267*** | 1 | |
| Industria 4 | 0,084 | 0,026 | 0,106* | -0,073 | -0,219*** | -0,157** | -0,136** | 1 |

Fuente: Elaboración propia. *** p-valor < 0,01; ** p-valor < 0.05; *p-valor < 0,1

Al igual que en el caso anterior, los datos obtenidos para el modelo 2 revelan que las variables independientes no están correlacionadas entre sí. Los valores del coeficiente de correlación de Pearson oscilan entre -0,430 y 0,185.

Por último, en el tercer modelo las variables de control reflejan los mismos resultados comentados anteriormente. En todos los casos, el valor del coeficiente de correlación de Pearson no supera 0,2, siendo el p-valor en algunos casos significativo.

Tabla 2
Correlaciones Hipótesis 2

| VARIABLES | Exportación | Puestos directivos en la familia | Ln Empleados | Edad | Industria 1 | Industria 2 | Industria 3 | Industria 4 |
|----------------------------------|-------------|----------------------------------|--------------|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Exportación | 1 | | | | | | | |
| Puestos directivos en la familia | 0,185*** | 1 | | | | | | |
| Ln Empleados | 0,068 | 0,046 | 1 | | | | | |
| Edad | 0,055 | 0,138** | 0,134** | 1 | | | | |
| Industria 1 | 0,034 | 0,152** | -0,047 | 0,066 | 1 | | | |
| Industria 2 | -0,282*** | -0,198*** | 0,028 | -0,03 | -0,430*** | 1 | | |
| Industria 3 | 0,095* | 0,103* | 0,045 | -0,009 | -0,371*** | -0,267*** | 1 | |
| Industria 4 | 0,086 | -0,075 | 0,106* | -0,073 | -0,219*** | -0,157** | -0,136** | 1 |

Fuente: Elaboración propia. *** P-valor < 0,01; ** P-valor < 0.05; * P-valor < 0,1

Tabla 3
Correlaciones Hipótesis 3

| VARIABLES | Ln ROIC | IEF | Ln Empleados | Edad | Industria 1 | Industria 2 | Industria 3 | Industria 4 |
|--------------|----------|-----------|--------------|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ln ROIC | 1 | | | | | | | |
| IEF | -0,04 | 1 | | | | | | |
| Ln Empleados | 0,166*** | 0,133** | 1 | | | | | |
| Edad | -0,057 | 0,161** | 0,134** | 1 | | | | |
| Industria 1 | -0,078 | 0,032 | -0,047 | 0,066 | 1 | | | |
| Industria 2 | -0,058 | -0,373*** | 0,028 | -0,03 | -0,430*** | 1 | | |
| Industria 3 | -0,04 | 0,392*** | 0,045 | -0,009 | -0,371*** | -0,267*** | 1 | |
| Industria 4 | 0,084 | 0,069 | 0,106* | -0,073 | -0,219*** | -0,157** | -0,136** | 1 |

Fuente: Elaboración propia. *** P-valor < 0,01;
** P-valor < 0,05; * P-valor < 0,1

4.2. Factores influyentes

Finalmente, en la tabla 4 se indican de forma conjunta los principales resultados obtenidos para cada hipótesis o modelo planteado.

En primer lugar, podemos observar que la primera hipótesis se verifica. Esto es, la gestión familiar tiene un impacto positivo y significativo en el rendimiento financiero ($\beta = 0,158$; $p < 0,05$). También ejercen un impacto significativo en el rendimiento, el tamaño empresarial ($\beta = 0,207$; $p < 0,01$) y las industrias 1 ($\beta = -0,346$; $p < 0,01$), 2 ($\beta = -0,275$; $p < 0,01$) y 3 ($\beta = -0,273$; $p < 0,01$). En cuanto a la hipótesis 2 “El hecho de que la empresa sea familiar afecta positivamente al proceso de internacionalización”, esta también se verifica, en tanto en cuanto, la variable que mide la gestión familiar ejerce una influencia positiva y significativa en el proceso de expansión internacional ($\beta = 0,142$; $p < 0,05$). Además, la industria 2 presenta un impacto significativo sobre el rendimiento ($\beta = -0,352$; $p < 0,01$).

