

EVALUACIÓN DE RIESGO POR ENTIDADES FINANCIERAS: LA CONSIDERACIÓN DE FACTORES ESPECÍFICOS DE LAS EMPRESAS FAMILIARES ESPAÑOLAS

Pilar Cibrán Ferraz

José Díez de Castro

José A. Novo Peteiro

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar los efectos específicos de riesgo de las empresas familiares sobre la evaluación por instituciones financieras. Más expresamente, el objetivo de este trabajo es doble: primero, estudiar cómo los rasgos específicos de firmas familiares afectan su supervivencia; y, el segundo, ver cómo estos aspectos particulares y los riesgos relacionados con los mismos podrían ser considerados de manera explícita por las instituciones financieras cuando ponen en práctica modelos de riesgo de crédito y modelos de predicción de bancarrota.

1. INTRODUCCIÓN

La empresa familiar ha sido considerada tradicionalmente, por parte de la línea de investigación especializada en este ámbito, como diferente de otro tipo de empresas no familiares, lo que justifica la necesidad de una teoría separada en torno a la empresa familiar (Chrisman *et al.*, 2005)¹.

Se puede señalar el papel de la empresa familiar, entendida como aquella que surge a partir de la relación entre el propio núcleo familiar y la unidad empresarial, como un elemento clave a la hora de sortear los obstáculos financieros presentes para el desarrollo de un nuevo proyecto de negocio, así como resultado de la influencia que puede jugar el núcleo familiar como factor educativo y socializador clave para el fomento de una verdadera cultura de creación de empresas.

Una empresa familiar no es diferente a cualquier otra empresa, salvo en un aspecto muy importante: la propiedad o el control de la empresa está en manos de una familia y, por lo general, son los miembros de dicha familia los que ocupan los puestos decisivos de la compañía. Esta dimensión familiar diferencia a estas empresas de todas las demás y hace de la empresa familiar una institución emocional.

Los negocios familiares tienen una gran influencia en la economía. A pesar de ello, durante mucho tiempo pasaron desapercibidos y apenas se les prestó atención.

Todos tenemos una idea más o menos clara del concepto de empresa familiar. Sin embargo, si tuviésemos que dar una definición concreta de este tipo de empresa, nos encontraríamos con bastantes dificultades. Y es que, hoy en día, no existe una definición de empresa familiar generalmente aceptada. Está claro lo que es una empresa no familiar, pero no tenemos tan claro cuándo estamos ante una empresa familiar. Se trata de un concepto en constante evolución, en el que caben empresas de muy diferentes características.

Litz (1995) identifica conceptualmente a las empresas familiares como aquellas basadas en la propiedad, en la dirección y en la intención de transferencia a otra generación. Sin embargo,

¹ Una versión preliminar de este trabajo fue presentado en la 8th Annual IFERA Conference 2008 'The Entrepreneurial Family', celebrado en Breukelen, Holanda, del 2 al 5 de julio de 2008.

algunos investigadores se han basado tan sólo en la estructura de la propiedad (Lansberg et al., 1988), otros en el grado de implicación en la dirección que posee el grupo familiar (Shanker y Astrachan, 1996), y otros en los dos criterios anteriores utilizados conjuntamente (Daily y Dollinger, 1992; Sharma et al., 1997). Algunos autores emplean el criterio de la transferencia generacional como algo característico de este tipo de empresas (Ward, 1987); una minoría identifica este tipo de empresa con empresas pequeñas (Daily y Dollinger, 1993), añadiendo el criterio del tamaño en la definición de empresa familiar.

Otros autores han optado por no dar una única definición de empresa familiar centrada en una de las dimensiones anteriores, sino varias definiciones, graduándolas de mayor a menor amplitud en función de que en dicha definición se contemplen una, dos o las tres dimensiones anteriores. Este es el caso de las definiciones de empresa familiar ofrecidas por Shanker y Astrachan (1996, 2003).

