

ANÁLISIS EMPÍRICO DE LAS DIFERENCIAS DE EFICIENCIA ENTRE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y LAS NO FAMILIARES

García de la Borbolla Fernández, A.¹
Herrera Madueño, J.
Larrán Jorge, M.
Sánchez Gardey, G.
Suárez Llorens, A.1
Universidad de Cádiz

RESUMEN

Este trabajo plantea un análisis empírico de las diferencias de eficiencia entre las empresas familiares y no familiares, medida a través de tres indicadores subrogados (*rentabilidad financiera, rentabilidad económica y margen de explotación*). El estudio empírico, desarrollado sobre una muestra de 765 empresas andaluzas, no permite contrastar ninguna de las hipótesis alternativas planteadas desde las teorías de la Agencia y de los Costes de Transacción sobre la superior o inferior eficiencia de las empresas familiares, mostrándose una clara situación de independencia entre esta característica y cada una de las medidas de eficiencia seleccionadas.

PALABRAS CLAVE: Empresa Familiar, Factores Diferenciales, Eficiencia, Teoría de la Agencia, Costes de Transacción

ABSTRACT

This paper analyses differences of efficiency between family and non family controlled firms. To measure efficiency three subrogate variables have been defined (financial profitability, economic profitability and margin profitability). The empirical study, developed on a sample of 765 andalusian firms do not verify any of the hypothesis extracted from Agency and Transaction Costs theories. On the other hand, data show clearly that family ownership and efficiency are independent variables.

KEYWORDS: Family Businesses, Differential Factors, Efficiency, Agency and Transaction Costs Theories

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas familiares constituyen en la actualidad el grueso de las pequeñas y medianas empresas y, por lo tanto, uno de los pilares básicos de la economía española, representando entre un 70 y un 80% del PIB español y dando empleo al 60% de los trabajadores (Reyes Recio y Sacristán Navarro, 2003). La importancia de este tipo de empresas no es un fenómeno exclusivo de la economía española, ya que también ha sido puesta de manifiesto en el ámbito internacional como la estructura empresarial más común (Gesrick et al., 1997; Upton y Petty 2000; Amat, 2001), y como una de las que más ha contribuido al crecimiento económico (Nenadic, 1993; Payne, 1984). No obstante, esta relevancia no se ha reflejado en un interés específico de la investigación por las particularidades de este tipo de organizaciones. En este sentido, Reyes Recio y Sacristán Navarro (2003) manifiestan que, aunque son abundantes los estudios empíricos que abordan la incidencia de la estructura de la

¹ Los autores aparecen por orden alfabético.

propiedad en la dirección, esta variable sólo ha sido analizada de manera global, siendo todavía escasos los estudios empíricos que analizan el carácter familiar como una variable explicativa del comportamiento empresarial. A partir de esta deficiencia en la literatura, diversos autores han señalado la necesidad de profundizar en el análisis de las características de las empresas familiares, en lo que a su ámbito estratégico y competitivo, y a sus condicionantes económicos y financieros, se refiere (Westhead y Cowling, 1997 y 1998; Gallo et al., 2000). El avance de la comprensión de este fenómeno debe pasar, como Stoy Hayward (1992), Binder Hamlyn (1994) o Schulze et al. (2001) han coincidido en apuntar por el desarrollo del análisis comparativo entre empresas familiares y no familiares, que permitan comprender las particularidades distintivas de estos dos tipos de organizaciones.

Basándose en el razonamiento anterior, este trabajo plantea un análisis empírico de las diferencias de eficiencia entre las empresas familiares y no familiares. Debido a la importancia, demostrada empíricamente, de la variable tamaño sobre la diferenciación entre estos dos tipos de organizaciones (Daily y Dollinger, 1991; Gestead y Cowling, 1998; Anderson y Reeb, 2003; García, 2003), la muestra ha sido segmentada en función del número de trabajadores. De manera similar, las particularidades de la eficiencia de las empresas familiares también han sido analizadas distinguiendo por sector de actividad.

2. MARCO TEÓRICO

Como anteriormente se puso de manifiesto, debido a la carencia de estudios empíricos sobre esta materia, no existe un consenso generalizado en la literatura sobre la conceptualización de la empresa familiar (Handler, 1989; Westhead y Cowling, 1996 y 1997; Neubauer y Lank, 1999). Las diferentes aportaciones que en este sentido se han desarrollado pueden agruparse, siguiendo a Handler (1989), en torno a los tres criterios de definición más utilizados: (1) en primer lugar existen un buen número de trabajos que consideran como familiares a aquellas organizaciones cuyo accionariado corresponde mayoritariamente a los miembros de una familia (Donckels y Fröhlich, 1991), (2) otros autores, por el contrario, han preferido un concepto subjetivo, ligado a la percepción de su empresa como “un negocio familiar” (Gasson et al., 1998) y, (3) en tercer lugar, también se ha conceptualizado la empresa familiar en función de quién ejerza efectivamente el control, es decir, considerando el grado en el que la dirección de la misma recaiga en los miembros de una familia (Daily y Dollinger, 1992). El concepto de empresa familiar utilizado en este trabajo está basado en un único criterio de agrupación. En concreto y siguiendo a Donckels y Fröhlich (1991) se ha optado por la estructura de propiedad como criterio distintivo, que permite una discriminación amplia y más objetiva que la propuesta por Gasson et al. (1998).