Por último, en la hipótesis 3 “El hecho de que exista una conjunción entre gestión familiar y proceso de internacionalización impacta en el rendimiento financiero” no se verifica, ya que la variable independiente no es significativa. En este caso, las variables de control presentan un comportamiento similar al de los modelos previos. Así pues, tamaño influye positivamente en el rendimiento financiero ($\beta = 0,195$; $p < 0,01$), y las industrias 1, 2 y 3 también ejercen un impacto significativo sobre el desempeño empresarial ($\beta = -0,270$; $p < 0,01$).

Tabla 4
Resumen de los modelos

| VARIABLES | MODELO 1 | MODELO 2 | MODELO 3 |
|---|--------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| | (variable dependiente Ln ROIC) | (variable dependiente Exportación) | (variable dependiente Ln ROIC) |
| | β | β | β |
| Tamaño | 0,207*** | 0,064 | 0,195*** |
| Edad | -0,076 | 0,026 | -0,071 |
| Industria 1 | -0,346*** | -0,171 | -0,270** |
| Industria 2 | -0,275*** | -0,352*** | -0,270** |
| Industria 3 | -0,273*** | -0,081 | -0,207** |
| Industria 4 | -0,103 | -0,012 | -0,067 |
| Puestos directivos en la familia (%) | 0,158** | - | - |
| Puestos directivos en la familia | - | 0,142** | - |
| Empresas familiares que internacionalizan | - | - | -0,061 |
| Constante | 0,115** | 14,912** | 0,150*** |
| R ² | 0,098 | 0,117 | 0,078 |
| Estadístico F | 3,01* | 3,675* | 2,365* |

Fuente: Elaboración propia. *** P-valor < 0,01;
 ** P-valor < 0.05; * P-valor < 0,1

5. Conclusiones

Tras la revisión de la literatura realizada, se puede tener la idea de que el proceso de internacionalización para una empresa familiar es mucho más complicado que para una empresa no familiar. Por ello, se espera que el rendimiento financiero de la empresa familiar derivado de la internacionalización sea menor. Es por ello, que el objetivo general de esta investigación ha sido conocer el efecto que tienen la gestión familiar y el proceso de internacionalización, en el rendimiento financiero empresarial.

La primera hipótesis planteada consistía en conocer si la gestión empresarial por parte de la familia resulta significativa para el rendimiento, bien sea de forma positiva o negativa. Tras el estudio de los resultados y a diferencia de lo argumentado por Fama y Jensen (1983), se ha podido observar que el hecho de que una empresa sea gestionada familiarmente afecta positivamente al desempeño. Estos resultados están en línea con lo argumentado por Lee (2006) o Graves y Shan (2014). Las principales causas podrían deberse a las características de la empresa familiar comentadas por autores como Shulze et al. (2003), tales como el altruismo o las relaciones de confianza entre sus miembros basadas en la Teoría de la Administración. O incluso, por la característica cultura organizacional que presentan este tipo de empresas (Fuentes-Lombardo et al., 2007), basada en valores, objetivos y estrategias diferentes al resto de empresas (Martín et al., 2007; Christman et al., 2012). También se podría deber a la existencia de menores costes de agencia, a consecuencia de la

unificación de intereses entre los miembros de la familia, tal y como señalaban Christman et al. (2012). Asimismo, el mayor desempeño financiero puede tener su origen en determinadas ventajas competitivas que obtienen las empresas gestionadas familiarmente por su especial compromiso y dedicación (Pearson et al., 2008; Rojo-Ramírez y Martínez-Romero, 2018).