Este problema ha sido resuelto, en parte. El 7 de abril de 2008, las dos principales instituciones internacionales representantes de la empresa familiar: el Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF) y el Family Business Network (FBN), aprobaron la siguiente definición de empresa familiar.

Una compañía, tenga el tamaño que tenga, es empresa familiar si:

1. La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o, son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
2. La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.
3. Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.
4. A las compañías cotizadas se les aplica la definición de empresa familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

2. EMPRESA FAMILIAR vs. EMPRESA NO FAMILIAR

La definición de empresa familiar debe captar las características especiales que provocan que pueda ser considerada un campo de investigación diferenciado. En otras palabras, debe estudiarse la empresa familiar porque sus patrones de propiedad, dirección, y sucesión, afecta a la definición de objetivos, estrategia y estructura empresarial, de manera diferente a las de una empresa no familiar (Landsberg, 1983, Chua *et al.*, 1999).

Con este propósito, se han sucedido las investigaciones que tratan de detectar diferencias significativas entre empresas familiares y no familiares: en la cultura organizativa (Zahra *et al.*, 2004); objetivos, estrategias y compensaciones (Upton *et al.*, 2003); prácticas de dirección de recursos humanos (Reid *et al.*, 2001); rendimiento financiero (Chrisman *et al.*, 2004); eficiencia (Kleinsorge, 1994); actitud ética (Adams *et al.*, 1996; Herbert *et al.*, 2002); preparación del sucesor (Fiegenger *et al.*, 1994); relaciones con los clientes (Cooper *et al.*, 2005); formación de los empleados (Kotey y Folker, 2007); lógica financiera (Gallo *et al.*, 2004).

El objetivo de esta investigación es analizar los efectos de los riesgos específicos de la empresa familiar sobre la evaluación por instituciones financieras. La pregunta que tratamos de responder es la siguiente: ¿Podemos considerar que las firmas familiares poseen características específicas que pueden llevar a las instituciones financieras a considerarlas como un grupo particular e identificable de riesgo? Más expresamente, el objetivo de este trabajo es doble: primero, estudiar cómo los rasgos específicos de firmas familiares afectan a su supervivencia; y, el segundo, estudiar cómo estos rasgos específicos y los riesgos relacionados con ellos podrían ser considerados

explícitamente por las instituciones financieras al ejecutar sus modelos de riesgo de crédito y sus modelos de predicción de bancarrota.

En este sentido, centraremos nuestra atención en cómo estos rasgos pueden afectar al acceso al crédito, pero también sobre la mejora de la evaluación de empresas familiares por las instituciones financieras.

Consideramos que esta investigación es particularmente conveniente en el contexto presente, de puesta en práctica del modelo de riesgo Basilea II basado en los requerimientos de capital. Es conocido que Basilea II puede implicar efectos importantes para los mercados de créditos y otros instrumentos financieros, sobre todo esto ha conducido a las instituciones financieras a esfuerzos significativos para mejorar la modelización de riesgo de crédito.

Siguiendo el enfoque basado en “ratings internos” (IRB) de Basilea II, las instituciones bancarias están autorizadas a usar sus propias medidas internas para los elementos clave de riesgo de crédito como inputs básicos en su cálculo de capital mínimo regulador, sujeto a la obtención de ciertas condiciones y a una explícita aprobación de supervisión. Este enfoque requiere establecer unas exigencias de capital mínimas que estén basadas en la probabilidad de fallo de cada deudor o grupo homogéneo de deudores.

En este sentido, la manera en que las instituciones financieras adoptan estos métodos tiene implicaciones importantes sobre el coste del préstamo (en términos de exigencias de capital) dependiendo de la caracterización del prestatario, sobre todo para firmas pequeñas y medias.

La pregunta que surge en este contexto es en qué sentido las empresas familiares podrían ser afectadas por la nueva regulación bancaria.