El análisis empírico de la influencia de la estructura de propiedad sobre la dinámica empresarial ha sido muy desarrollado (Thomsen y Pedersen, 2000; La Porta et al.; Cho, 1998; Steiner, 1996; Gedajlovic, 1993; Fox y Hamilton, 1994; Holdersen y Sheehan, 1988; Levin y Levin, 1982). No obstante, como ya se ha dicho, son más escasos aquellos estudios que utilizan la participación familiar como variable diferenciadora (Harvey, 1999; Reyes Recio y Sacristán Navarro, 2003). Desde este punto de vista, se han analizado diferencias entre empresas familiares y no familiares en lo que a comportamiento (Reyes Recio y Sacristán Navarro, 2003) o nivel de profesionalización (Daily y Dollinger, 1992) se refiere. Sin embargo, es más difícil

encontrar trabajos que contrasten la incidencia de este tipo de estructura de propiedad sobre el nivel de eficiencia (Brockhaus, 1994; Dyer y Handler, 1994; Reynolds, 1995), y cuando lo hacen, normalmente las muestras se circunscriben exclusivamente a empresas que cotizan en bolsa (Stoy Hayward, 1992).

La incidencia de la estructura de propiedad de la empresa en sus niveles de rentabilidad y eficiencia se ha explicado fundamentalmente desde lo que Matías Pereda (2000) denominó enfoque de la Economía Institucional, que agrupa dos marcos teóricos complementarios: la teoría de la Agencia y la de los Costes de Transacción. Estos dos enfoques comparten la visión básica de la empresa como un conjunto de contratos diseñados y ejecutados con la intención de reforzar la eficiencia empresarial (Matías Pereda, 2000), que no necesariamente tienen que ser formales, sino que también pueden establecerse a través de contratos implícitos definidos por relaciones de carácter informal (Jensen y Meckling, 1976; Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983; Jensen, 1986; Fazzary y Athey, 1987; Eisenhardt, 1989; Shleifer y Vishny, 1989; Agrawal y Knoebel, 1996).

El logro de la eficiencia empresarial según la teoría de la Agencia pasa por la determinación de contratos eficientes entre los dos sujetos implicados en las denominadas relaciones de agencia: (1) el principal, que encarga el trabajo, y (2) el agente, que lo desempeña (Eisenhardt, 1989). Dichos contratos resultan necesarios por las propias características de la interacción entre principal y agente, que se desarrolla en situación de racionalidad limitada y de asimetría informativa. En ocasiones estas condiciones hacen que la interacción derive en comportamientos oportunistas, motivados no por un objetivo común, sino por intereses particulares. Los contratos de agencia se establecen precisamente para gobernar estas relaciones. El objetivo de los mismos es, por lo tanto, paliar los problemas derivados de las diferencias de aversión al riesgo de principal y agente, los conflictos de intereses, y el control por parte del primero de los resultados del trabajo del segundo (Jensen y Meckling, 1976; Eisenhardt, 1989). Con el objetivo de diseñar estas estructuras de gobierno, la teoría de los Costes de Transacción explora los costes asociados a las relaciones de intercambio interno entre los individuos que componen una organización, analizando cómo pueden minimizarse los problemas relacionados con la racionalidad limitada y el conflicto de intereses entre principal y agente, a través del establecimiento de contratos explícitos e implícitos (Barringer y Milkovich, 1998).

Del planteamiento general de las teorías de la Agencia y los Costes de Transacción se deduce que los problemas que la racionalidad limitada y la falta de alineación de intereses pueden suponer para la eficiencia empresarial surgirán fundamentalmente cuando se da una clara separación entre propiedad y el control (Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983; Jensen, 1986). La aplicación de esta asunción básica de la economía institucional a las particularidades de las empresas familiares, ha conducido a muchos autores a la conclusión de que este tipo de organizaciones deberían presentar niveles de eficiencia comparativamente superiores, justificados por la confusión de los roles de principal y agente (García, 2003), fundamentalmente en aquellas pequeñas empresas familiares que no cotizan en bolsa que, como vimos anteriormente, son las que han recibido un menor tratamiento empírico por parte de la literatura especializada (Stoy Hayward, 1992). Propositiones básicas de la teoría de la Agencia,

como las planteadas por Jensen y Meckling (1976) y Fama y Jensen (1983) permiten alcanzar esta misma conclusión, argumentando que en las empresas familiares, los costes en términos de conflictos de interés debieran ser menores, al igual que los comportamientos oportunistas del agente con respecto al principal conllevando, por lo tanto, unos mejores ratios de eficiencia (Aronoff y Ward, 1995; Daily y Dollinger, 1992; Camisón, 2001).