La segunda hipótesis planteaba si el hecho de que una empresa esté gestionada por la familia afecta positivamente al proceso de internacionalización. Los resultados sugieren que esta relación es positiva y significativa, por lo que se sustenta la hipótesis planteada. Las posibles causas que llevan a esta conclusión podrían ser en primer lugar, que no se puedan afirmar las características definidas por autores como Graves y Thomas (2004). La consideración de que este tipo de empresas tiene un perfil ajeno al riesgo, definía la internacionalización como un proceso más lento y tardío conocido como modelo de Uppsala. Con base en lo anterior, los resultados obtenidos no apoyan estos argumentos. En segundo lugar, podría ser que se den esas circunstancias, pero, desde el punto de vista de la Visión basada en recursos, gracias a los recursos y capacidades de la empresa familiar argumentados por Christman et al. (2012), se puedan crear ventajas competitivas que permitan afrontar con éxito los problemas derivados de la internacionalización. Igualmente, la falta de capital o de conocimiento que dificulta el proceso de internacionalización a la empresa familiar, se podría estar solventando a través del uso de recursos externos (Kraus et al., 2016). Por otro lado, podríamos encontrarnos ante empresas gestionadas por la segunda o posteriores generaciones, que favorecen el proceso de internacionalización (Fernández y Nieto, 2006).

Por último, en la tercera hipótesis se pretendía unificar las dos hipótesis anteriores, para conocer si el hecho de que una empresa familiar se expanda internacionalmente afecta al rendimiento financiero. Los resultados sugieren que no existe una relación significativa entre el hecho de que una empresa familiar se internacionalice y el rendimiento obtenido. Estos datos están en línea con los obtenidos por Buckley, Dunning y Pearce (1978). Asimismo, al igual que Pukall y Calabrò (2014), concluimos que no se puede determinar si el efecto de la internacionalización en el rendimiento difiere entre empresas familiares y no familiares. Estos resultados se podrían deber al hecho de que la empresa familiar sea capaz de afrontar con éxito las debilidades argumentadas por autores como Gallo y Pont (1996) o Bhaumik, Driffield and Pal (2010) tales como la falta de personal cualificado, el rechazo a delegar el poder etc, llegando a obtener el mismo desempeño financiero que las empresas no familiares, las cuales no presentan estos inconvenientes.

El presente estudio también tiene ciertas limitaciones que proveen líneas interesantes para futuras investigaciones. Por ejemplo, nuestros resultados pueden estar afectados por sesgos de tipo país, ya que los datos han sido recolectados exclusivamente en España. Aunque la globalización reduce diferencias entre los distintos países del mundo, futuros trabajos de investigación deberían determinar si nuestros resultados continúan corroborándose en otras áreas o no. Por otro lado, también sería interesante indagar por qué la gestión por parte de la familia resulta favorable para el proceso de internacionalización cuando el acceso a los recursos financieros y de conocimiento están mucho más limitados, siendo éstos una parte fundamental del proceso.

En cualquier caso, los resultados obtenidos sugieren que el rendimiento financiero de una empresa y el proceso de internacionalización se ven influenciados positivamente por la gestión familiar. Sin embargo, el rendimiento obtenido como consecuencia de la expansión internacional, no se puede afirmar que se vea afectado por la gestión familiar.

Referencias bibliográficas

- ANDERSON, R. C., & REEB, D. M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500. *The journal of finance*, 58(3), 1301-1328.
- AGARWAL, S., & RAMASWAMI, S. N. (1992). Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors. *Journal of International business studies*, 23(1), 1-27.