En nuestra opinión, la consideración de los rasgos específicos de las empresas familiares podría tener dos efectos adicionales positivos que están más allá de los objetivos mencionados de esta investigación:

- Primero, independientemente de los efectos de la puesta en práctica de Basilea II, la consideración explícita de variables familiares podría permitir a las instituciones financieras dar una mejor contribución a la solución de problemas derivados de las características especiales de estas firmas, que requiere el empleo de instrumentos financieros cada vez más sofisticados y, al mismo tiempo, adaptados a sus características particulares.

- Segundo, la prevención de los conflictos sacados de los problemas típicos de las empresas familiares a través del diseño de sistemas o mecanismos que permiten a la firma evitarlos.

3. LA EMPRESA FAMILIAR Y SUS RELACIONES CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Las entidades financieras caminan hacia, cada vez más, una mayor estandarización de sus procesos de decisión en materia de riesgos (de todo tipo, crediticio, de mercado, de liquidez, ...). No se puede negar que las entidades financieras ya disponen de un protagonismo relevante en el discurrir de todo tipo de mercados; a su tradicional función de intermediación entre el ahorro y la inversión (privada, empresarial y pública) y la ampliación de la gama de servicios ofrecidos para la sociedad en general, se han unido en las últimas décadas la cada vez mayor influencia y actuación efectiva (ya no sólo en nombre de sus clientes, sino en la concepción de su propio negocio) en mercados de muy diverso tipo (tanto en el área de participaciones como en áreas de *trading*, fusiones y adquisiciones, aseguramientos, ...).

Con todo ello, si de por sí el sector financiero siempre ha sido históricamente uno de los sometidos a mayor regulación, vigilancia y seguimiento por parte de las autoridades monetarias y económicas de un país, en los últimos años se han sumado nuevas regulaciones que apuntan hacia una mayor previsión sobre lo que pudiera esperarse en el futuro a corto y medio plazo de cada

entidad financiera (tanto en resultados, como en márgenes, en exposición a riesgos, en evolución de las posiciones de sus clientes, ...).

Una de las normativas que mayor influencia está originando en los procesos de decisión y gestión de estas entidades es la denominada como Basilea II. Y, lo previsible es que, si bien dicha normativa en estos momentos ya se está traduciendo en cambios en procedimientos y sistemas de información interna de las entidades financieras, dichos cambios tengan su trascendencia en las relaciones que aquéllas mantienen con sus clientes.

Y es que el sistema de “ratings internos” que emplea Basilea II se basa en la evaluación que las entidades asignan a cada prestatario, es decir, reflejará su calidad crediticia, medida a través de la probabilidad de impago futura. Con este método, se diferenciará el tratamiento de cartera según los prestatarios de las carteras crediticias (Soley y Rahnema, 2008).

A pesar del establecimiento de la mencionada normativa, se deja bastante libertad a cada entidad financiera para fijar, en el marco de sus mercados y clientes, las variables que considera relevantes en sus previsiones de probabilidades de mora, de resultados, de márgenes, de solvencia y de crecimientos. Con ello, nos encontraremos que las segmentaciones que priman en la mayor parte de las entidades financieras hacen referencia al tamaño de las empresas, a determinados sectores productivos que pudieran estar expuestos a unos riesgos especiales, a los grandes bloques de actividades productivas (particulares, empresarios autónomos, empresas no cotizadas, empresas cotizadas, promociones inmobiliarias, entidades financieras, sector público).

Sin embargo, ya sea porque en términos de número de clientes, las empresas familiares suponen una parte muy relevante del total de clientes de una entidad financiera, y, por lo tanto, no constituyen en sí mismas elementos diferenciales sobre otros grupos; o por el hecho de que existe muy poco avanzado en las características diferenciales de las empresas familiares que hagan que determinadas variables o elementos propios de estas empresas sean considerados de manera relevante en sus procesos de decisión (tanto de manera discriminatoria negativa como positiva); muy pocas entidades financieras están considerando el factor empresa familiar como ponderable en sus sistemas de información de gestión en cumplimiento de la mencionada normativa.