No obstante, la claridad de este desarrollo contrasta con los resultados contradictorios que los trabajos empíricos acometidos en torno a dicha cuestión han obtenido. De esta manera, existe otro grupo importante de autores que proponen una eficiencia relativamente menor en las empresas familiares (Salas, 1993, 1995 y 1997; Westhead y Cowling, 1997), criticando tres suposiciones que subyacen en los trabajos citados con anterioridad. En primer lugar, autores como Alchian y Woodward (1988) han cuestionado el hecho de que la unión de propiedad y control elimine los problemas de agencia, y que éstos queden eficientemente resueltos por la confusión de los roles de principal y agente. De esta manera, los mecanismos de control de las relaciones no resultan innecesarios en empresas familiares, como han evidenciado Schulze, Lubatkin y Dino (2003), al contrastar que el uso de incentivos basados en el rendimiento no es menor en este tipo de organizaciones. Por otra parte, también ha sido criticada la consideración de que las relaciones familiares anulan necesariamente los conflictos de intereses y los problemas de asimetría informativa. A pesar de que el conflicto personal pueda verse moderadas por la proximidad de las relaciones, la evidencia empírica que esta característica no disminuye los conflictos basados en aspectos más relacionados con las tareas (Beehr, Drexler y Faulkner, 1997; Davis y Harveston, 2001; Vilaseca, 2002; Schulze, Lubatkin y Dino, 2003b). De esta manera, y asumiendo la tipología de conflictos propuesta por De Dreu y Weingart (2003), podemos afirmar que el carácter familiar de la firma incide positivamente sobre el grado de “conflictividad relacional”, pero no sobre el denominado “conflicto de tareas”. Por último, autores como Gasson et al. (1988), Goffee (1996) y Westhead y Cowling (1997) también han criticado la asunción implícita en muchos trabajos anteriores de que la maximización del beneficio es el principal objetivo de las empresas familiares. Como anteriormente se puso de manifiesto, basándonos en los presupuestos de la teoría de la Agencia podemos deducir que la eficiencia de las empresas no familiares puede verse mermada por el hecho de que los responsables de la gestión de la organización se muevan por funciones de utilidad diferentes de la maximización del beneficio, propia de los propietarios. No obstante, este argumento no puede trasladarse por contraposición a las empresas familiares para argumentar que la coincidencia de principal y agente suponga necesariamente la adopción de dicho objetivo como principal motor del comportamiento empresarial (Westhead y Cowling, 1997). En este sentido, Donckels y Fröhlich (1991) contrastaron que los directivos de empresas familiares resaltan como objetivos básicos de sus organizaciones aspectos como la supervivencia del negocio o la independencia financiera, por encima de las inquietudes propias de las empresas no familiares, como el crecimiento, la mejora del desempeño y la rentabilidad financiera, o la implicación de los empleados en la toma de decisiones y la propiedad. Continuando con este razonamiento, Daily y Dollinger (1993) demostraron una mayor reticencia al crecimiento en las empresas familiares, que puede ser explicada por el temor de los propietarios a perder el control familiar de la organización, y a una preferencia por la estabilidad (Binder Hamlyn, 1994). La importancia concedida a este conjunto de objetivos no financieros hace que las empresas familiares estén dispuestas a sacrificar la eficiencia actual a favor de la continuidad, o el aseguramiento de la transmisión del negocio a las generaciones posteriores (Hay y Morris, 1984).

Basándonos en las dos corrientes de la literatura que acabamos de exponer, y teniendo en cuenta la falta de consenso que se desprende de su análisis de la relación entre el carácter familiar y la eficiencia, podemos hacer explícito el objetivo de este trabajo en el contraste de dos hipótesis alternativas. Para captar las diferencias de eficiencia se utilizarán tres medidas diferentes, siguiendo la recomendación de Stoy Hayward (1992) y Westhead y Cowling (1997) de no recaer en medidas unidimensionales de desempeño en este tipo de estudios.

H.1.: *Las empresas cuyo accionariado está controlado mayoritariamente por los miembros de una familia presentan unos niveles de eficiencia por rentabilidad económica, financiera y margen superiores a los de las empresas no familiares.*

H.2.: *Las empresas cuyo accionariado está controlado mayoritariamente por los miembros de una familia presentan unos niveles de eficiencia por rentabilidad económica, financiera y margen inferiores a los de las empresas no familiares.*

3. ANÁLISIS EMPÍRICO

3.1. Definición de la muestra

Las hipótesis planteadas a partir de la revisión de la literatura han sido contrastadas a partir de los datos extraídos de una muestra de 765 empresas andaluzas representativa de la población empresarial española, que ha sido seleccionada de manera aleatoria sobre la base de datos SABE. El procedimiento de muestreo por afijación proporcional desarrollado permitió asegurar la representatividad de la muestra por provincias, además de en los diferentes segmentos de sector y tamaño elegidos, para un intervalo de confianza del 95%. El error máximo calculado en el peor de los casos de variación en cada uno de los nueve estratos ($p=q=1/2$) es del 14,7%. Los datos necesarios para el análisis fueron extraídos a través de un cuestionario dirigido al gerente de la empresa, y que recogía items destinados a identificar el carácter familiar de la empresa y describir sus principales características estructurales, organizativas y estratégicas. La información financiera, por su parte, se extrajo directamente de la base de datos SABE, que recoge las cuentas anuales completas, así como otra serie de datos útiles para la evaluación del grado de eficiencia de la empresa.

