
Importancia económica de la empresa familiar. Una aproximación desde la política económica

*Evangelina Aranda García*¹

Universidad de Castilla la Mancha

*Víctor J. Martín Cerdeño*²

Universidad Complutense de Madrid

*Jesús Santos del Cerro*³

Universidad de Castilla la Mancha

Recibido: 15-6-2021

Revisado: 25-6-2021

Aceptado: 28-6-2021

¹ evangelina.aranda@uclm.es

² vjmartin@ccee.ucm.es

³ j.scerro@uclm.es

Importancia económica de la empresa familiar. Una aproximación desde la política económica

Resumen. Son múltiples los trabajos que ponen de manifiesto la relevancia de las empresas familiares en el bienestar económico, siendo por tanto objeto de interés por parte de las instituciones públicas. En este contexto, el trabajo pretende incorporar un análisis de la empresa familiar bajo el prisma de la política económica. La revisión de la literatura muestra que la relación entre los decisores públicos y las empresas familiares se desarrolla bidireccionalmente puesto que los primeros articulan medidas para favorecer el funcionamiento de las segundas, pero, al mismo tiempo, estas empresas se convierten en grupos de presión que, bajo una Ley de Say invertida, influyen en la actividad de los decisores públicos. En un enfoque aplicado, se comprueba que desde la Unión Europea se ha instado tanto a la Comisión como a los Estados miembros a fomentar iniciativas que hagan frente a los retos y a la generación de un entorno favorable para la implementación y crecimiento de las empresas familiares. Finalmente, se ha realizado un análisis empírico en el marco de la política económica tomando como referencia cuantitativa el Family Business Report editado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 2020.

Palabras clave: Empresa familiar; Política económica; Emprendimiento familiar.

Clasificación JEL: I31; J11; J14.

Economic importance of the family business. An approach from economic policy

Abstract. There are many studies that emphasise the relevance of family businesses in economic welfare, and they consequently are an object of interest for public institutions. In this context, this paper aims to provide an analysis of family businesses from the perspective of economic policy. The literature review shows that the relationship between public decision-makers and family businesses is bidirectional, since the former take measures to promote the activities of the latter but, at the same time, these businesses become lobbies which, under an inverted Say's Law, influence the activity of public decision-makers. In an applied approach, the European Union has encouraged both the Commission and the Member States to promote initiatives that face the challenges and create a favourable environment for the development and expansion of family businesses. Finally, an empirical analysis has been carried out in the framework of economic policy, taking as a quantitative reference the Family Business Report published by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) in 2020.

Keywords: Family business; Economic policy; Family entrepreneurship.

JEL codes: I31; J11; J14.

1. Introducción

Las empresas familiares son un pilar básico para cualquier economía porque aportan una parte importante de las actividades y resultados económicos de la sociedad (producción, empleo, competitividad, comercio internacional).

En ocasiones, se identifica la empresa familiar con pequeños negocios locales (en general, pymes) pero, sin embargo, la empresa familiar también llega a configurarse como grandes grupos empresariales familiares y de ámbito internacional. Por tanto, más allá del tamaño, la empresa familiar se caracteriza por variables relacionadas con la propiedad, la dirección y gestión del negocio y el relevo generacional. Estos elementos identificativos hacen que las empresas familiares se presenten no sólo con dimensión económica sino también social (en todas sus vertientes).

Esta significatividad también empieza a ser identificada por los decisores públicos reconociendo, además de su aportación en el bienestar de los ciudadanos –y su concreción en términos de objetivos de política económica-, la oportunidad de incorporar actuaciones públicas que contribuyan a la generación de entornos más favorables y garanticen la continuidad de esta manifestación empresarial.

En este marco, el presente trabajo pretende incorporar un análisis de la empresa familiar bajo el prisma de la política económica. El artículo se ha estructurado en tres apartados. En el primero, se pretende realizar, bajo un enfoque teórico, una breve revisión de la literatura sobre la importancia de la empresa familiar y las instituciones. En la segunda parte, desde un enfoque aplicado, se realiza una revisión de las actuaciones que en el ámbito de la política económica se han llevado a cabo en la Unión Europea; se presenta un enfoque objetivos-instrumentos propio de la política económica. Por último, en el tercer apartado, a pesar de la dificultad de obtener datos homogéneos sobre las empresas familiares, se ha realizado un análisis empírico en el marco de la política económica – fundamentalmente de emprendimiento- tomando como referencia cuantitativa el Family Business Report publicado por el Global Entrepreneurship Monitor (Kelley et al., 2020).

2. Empresa familiar: definición, estudios, aportación y marco institucional

Durante los últimos treinta años se ha producido un incremento significativo de investigaciones dedicadas al análisis de la empresa familiar. En el ámbito académico han aparecido trabajos que constatan la importancia de la empresa familiar como, por ejemplo, Anderson y Reeb (2003), Gómez-Mejía et al. (2003), Schulze et al. (2003), Villalonga y Amit (2006), Fernández y Nieto (2001), Barontini y Caprio (2005), Maury y Pajuste (2005), Tsai et al. (2006), Molina (2020) o Ho-Don y Fu-Lai (2021).