4. VENTAJAS DEL PROYECTO PARA LOS COLECTIVOS AFECTADOS

Pretendemos, por lo tanto, desarrollar un sistema de información, lo suficientemente contrastado con casuísticas y experiencias, que ayude a discernir de manera especial una serie de variables o circunstancias innatas a la realidad de la empresa familiar en sí misma², que:

- para la entidad financiera, suponga una valoración adicional en sus sistemas de gestión y decisiones crediticias (negativas en caso de concurrir y positivas en caso de no concurrir) para con las empresas familiares, y

- para las empresas familiares, suponga un conocimiento a priori de la catalogación del riesgo que merece ante las entidades financieras en función de su exposición o no exposición a dichas variables o circunstancias.

Más concretamente, las ventajas que podemos anticipar para ambos sectores son:

Para las empresas familiares:

- Conocerse mejor a sí mismas y, sobre todo, conocer casuísticas que, por su relevancia y reiteración en otras empresas familiares, se constituyen como elementos de clara vigilancia para

² Este apartado contó con la colaboración de Carlos Palleiro, Director del Instituto de Desarrollo Caixanova, y coordinador de investigación de las Cátedras de Empresa Familiar de Galicia.

asegurar una mayor supervivencia en el tiempo o, al menos, hacer lo posible para procurar evitarlas.

- Conocer mejor los criterios por los que una entidad financiera evalúa la capacidad crediticia y los riesgos que está dispuesta a asumir con una empresa familiar.

- Ayudar en la posible planificación de actuaciones que, en el marco del Consejo de Familia o en el marco del Consejo de Administración de la empresa familiar, puedan ser aconsejables realizar, en previsión de los riesgos de supervivencia a los que pueda estar expuesta, y en previsión de una mejor catalogación crediticia por parte de las entidades financieras.

Para las entidades financieras:

- Llegar a determinar el conjunto de variables o hechos relevantes en el discurrir de una empresa familiar que, por sí mismos, o de manera combinada, suponen elementos que conllevan cambios en la evaluación crediticia y de riesgos que mantienen o pudieran mantener con una empresa de este tipo.

- Una vez estandarizadas dichas variables o hechos relevantes, establecimiento de un análisis de correlación que establezca probabilidades de fracaso en la evolución de los riesgos crediticios asumidos en caso de cumplimiento de los mismos por parte de una empresa familiar cliente.

- Incorporación de dichas variables diferenciales en los sistemas de *rating* y *scoring* que cada entidad crediticia pueda tener desarrollados, en cumplimiento de la normativa Basilea II.

- Con todo ello, elaboración de un posible sistema estandarizado de gestión, seguimiento y control del riesgo asumido con las empresas familiares, que permita detectar con anticipación señales de alarma, ayudando a tomar medidas correctoras en el beneficio común de entidad financiera y de empresa familiar.

Adicionalmente, las ventajas previsibles que proporcionarán estos procedimientos sobre la sociedad en general.

5. SECUENCIA TEMPORAL DEL PROYECTO

El presente proyecto de investigación será acometido conjuntamente por las tres Cátedras de Empresa Familiar de las universidades gallegas. Contará con el asesoramiento y el apoyo de Caixanova, la Asociación Gallega de la Empresa Familiar, y el Instituto de la Empresa Familiar.

Hay una base de partida, ineludible desde el ámbito desde donde se parte este proyecto: la existencia en nuestra sociedad de las empresas de carácter familiar y la constatación de que, precisamente este calificativo, “familiar”, comporta unos hechos y realidades diferenciales en su desarrollo, que deben ser objeto de un tratamiento específico sobre otro tipo de empresas.