Tabla 1: Distribución de la muestra por estratos de sector y tamaño

		Sector de actividad de la empresa			Total
		Industrial	Construcción	Servicios	
Tamaño (número de trabajadores)	Hasta 10 trabajadores	91	64	70	225
	De 11 a 50 trabajadores	139	89	108	336
	Más de 50 trabajadores	85	51	68	204
Total		315	204	246	765

1 Error cometido en cada estrato (Sector-Tamaño): 10%

2 Error global máximo alcanzado considerando el peor caso de variación ($p=q=1/2$) al dividir por provincias (afijación proporcional): 14,7%

3.2. Definición de variables

Como se señaló anteriormente, en este trabajo se ha utilizado el concepto de empresa familiar propuesto por Donckels y Fröhlich (1991), por lo que se han considerado como tales, a todas aquellas organizaciones de la muestra participadas en más de un 50% por un grupo familiar. Por otra parte, para la incorporación de la variable eficiencia se ha seguido el criterio, ampliamente consensuado en la literatura, de utilizar medidas relacionadas con la rentabilidad (AECA, 2002). De esta manera, se pretende recoger la capacidad de la empresa para generar resultados a partir de la adecuada aplicación en la actividad empresarial de una serie de recursos (González Pérez et al., 2001). La rentabilidad, así definida, se constituye como una variable esencial para la supervivencia a largo plazo de la organización que determina de manera directa su propia capacidad competitiva. Siguiendo la proposición de Stoy Hayward (1992) y Westhead y Cowling (1997) se ha optado por no usar una única medida de eficiencia, con la intención de captar desigualdades reales de desempeño, y no simplemente diferencias “contextuales” o “de muestra” (Westhead y Cowling, 1997: p. 31). De esta manera, y con la intención de captar toda la posible variabilidad de la eficiencia de las empresas de la muestra, se han considerado las tres dimensiones de rentabilidad definidas por el trabajo de AECA (2002): (1) *Rentabilidad económica o de la inversión*, que ofrece una medida de la eficiencia del sistema productivo de la empresa. Esta variable relaciona un concepto de resultado antes de intereses con el total de los capitales empleados, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos (propios o ajenos). Representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la totalidad de la inversión de la empresa; (2) *Rentabilidad financiera*, que enfrenta un concepto de resultado (normalmente el resultado del ejercicio antes o después de impuestos), con los fondos propios de la empresa. Representa la verdadera rentabilidad para el accionista, es decir, la tasa con que se remunera a los recursos propios de la empresa; y (3) *Rentabilidad por margen de explotación*, que relaciona el resultado de explotación que la empresa obtiene en un ejercicio determinado con los ingresos de explotación alcanzados en el mismo (figura 1).

Figura 1: Medidas de eficiencia

$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Resultado de la explotación} + \text{Ingresos financieros}}{\text{Activo total}} \times 100$
$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Fondos propios}} \times 100$
$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Resultado de la explotación}}{\text{Ingresos de la explotación}} \times 100$

Fuente: AECA (2002)

4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

La contrastación de las hipótesis acerca de la relación entre el carácter familiar de la empresa y sus niveles de eficiencia se desarrolló en primer lugar a partir de la aplicación de las pruebas X^2 de Pearson y Tau de Kendall. Estos estadísticos permiten estudiar la vinculación entre variables ordinales a partir del análisis de sus relaciones de contingencia, por lo que fue necesario recodificar las variables de eficiencia en tres categorías definidas en función de la media muestral (*baja, media y alta*).

Tabla 2: Tabla de contingencia “Participación familiar mayoritaria”/”Eficiencia”

			Participación familiar mayoritaria		Total
			No	Si	
Eficiencia por rentabilidad financiera de los dos últimos años	Baja	Recuento	65	175	240
		Frecuencia esperada	70,6	169,4	240,0
	Media	Recuento	40	96	136
		Frecuencia esperada	40,0	96,0	136,0
	Alta	Recuento	70	149	219
		Frecuencia esperada	64,4	154,6	219,0
Eficiencia por rentabilidad económica de los dos últimos años	Baja	Recuento	86	217	303
		Frecuencia esperada	89,1	213,9	303,0
	Media	Recuento	33	82	115
		Frecuencia esperada	33,8	81,2	115,0
	Alta	Recuento	56	121	177
		Frecuencia esperada	52,1	124,9	177,0
Eficiencia por margen de los dos últimos años	Baja	Recuento	91	220	311
		Frecuencia esperada	91,5	219,5	311,0
	Media	Recuento	36	92	128
		Frecuencia esperada	37,6	90,4	128,0
	Alta	Recuento	48	108	156
		Frecuencia esperada	45,9	110,1	156,0

Tabla 3: Pruebas χ^2 de Pearson

		Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad financiera y la participación familiar mayoritaria	Chi-cuadrado de Pearson	1,314 ^a	2	,519
	Razón de verosimilitud	1,313	2	,519
	Asociación lineal por lineal	1,311	1	,252
	N de casos válidos	595		