- ARREGLE, J. L., HITT, M. A., SIRMON, D. G., & VERY, P. (2007). The development of organizational social capital: Attributes of family firms. *Journal of management studies*, 44(1), 73-95.
- BAIN (1968). Industrial Organization.
- BANNÒ, M., & TRENTO, S. (2016). Italian family firms internationalization: An empirical analysis. In ICMLG2016-4th *international conference on management, leadership and governance*: ICMLG2016 (p. 25).
- BARNEY, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Bhaumik, S. K., Driffield, N., & Pal, S. (2010). Does ownership structure of emerging-market firms affect their outward FDI? The case of the Indian automotive and pharmaceutical sectors. *Journal of International Business Studies*, 41(3), 437-450.
- BUCKLEY, P. J., DUNNING, J. H., & PEARCE, R. D. (1978). The influence of firm size, industry, nationality, and degree of multinationality on the growth and profitability of the World's largest firms, 1962-1972. *Review of World Economics*, 114(2), 243-257.
- CALABRÒ, A., TORCHIA, M., PUKALL, T., & MUSSOLINO, D. (2013). The influence of ownership structure and board strategic involvement on international sales: The moderating effect of family involvement. *International Business Review*, 22(3), 509-523.
- CHRISMAN, J. J., CHUA, J. H., PEARSON, A. W., & BARNETT, T. (2012). Family involvement, family influence, and family-centered non-economic goals in small firms. *Entrepreneurship theory and practice*, 36(2), 267-293.
- CHRISMAN, J. J., CHUA, J. H., & LITZ, R. A. (2004). Comparing the agency costs of family and non-family firms: Conceptual issues and exploratory evidence. *Entrepreneurship Theory and practice*, 28(4), 335-354.
- CHOI, C. B., & BEAMISH, P. W. (2004). Split management control and international joint venture performance. *Journal of International Business Studies*, 35(3), 201-215.
- CLAVER, E., RIENDA, L., & QUER, D. (2008). Family firms' risk perception: Empirical evidence on the internationalization process. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(3), 457-471.
- DAVIS, J. H., SCHOORMAN, F. D., & DONALDSON, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management review*, 22(1), 20-47.
- DEL GIUDICE, M. (2017). Understanding family-owned business groups. Springer International Publishing.
- DYER, W. G. (2006). Examining the "family effect" on firm performance. *Family business review*, 19(4), 253-273.
- FAMA, E. F., & JENSEN, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301-325.
- FERNÁNDEZ, Z., & NIETO, M. J. (2006). Impact of ownership on the international involvement of SMEs. *Journal of international business studies*, 37(3), 340-351.
- FERNÁNDEZ, Z., & NIETO, M. J. (2005). Internationalization strategy of small and medium-sized family businesses: Some influential factors. *Family Business Review*, 18(1), 77-89.
- FERNÁNDEZ-OLMOS, M., GARGALLO-CASTEL, A., & GINER-BAGÜES, E. (2016). Internationalisation and performance in Spanish family SMES: The W-curve. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(2), 122-136.
- FUENTES-LOMBARDO, G. (2006). La influencia del carácter familiar de la empresa en su estrategia de internacionalización: Una aplicación al sector vitivinícola con denominación de origen (Doctoral dissertation, Tesis Doctoral no publicada. Departamento de Administración de Empresas, Contabilidad y Sociología. Universidad de Jaén).
- FUENTES-LOMBARDO, G., & FERNÁNDEZ-ORTIZ, R. (2010). Strategic alliances in the internationalization of family firms: An exploratory study on the Spanish wine industry. *Advances in Management*.