En este sentido, el marco creado por las Cátedras de Empresa Familiar, aún con el desarrollo y evolución que en todos sus ámbitos (formativo e investigador sobre todo) puedan tener en el futuro, se constituye como uno de los más adecuados para realizar aportaciones que, en definitiva, ayuden a entender mejor su realidad y su problemática, tanto por parte de los responsables de las propias empresas familiares como por parte de agentes económicos y financieros relevantes relacionados con aquellas.

La investigación está organizada en las etapas siguientes:

1. Caracterización de negocio familiar: definición de las variables principales que describen la naturaleza y las dimensiones de firmas familiares. La investigación ha identificado diferencias importantes entre negocios familiares y no familiares, como se ha recogido en un apartado anterior. Estas diferencias pueden ser medidas con un conjunto de variables que se relacionen con los riesgos específicos de firmas familiares en el paso (ii).

2. Descripción de las consecuencias principales de la puesta en práctica de los requerimientos de capital de Basilea II sobre los mercados de crédito. Criterios básicos para el desarrollo de sistemas internos de calificación.

(ii) Descripción de los riesgos específicos de las empresas familiares y determinación de las variables relacionadas. Tratamos de seleccionar aquellas variables que definen la naturaleza familiar de la empresa para unirlas a los riesgos y problemas específicos de las empresas familiares.

(iii) Diseño de un modelo de riesgo de crédito para empresas familiares. La identificación "de las señales de alarma" mediante un sistema de control. Para identificar los factores posibles predictivos que tengan base significativa y estuvieran presentes en múltiples casos. La puesta en práctica de un sistema de control para seguir la evolución de las variables que estén relacionadas con los riesgos específicos.

(iv) Propuesta de soluciones para la supervivencia.

La metodología que será usada en este proyecto incluye el método Delphi y métodos de extrapolación basados en bases de datos públicas y privadas.

CONCLUSIONES

Este trabajo, que debe ser contemplado, como un trabajo en progreso, refleja el interés de las cátedras de empresa familiar de Galicia para analizar los efectos específicos de riesgo de las empresas familiares sobre la evaluación por instituciones financieras.

En una secuencia temporal, primero se estudiará cómo los rasgos específicos de firmas familiares afectan su supervivencia; en una segunda etapa, se verá cómo estos aspectos particulares y los riesgos relacionados con los mismos podrían ser considerados de manera explícita por las instituciones financieras cuando ponen en práctica modelos de riesgo de crédito y modelos de predicción de bancarrota.

Se pretende crear una base de conocimiento que ayude a empresas familiares y a entidades financieras a establecer cauces claros de entendimiento en sus relaciones, tanto por las realidades específicas de las empresas familiares como por las normativas reguladoras que las entidades financieras se ven obligadas a cumplir.

BIBLIOGRAFÍA

- ADAMS, J.S.; TASCHIAN, A.; SHORE, T.H. (1996): "Ethics in family and non-family owned firms: An exploratory study". *Family Business Review*, vol. 9, nº 2, pp. 157-170.
- 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*, vol. 28, nº 4, pp. 335-354.
- CHRISMAN, J.; CHUA, J.; SHARMA, P. (2005): "Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm". *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 29, nº 5, pp. 555-576.
- CHUA, J.; CHRISMAN, J.; SHARMA, P. (1999): "Defining the family business by behavior". *Entrepreneurship: Theory and practice*, vol. 23, nº 4, pp. 19-39.
- COOPER, M.J.; UPTON, N.; SEAMAN, S. (2005): "Customer relationship management: A comparative analysis of family and nonfamily business practices". *Journal of Small Business Management*, vol. 43, nº 3, pp. 242-256.
- DAILY, C.M.; DOLLINGER, M.J. (1992): "An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms". *Family Business Review*, vol. 5, nº 2, pp. 117-136.
- DAILY, C.M.; DOLLINGER, M.J. (1993): "Alternative methodologies for identifying family- versus nonfamily- managed businesses". *Journal of Small Business Management*, vol. 31, nº 2, pp. 79-90.