Relación entre la Eficiencia por rentabilidad económica y la participación familiar mayoritaria	Chi-cuadrado de Pearson	,606 ^b	2	,739
	Razón de verosimilitud	,601	2	,740
	Asociación lineal por lineal	,529	1	,467
	N de casos válidos	595		
Relación entre la Eficiencia por margen y la participación familiar mayoritaria	Chi-cuadrado de Pearson	,244 ^c	2	,885
	Razón de verosimilitud	,244	2	,885
	Asociación lineal por lineal	,076	1	,783
	N de casos válidos	595		

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5, por lo que se garantiza la correcta utilización del test. La frecuencia mínima esperada es 40,00.

b. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 33,82.

c. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 37,65.

Tabla 4: Pruebas Tau de Kendall

		Valor	Error típico asintótico ^a	T aproximada ^b	Significación aproximada
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad financiera y la participación familiar mayoritaria	Tau-b de Kendall	-,044	,039	-1,145	,252
	Tau-c de Kendall	-,046	,040	-1,145	,252
N de casos válidos		595			
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad económica y la participación familiar mayoritaria	Tau-b de Kendall	-,027	,039	-,699	,484
	Tau-c de Kendall	-,028	,040	-,699	,484
N de casos válidos		595			
Relación entre la Eficiencia por margen y la participación familiar mayoritaria	Tau-b de Kendall	-,009	,039	-,231	,817
	Tau-c de Kendall	-,009	,040	-,231	,817
N de casos válidos		595			

a Asumiendo la hipótesis alternativa.

b Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula.

Como podemos observar a partir del P-Value de la prueba χ^2 (tabla 3) en todos los casos obtenemos un valor superior a 0.1, por tanto no tenemos ninguna evidencia para rechazar, a un 90% de confianza, que el carácter familiar es independiente de las medidas de eficiencia consideradas. El resultado de los estadísticos indica, por lo tanto que no existe ningún tipo de vinculación significativa entre la participación familiar y la eficiencia, mostrándose una clara situación de independencia entre las variables, que se evidencia no sólo en el valor de la significación obtenida, sino en la práctica coincidencia de las frecuencias observada y esperada en cada una de las casillas de la tabla de contingencia (tabla 2). El estadístico Tau de Kendall, que podría ofrecer una idea de la posible correlación entre estas variables ordinales, refuerza esta conclusión, al resultar también estadísticamente no significativas todas las relaciones analizadas.

Para comprobar que los resultados anteriores no estaban sesgados por las tres categorías de eficiencia (*alta, media y baja*) introducidas para hacer ordinales las medidas de eficiencia, se desarrolló un análisis de la varianza. El procedimiento ANOVA permitió, en este sentido, contrastar que no existía ningún tipo de diferencia significativa de media para las variables de eficiencia (esta vez consideradas como continuas) entre los grupos *empresas familiares y empresas no familiares*. De la misma manera, tampoco se contrasta que las varianzas de ambos grupos difieran de manera significativa (tabla 5).

Tabla 5: Análisis de la varianza de un factor (“Participación familiar mayoritaria”)

		ANOVA			Prueba de homogeneidad de la varianza	
		Suma de cuadrados	F	Significación	Estadístico de Levene	Significación
Eficiencia por rentabilidad financiera de los dos últimos años	Inter-grupos	1,011	1,311	,253	,016	,898
	Intra-grupos	457,248				
	Total	458,259				
Eficiencia por rentabilidad económica de los dos últimos años	Inter-grupos	,403	,528	,468	,311	,578
	Intra-grupos	452,914				
	Total	453,318				
Eficiencia por margen de los dos últimos años	Inter-grupos	,054	,075	,784	,271	,603
	Intra-grupos	426,568				
	Total	426,622				

Por último, y dado que la muestra resultaba representativa en cada estrato de sector y tamaño, se realizó este mismo análisis segmentando por actividad (*industrial, construcción y servicios*) y número de empleados (*menos de 10 trabajadores, entre 10 y 50 y más de 50*

trabajadores), con la intención de identificar si las empresas familiares con alguna característica concreta sí que presentaban diferencias significativas de eficiencia con respecto a las no familiares. Como puede observarse en las tablas 3 y 4, tampoco introduciendo estas variables en el análisis se encuentra una vinculación entre el carácter familiar de las empresas y su eficiencia. De hecho, la única relación estadísticamente significativa que se desprende de los datos puede observarse para las empresas del sector servicios, aunque tan sólo cuando la eficiencia es medida a través de la rentabilidad por margen. No obstante, incluso en este caso, la relación que evidencia el estadístico Tau de Kendall bastante débil, por lo que no sería correcto deducir de este dato que el carácter familiar de las empresas de servicios determine su nivel de eficiencia.