- Fuentes-Lombardo, G., Martos, V., & Martínez-Jiménez, R. (2007). Factores a tener en cuenta en la expansión internacional de la empresa familiar. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(2).
- GALLO, M. A. (1995). The role of family business and its distinctive characteristic behavior in industrial activity. *Family business review*, 8(2), 83-97.
- Gallo, M. A., & García-Pont, C. (1996). Important factors in family business internationalization. *Family Business Review*, 9(1), 45-59.
- Gallo, M. A., & Sveen, J. (1991). Internationalizing the family business: Facilitating and restraining factors. *Family Business Review*, 4(2), 181-190.
- GEORGE, G., WIKLUND, J., & ZAHRA, S. A. (2005). Ownership and the internationalization of small firms. *Journal of Management*, 31(2), 210-233.
- GRAVES, C., & SHAN, Y. G. (2014). An empirical analysis of the effect of internationalization on the performance of unlisted family and nonfamily firms in Australia. *Family Business Review*, 27(2), 142-160.
- GRAVES, C., & THOMAS, J. (2004). Internationalisation of the family business: a longitudinal perspective. *International Journal of Globalisation and Small Business*, 1(1), 7-27.
- GOMEZ-MEJIA, L. R., CRUZ, C., BERRONE, P., & DE CASTRO, J. (2011). The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management Annals*, 5(1), 653-707.
- INSTITUTO DE EMPRESA FAMILIAR (2015). La Empresa familiar en España (2015). ISBN 978-84-608-2119-9
- JENSEN, M. C., & MECKLING, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- JOHANSON, J., & VAHLNE, J. E. (1977). The internationalization process of the firm—a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of international business studies*, 8(1), 23-32.
- KELLEY, D., BOSMA, N. S., & AMORÓS, J. E. (2011). Global entrepreneurship monitor 2010 executive report.
- KONTINEN, T., & OJALA, A. (2010). The internationalization of family businesses: A review of extant research. *Journal of Family Business Strategy*, 1(2), 97-107.
- KRAUS, S., CRAIG, J. B., DIBRELL, C., & MÄRK, S. (2012). Family firms and entrepreneurship: contradiction or synonym?. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 25(2), 135-139.
- KRAUS, S., HARMS, R., & FINK, M. (2011). Family firm research: sketching a research field. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 13(1), 32-47.
- KRAUS, S., MENSCHING, H., CALABRÒ, A., CHENG, C. F., & FILSER, M. (2016). Family firm internationalization: a configurational approach. *Journal of Business Research*, 69(11), 5473-5478.
- Le Breton-Miller, I., & Miller, D. (2009). Agency vs. stewardship in public family firms: A social embeddedness reconciliation. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(6), 1169-1191.
- LEE, J., & TAN, F. (2001). Growth of Chinese family enterprises in Singapore. *Family Business Review*, 14(1), 49-74.
- LEE, J. (2006). Family firm performance: Further evidence. *Family business review*, 19(2), 103-114.
- LITTUNEN, H., & HYRSKY, K. (2000). The early entrepreneurial stage in Finnish family and nonfamily firms. *Family Business Review*, 13(1), 41-53.
- LIEN, Y. C., TENG, C. C., & LI, S. (2016). Institutional reforms and the effects of family control on corporate governance. *Family Business Review*, 29(2), 174-188.
- LI, L. (2007). Multinationality and performance: A synthetic review and research agenda.