- FIGENER, M.K.; BROWN, B.M.; PRINCE, R.A.; FILE, K.M. (1994): "A comparison of successor development in family and nonfamily businesses". *Family Business Review*, vol. 7, nº 4, pp. 313-329.
- GALLO M.A.; TÀPIES, J.; CAPPUYNS, K. (2004): "Comparison of family and nonfamily business: Financial logic and personal preferences". *Family Business Review*, vol. 17, nº 4, pp. 303-318.
- HERBERT, F.J.; BASS, K.E.; TOMKIEWICZ, J. (2002): "Ethics in family vs. nonfamily owned businesses". *Psychological Reports*, vol. 91, nº 3, pp. 952-954.
- KLEINSORGE, I.K. (1994): "Financial and efficiency differences in family-owned and non-family-owned nursing homes: An Oregon study". *Family Business Review*, vol. 7, nº 1, pp. 73-86.
- KOTEY, B.; FOLKER, C. (2007): "Employee training in SMEs: Effect of size and firm type- Family and nonfamily". *Journal of Small Business Management*, vol. 45, nº 2, pp. 214-238.
- LANSBERG, I.S.; PERROW, E.L.; ROGOLSKY, S. (1988): "Family business as an emerging field". *Family Business Review*, vol. 1, nº 1, pp. 1-8.
- LITTUNEN, H.; HYRSKY, K. (2000): "The early entrepreneurial stage in finish family and nonfamily firms". *Family Business Review*, vol. 13, nº 1, pp. 41-54.
- LITZ, R.A. (1995): "The family business: Toward definitional clarity", *Family Business Review*, vol. 8, nº 2, pp. 71-81.
- REID, R.S.; ADAMS, J.S. (2001): "Human resource management – A survey of practices within family and non-family firms". *Journal of European Industrial Training*, vol. 25, nº 6, pp. 310-320.
- REYNOLDS, P.; ROSMA, N.; AITIO, F.; HIINT, S.; DE RONO, N.; SFRVAIS, I.; LOPEZ-GARCIA, P.; CHIN, N. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, vol. 24, nº 3, pp. 205-231.
- SHANKER, M.C.; ASTRACHAN, J.H. (1996): «Myths and realities: Family businesses' contribution to the US economy - A framework for assessing family business statistics». *Family Business Review*, vol. 9, nº 2, pp. 107-123.
- SHANKER, M.C.; ASTRACHAN, J.H. (2003): «Family businesses' contribution to the US economy: A closer look». *Family Business Review*, vol. 16, nº 3, pp. 211-219.
- SHARMA, P.; CHRISTMAN, J.J.; CHUA, J.H. (1997): "Strategic management of the family business: Past research and future challenges". *Family Business Review*, vol. 10, nº 1, pp. 1-35.
- SOLEY, J.; RAHNEMA, A. (2008): *Basilea II. Una nueva forma de relación banca-empresa*. 2ª edición. McGraw-Hill Interamericana de España.
- TEAL, E.J.; UPTON, N.; SEAMAN, S.L. (2003): "A comparative analysis of strategic marketing practices of high-growth U.S. family and non-family firms". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 8, nº 2, pp. 177-195.
- UPTON, N.; TEAL, E.J.; SEAMAN, S.L. (2003): "Growth goals, strategies and compensation practices of US family and non-family high-growth firms". *International Journal of Entrepreneurship & Innovation*, vol. 4, nº 2, pp. 113-120.
- WARD, J.L. (1987). *Keeping the family business healthy: How to plan for continuing growth, profitability and family leadership*. Jossey-Bass.
- ZAHRA, S.A.; HAYTON, J.C.; SALVATO, C. (2004): "Entrepreneurship in family vs. non-family firms: A resource-based analysis of the effect of organizational culture". *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28, nº 4, pp. 363-381.