Tabla 3: Pruebas χ^2 de Pearson, Tau de Kendall y ANOVA por tamaño

		χ^2 de Pearson		Tau de Kendall		ANOVA		
	Tamaño	Valor ^a	Sig. asintótica	Tau B	Sig. aproximada	F	Sig.	
				Tau C				
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad financiera y la participación familiar mayoritaria	Hasta 10 trabajadores (N=148)	4,241	,120	-,040	,622	,268	,605	
				-,042	,622			
	De 11 a 50 trabajadores (N=263)	3,649	,161		-,100	,081	2,916	,089
					-,103	,081		
	Más de 50 trabajadores (N=155)	,173 ^a	,917		,013	,861	,024	,878
					,014	,861		
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad económica y la participación familiar mayoritaria	Hasta 10 trabajadores (N=148)	2,238	,327	-,020	,804	,109	,741	
				-,021	,804			
	De 11 a 50 trabajadores (N=263)	2,612	,271		-,094	,114	2,617	,107
					-,094	,114		
	Más de 50 trabajadores (N=155)	1,118	,572		,058	,438	,654	,420
					,057	,438		
Relación entre la Eficiencia por margen y la participación familiar mayoritaria	Hasta 10 trabajadores (N=148)	1,494	,474	-,031	,702	,238	,626	
				-,031	,702			
	De 11 a 50 trabajadores (N=263)	2,216	,330		-,086	,143	2,088	,150
					-,086	,143		
	Más de 50 trabajadores (N=155)	3,035	,219		,120	,112	2,206	,140
					,120	,112		

a 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. Esta observación garantiza la correcta utilización del test

Tabla 4: Pruebas χ^2 de Pearson, Tau de Kendall y ANOVA por sector de actividad

		χ^2 de Pearson		Tau de Kendall		ANOVA	
	Sector	Valor ^a	Sig. asintótica (bilateral)	Tau B	Sig. aproximada	F	Sig.
				Tau C			
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad financiera y la participación familiar mayoritaria	Industrial (N=257)	,341	,843	-,034	,571	,317	,574
				-,035	,571		
	Construcción (N=152)	,403	,818	-,046	,550	,375	,541
				-,047	,550		
	Servicios (N=172)	,642	,723	-,051	,480	,498	,481
				-,054	,480		
Relación entre la Eficiencia por rentabilidad económica y la participación familiar mayoritaria	Industrial (N=257)	,326	,850	,007	,907	,023	,879
				,007	,907		
	Construcción (N=152)	1,767	,413	-,102	,188	1,739	,189
				-,103	,188		
	Servicios (N=172)	2,001	,368	-,016	,830	,097	,756
				-,016	,830		
Relación entre la Eficiencia por margen y la participación familiar mayoritaria	Industrial (N=257)	,941	,625	,056	,346	,841	,360
				,057	,346		
	Construcción (N=152)	2,877	,237	,066	,395	,380	,538
				,063	,395		
	Servicios (N=172)	6,249	,044	-,178	,013	5,976	,016
				-,184	,013		

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. Esta observación garantiza la correcta utilización del test

Por todo lo dicho, los datos obtenidos de la muestra no nos permiten ratificar ninguna de las hipótesis planteadas a partir de las Teorías de la Agencia y de los Costes de Transacción acerca de la eficiencia de las empresas familiares. No podemos deducir, por lo tanto que este tipo de organizaciones soporte menores costes de transacción, o tenga mayor facilidad para gestionar las relaciones de agencia. No obstante, tampoco se verifica la relación negativa entre el carácter familiar y la eficiencia propuesta por Salas (1993, 1995 y 1997) o Weasthead y Cowling (1997). Por el contrario, el resultado empírico valida la hipótesis nula, que subyace bajo las pruebas estadísticas desarrolladas, de que las variables “participación familiar mayoritaria” y “eficiencia” resultan completamente independientes.

H.0.: *El hecho de que una empresa esté participada mayoritariamente por los miembros de una familia no tiene influencia de ningún tipo sobre sus niveles de eficiencia por rentabilidad económica, financiera y margen inferiores.*

No obstante, este resultado no acaba con el análisis de las particularidades de eficiencia de las empresas familiares. A pesar de que la evidencia empírica demuestra la no influencia de esta característica empresarial, y que no cabe esperar niveles de eficiencia muy diferentes entre las empresas familiares y las no familiares, sí que resultaría interesante estudiar los factores que determinan la rentabilidad en cada uno de los casos. Como hemos visto, la literatura describe una dinámica particular para las empresas familiares, por lo que, a pesar de que no existan diferencias significativas de eficiencia con las organizaciones no familiares, podría esperarse que ésta estuviese explicada por factores diferentes. El desarrollo futuro de esta línea de investigación debiera, por tanto, pasar por la incorporación en el análisis de variables organizativas que pueden moderar la relación entre la participación familiar mayoritaria y la eficiencia, como el tamaño (Daily y Dollinger 1991, Reynolds 1995, Westhead y Cowling 1998, Anderson y Reeb 2003), el comportamiento (Barney y Hesterly, 1998), la orientación estratégica, la formación de los directivos o el grado de profesionalización de la gestión (Westhead y Cowling, 1998). Este tipo de variables podrían servir de base para la construcción de funciones discriminantes multivariantes a partir de, por ejemplo, técnicas de regresión logística, que permitan valorar el peso que cada factor en la eficiencia de las empresas familiares y no familiares, con la intención de describir las particularidades competitivas de un tipo de organización que, como vimos, tienen una importancia fundamental en la estructura empresarial actual.