- LU, J. W., & BEAMISH, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic management journal*, 22(6-7), 565-586.
- MARTÍN, D. J. S., SÁNCHEZ, C. B., & ALEMÁN, J. P. (2007). Estructura de propiedad y capacidad informativa de los resultados contables. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 36(133), 55-72.
- MARTÍNEZ-ROMERO, MARÍA J. & ROJO-RAMÍREZ, A. A. (2016). SEW: Temporal Trajectory and Controversial Issues. *European Journal of Family Business*, 6(1), 1-9.
- MARTÍNEZ-ROMERO, MARÍA J. & ROJO-RAMÍREZ, A. A. (2017). Socioemotional wealth's implications in the calculus of the minimum rate of return required by family businesses' owners. *Review of Managerial Science*, 11(1), 95-118.
- MAZZOLA, P., SCIASCIA, S., & KELLERMANN, F. W. (2013). Non-linear effects of family sources of power on performance. *Journal of Business Research*, 66(4), 568-574.
- MCCONAUGHY, D. L., MATTHEWS, C. H., & FIALKO, A. S. (2001). Founding family controlled firms: Performance, risk, and value. *Journal of small business management*, 39(1), 31-49.
- MITTER, C., DULLER, C., FELDBAUER-DURSTMÜLLER, B., & KRAUS, S. (2014). Internationalization of family firms: the effect of ownership and governance. *Review of Managerial Science*, 8(1), 1-28.
- MUÑOZ-BULLÓN, F., & SÁNCHEZ-BUENO, M. J. (2012). Do family ties shape the performance consequences of diversification? Evidence from the European Union. *Journal of World Business*, 47(3), 469-477.
- PEARSON, A. W., CARR, J. C., & SHAW, J. C. (2008). Toward a theory of familiness: A social capital perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(6), 949-969.
- PENG, M. W. (2001). The resource-based view and international business. *Journal of management*, 27(6), 803-829.
- PUIG, N., & PÉREZ, P. F. (2009). A silent revolution: The internationalisation of large Spanish family firms. *Business History*, 51(3), 462-483.
- PUKALL, T. J., & CALABRÒ, A. (2014). The internationalization of family firms: A critical review and integrative model. *Family Business Review*, 27(2), 103-125.
- ROJO-RAMÍREZ, A. A., MARTÍNEZ-ROMERO, M. J., LORENZO-GÓMEZ, J. D., HERNÁNDEZ-RODRIGUEZ, A., RODRÍGUEZ-ALCAIDE, J. J., RODRÍGUEZ-ZAPATERIO, M., VÁZQUEZ-SÁNCHEZ, A. (2015). *La empresa familiar en Andalucía (2014)*. (J. D. Lorenzo Gómez & A. A. Rojo-Ramírez, Eds.) (1st ed.). Almería (Spain): Alfonso A. Rojo Ramírez.
- ROJO RAMÍREZ, A. A., & MARTÍNEZ ROMERO, M. J. (2018). Required and obtained equity returns in privately held businesses: the impact of family nature—evidence before and after the global economic crisis. *Review of Managerial Science*, 12(3), 771-801.
- SCIASCIA, S., & MAZZOLA, P. (2008). Family involvement in ownership and management: Exploring nonlinear effects on performance. *Family Business Review*, 21(4), 331-345.
- SEIJO, E., & MENÉNDEZ, S. (2004). Internacionalización de las grandes empresas familiares españolas. In XIV Congreso de Acede. Universidad de Oviedo. Realizado en Murcia, España, del 19 al 21 de septiembre de 2004.
- SHARMA, P. (2011). Strategic entrepreneurial behaviours in family businesses. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 13(1), 4-11.
- SCHULZE, W. S., LUBATKIN, M. H., & DINO, R. N. (2003). Toward a theory of agency and altruism in family firms. *Journal of business venturing*, 18(4), 473-490.
- TSAO, S. M., & LIEN, W. H. (2013). Family management and internationalization: The impact on firm performance and innovation. *Management International Review*, 53(2), 189-213.
- TSANG, E. W. (2001). Internationalizing the family firm: A case study of a Chinese family business. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 88-93.
- WESTHEAD, PAUL, CAROLE HOWORTH, AND MARC COWLING (2002): "Ownership and

management issues in first generation and multi-generation family firms." *Entrepreneurship & Regional Development*, 14(3), 247-269.

WOODS, J. A., DALZIEL, T., & BARTON, S. L. (2012). Escalation of commitment in private family businesses: The influence of outside board members. *Journal of Family Business Strategy*, 3(1), 18-27.

1. Departamento de Economía y Empresa. Universidad de Almería. tania2393@hotmail.com

2. Departamento de Economía y Empresa. Universidad de Almería. mbelmont@ual.es

3. Departamento de Economía y Empresa. Universidad de Almería. mariaj.martinez@ual.es

4. SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) Base de datos económico-financieros de *Bureau Van Dijk* los datos están extraídos de las cuentas depositadas en el Registro Mercantil.

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015

Vol. 40 (Nº 03) Año 2019

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a webmaster]

©2019. revistaESPACIOS.com • Derechos Reservados