BIBLIOGRAFÍA

- AECA (2002): Factores determinantes de la eficiencia y rentabilidad de las Pyme en España, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- ALCHIAN, A.A. Y WOODWARD, S. (1988): "The firm is dead: long live to the firm, A review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*", *Journal of Economic Literature*, vol. 26, pp. 65-79.
- ANDERSON, R.C Y REEB, D.M. (2003): "Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500", *The Journal of Finance*, junio.
- AGRAWAL; ANUP Y CHARLES R. KNOEBEL (1996): "Firm performance and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 31 núm. 3, pp. 377-398.
- ARONOFF, C. E., Y WARD, J.L. (1995): "Family-owned Businesses: A Thing of the Past or a Model for the future", *Family Business Review*, vol. 8, pp. 131-151.
- BEEHR, T.A., DREXLER, J.A. Y FAULKNER, S. (1997): "Working in small family businesses: Empirical comparisons to non family businesses", *Journal of Organizational Behavior*, vol. 18, núm. 3; pp. 297-313.
- BINDER HAMLIN, B. (1994): *The Quest for Growth: A survey of UK Private Companies*, Binder Hamlyn, London.
- BROCKHAUS, R.H. SR. (1994): "Entrepreneurship and family business research: comparisons, critique and lessons", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 19, pp. 25-38.
- CAMISON, C. (2001): "La competitividad de la empresa familiar española: Una aproximación desde el enfoque de recursos", *Actas del Primer Congreso de Investigación sobre la Empresa familiar*, pp. 119-171, Valencia.
- DAILY, C, Y DOLLINGER, M.J. (1991): "Family firm are different", *Review of Business*. vol. 13 verano/otoño, pp. 3-5.
- DAILY, C. Y DOLLINGER, M. (1992): "An empirical Examination of Ownership: Causes and Consequences", *Family Business Review*, vol. 5, pp. 117-136.
- DAILY, C.M. Y DOLLINGER, M.J. (1992): "An empirical examination of ownership structure and family and professionally managed firms", *Family Business Review*, vol. 5, pp. 117-36.

- DAVIS, P.S. Y HARVESTON, P.D. (2001): "The phenomenon of substantive conflict in the family firm: a cross generational study", *Journal of Small Business Management*, vol. 39, núm. 1, pp. 14-31.
- DE DREU, C.K.W. Y WEINGART, L.R. (2003): "Task versus relationship conflict, team performance, and team member satisfaction: A meta-analysis", *Journal of Applied Psychology*, vol. 88, núm. 4, p. 741.
- DONCKELS, R. Y FRÖHLICH, E. (1991): "Are family businesses really different? European experiences from STRATOS", *Family Business Review*, vol. 7, pp. 149-160.
- DYER, W.G., JR. Y HANDLER, W. (1994): "Entrepreneurship an family business: exploring the connections", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 19, pp. 71-83.
- EISENHARDT, K. M. (1989): "Agency Theory: An Assessment and Review", *Academy of Management Review*, vol. 14, pp. 57-74.
- FAMA, E. Y JENSEN, M. (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law Economics*, vol. 26, pp. 301-325.
- FAMA, E.F. (1980): "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, vol. 88, núm. 2, pp. 288-307.
- FAZZARI, S.J. Y ATHEY, M.J. (1987): "Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment", *Review of Economic and Statistic*, vol. 69, pp. 481-487.
- FOX, M.A. Y HAMILTON, R.T. (1994): "Ownership and diversification: Agency Theory or Stewardship Theory", *Journal of Management Studies*, vol. 31 núm. 1, pp 69-81.
- GALVE, C. Y SALAS, V. (1993): "Propiedad y resultados de la gran empresa española", *Investigaciones económicas*, vol. XVII (2), pp. 207-238.
- GALVE, C. Y SALAS, V. (1995): "Propiedad y eficiencia de la empresa: Teoría y evidencia empírica", *Información Comercial Española*, núm. 740, pp. 119-129.
- GALVE, C. Y SALAS, V. (1997): "Propiedad y control de la empresa española", *Revista del Colegio de Economistas*, vol. 73, pp. 70-78.
- GARCÍA, D. (2003): "Competitividad de la Pyme familiar", *Revista de AECA*, Vol. 64, septiembre, pp. 63-65.
- GASSON, R., CROW, G., ERRINGTON, A., HUTSON, J., MARSDEN, T. Y WINTER, D.M. (1988): "The farm as a family business: a review", *Journal of Agricultural Economics*, vol. 39, pp. 1-41.
- GEDAJLOVIC, E. (1993): "Ownership Strategy And Performance: Is the Dichotomy Sufficient?", *Organizational Studies*, vol. 14, núm. 5, pp. 731-752.
- GERSICK, K.E., DAVIS, J.A., HAMPTON, M. Y LANSBERG, I. (1997): *Generation to Generatio: life cycles of the family business*, Harvard Business Scholl Press, Boston,.
- GOFFEE, R. (1989): "Understanding family businesses: issues for further research", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, vol. 2, pp. 36-48.
- GONZÁLEZ PÉREZ, A., CORREA, A., ACOSTA, M. Y HERRERA, I. (2001): "Una aproximación a los factores que configuran la rentabilidad en la empresa familiar", *Actas del I Congreso de Investigación sobre Empresa Familiar*, pp. 304-323.
- HANDLER, W.C. (1989): "Methodological issues and considerations in studying family businesses", *Family Business Review*, vol. 2, pp. 257-276.
- HARVEY, JR., S.J. (1999): "Owner as Manager, Extended Horizons and the Family Firm", *International Journal of the Economics of Business*, vol. 6, núm. 1, pp. 41-55.
- HAY, D.A. Y MORRIS, D.J. (1984): *Unquoted Companies: Their contribution to the UK Economy*, McMillan Press, London.
- HOLDERNESS, C.G; Sheehan, D.P. (1988): "The Role of Majority Shareholders in Publicly Held Corporations", *Journal of Financial Economic*, vol. 20, pp. 317-346.
- JENSEN, M. C. Y MECKLING, W. (1976): "Theory of the firm: Managerial Behaviour, Agency cost and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.
- JENSEN, M.C. (1986): "Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers", *The American Economics Review*, vol. 76, núm. 2, pp. 323-329.
- LA PORTA, R., LOPEZ DE SILANES, F., SHELEIFER A., Y VISHNY, W. (1999): "The Quality of Government", *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, pp. 222-279.

- LEVIN, S.G. Y LEVIN, S.L. (1982): "Ownership and Control of Large Industrial Firms: Some New Evidence", *Review of Business and Economic Research*, vol.18, núm. 1, pp. 37-49.
- MATÍAS PEREDA, J. (2000): "Factores relevantes en la adopción de tecnologías de la información en las Pyme españolas", *Economía Industrial*, vol. 334 (IV), pp. 45-53.
- NENADIC, S. (1993): "The small family firm in Victorian Britain", *Business History*, vol. 35, pp. 86-114.
- NEUBAUER, F. Y LANK, A.G. (1999): *La empresa familiar. Cómo dirigirla para que perdure*. Ed. Deusto. Bilbao.
- PAYNE, P.L. (1984): "Family business in Britain: an historical and analytical survey". En A. OKOCHI Y S. YASVOKA (Eds.). *Family Business in the era of industrial growth: Its ownership and management*. University of Tokyo Press, Tokyo, pp. 171-206.
- REYNOLDS, P.D. (1995): "Family firms in the Start up process: preliminary explorations", *Annual Meeting of the International Family Business Program Association*, Nashville, Tennessee, julio de 1995.
- REYES RECIO, L. Y SACRISTÁN NAVARRO, M. (2003): "Análisis de las diferencias de comportamiento de las empresas familiares cotizadas", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 12, núm. 2, pp. 57-70.
- SCHULZE, W.S., LUBATKIN, M. H., DINO, R.N. Y BUCHHOLTZ, A.K. (2001): "Agency relationships in family firms: Theory and evidence", *Organization Science*, vol.12, núm. 4, p. 99.
- SCHULZE, W.S., LUBATKIN, M. H. Y DINO, R.N. (2003): "Toward a theory of agency and altruism in family firms", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, núm. 4, p. 473-490.
- SCHULZE, W.S., LUBATKIN, M. H. Y DINO, R.N. (2003b): "Exploring the agency consequences of ownership dispersion among the directors of private family firms", *Academy of Management Journal*, vol. 46, núm. 2, p. 179.
- SHLEIFER, A. Y VISHNY, A. (1989): "Management entrenchment: The case of managers specific investments", *Journal of Financial Economics*, vol. 25, pp. 123-139.
- STEINER, L.T. (1996): "A Reexamination of Relationships between Ownership Structure, Firm Diversification and Tobin's Q", *QJBE*, vol. 34, núm. 4, pp 39-48.
- STOY HAYWARD (1992): *The Performance of Family Firms*. Stoy Hayward., London.
- THEMSEN, S. Y PEDERSEN, Y. (2000): "Ownership Structure and Economic Performance in the Largest European Companies", *Strategic Management Journal*, vol. 21, núm. 6, pp. 689-705.
- VILASECA, A (200): "The shareholder role in the family business: Conflict of interests and objectives between nonemployed shareholders and top management team", *Family Business Review*, vol. 15, núm. 4; p. 299-321.
- WESTHEAD, P. Y COWLING, M. (1996): *Demographic contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK*. Working paper of the Centre for Small and Medium Sized Enterprises. The University of Warwick, Coventry.
- WESTHEAD, P. Y COWLING, M. (1997): "Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 3, núm. 1, pp. 30-52.
- WILLIAMSON, O. (1994): "Strategizing, economizing and economic organization", En R. Rumelt, D. Schendel y D. Teece (eds) *Fundamental issues in Strategy: a research agenda*. Harvard Business School, Boston, MA. Pp. 361-401.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 26 de julio de 2005 y fue aceptado para su publicación el 13 de marzo de 2006.