Sin embargo, los estudios sobre este tipo de empresas son relativamente reducidos en comparación con las compañías de carácter no familiar. Entre las distintas razones que contribuirían a explicar esta situación destaca la inexistencia de una única definición de empresa familiar, a pesar de que surgen numerosos trabajos con este objetivo (Cabrera, 2016). Desde la aportación de Donnelley (1964), que plantea que *una empresa es familiar cuando existen al menos dos generaciones de una familia y cuando este enlace ha tenido una influencia mutua en la política de la empresa y en los intereses y objetivos familiares*, han ido apareciendo numerosas definiciones que consiguen un cierto consenso en cuatro dimensiones fundamentales que sirven para caracterizar a toda empresa familiar:

- La *propiedad familiar* de la empresa es recurrente en numerosos trabajos como, por ejemplo, en Bernard (1975), Rosenblatt et al. (1985), Babicky, (1987), Lansberg et al. (1988), Donckels y Frohlich (1991), Welsch (1993), Westhead y Cowling (1998) o Westhead et al. (2002).
- La *importancia de que la dirección esté en manos de la familia* se destaca en las definiciones, por ejemplo, de Barnes y Hershon (1976), Davis y Tagiuri (1982), Dreux (1990), o Leach et al. (1990).
- La *implicación de la familia en la gestión de la empresa* está recogida en distintas aportaciones, entre otras, las definiciones de Alcorn (1982), Pratt y Davis (1986), Davis (1983), Stern (1986), Lyman (1991), o Olson et al. (2003).
- Y, finalmente, la importancia del *relevo generacional* es una cuestión que se plantea, por ejemplo, en las definiciones de Handler(1989), Litz (1995), Sirmon y Hitt (2003), Vallejo (2007) o Salvato y Melin (2008).

En definitiva, la inexistencia de una definición concreta, sencilla y armonizada de empresa familiar impide, en muchas ocasiones, realizar estudios comparativos incluso en entornos geográficos con características similares de tipo social, cultural, económico, o jurídico. Al mismo tiempo, la gran heterogeneidad existente dentro de las empresas familiares (tamaño, antigüedad, sector de actividad, tipo de participación en la propiedad y en la gestión, ...) contribuye de manera significativa a la dificultad de su estudio como un ente único.

Desde una perspectiva bibliométrica, el trabajo de López-Fernández et al. (2016) plantea una revisión exhaustiva y sistemática de la investigación académica sobre los principales temas vinculados a las empresas familiares:

- La información proporcionada por los indicadores de actividad confirma que se trata de un área de estudio relativamente nueva y que está experimentando una tendencia ascendente.
- Con respecto al análisis de palabras conjuntas y la construcción de clústers sobre los temas de investigación, se concluye que el campo está estructurado en torno a temas ampliamente desarrollados y temas periféricos subdesarrollados y, por tanto, cabe esperar un desarrollo futuro del clúster de empresa familiar como tema emergente.
- Las investigaciones realizadas giran en torno a algunos temas concretos como la influencia del carácter familiar de la empresa en el comportamiento empresarial; la relación entre el grado de propiedad y la participación y estrategia de la familia, incluido en este caso el análisis del CEO / fundador, la influencia del papel del fundador en aspectos de estrategia; y, los problemas de sucesión y su impacto en la renovación o continuidad del negocio.
- Las futuras investigaciones parece que pueden abordar temas como el análisis de la influencia de la cultura organizacional de las empresas familiares en su comportamiento innovador; características sociales e individuales en el proceso empresarial; el papel de las empresas familiares en la creación de redes colaborativas y grupos de empresas; la influencia del género en el liderazgo y el rol del CEO; o los factores internos de la empresa familiar, incluidos sus recursos y capacidades, que pueden influir en la implementación de la estrategia.

No hay duda de que la empresa familiar constituye uno de los más importantes agentes económicos de los países en el mundo. En la Unión Europea, las empresas familiares superan los 14 millones y constituyen más del 60% de todas las empresas privadas y, por tanto, representan un papel fundamental en el conjunto de sus sociedades y economías. En España, se estima que 82,8% del total de empresas corresponde a empresas

familiares y, además, el 49,9% de los ocupados y el 38,0% de la facturación provienen de empresas familiares.

En este contexto, el cuadro 1 recoge una síntesis de las principales empresas familiares en Alemania, Francia, Italia y España constatando que esas compañías pueden llegar a tener un tamaño relativo elevado (es decir, no siempre identificable con las pymes) y conformarse como generadoras de valor añadido y empleo para cualquier economía.

Cuadro 1. Empresas familiares de Alemania, Francia, Italia y España

EMPRESA	AÑO	INGRESOS	EMPLEO	PAÍS	SECTOR	FAMILIA
BAYERISCHE MOTOREN WERKE AG (BMW)	1916	118,8	129,932	Alemania	Fabricación avanzada y movilidad	Familia Quandt
GRUPO SCHWARZ	1930	109,65	360.000	Alemania	Consumidor	Familia Schwarz
ROBERT BOSCH GMBH	1886	94,63	402,166	Alemania	Fabricación avanzada y movilidad	Familia Bosch
GRUPO ALDI	1913	84,92	162,579	Alemania	Consumidor	Familia Albrecht
GRUPE AUCHAN SA	1961	53,15	355,107	Francia	Infraestructura inteligente	Familia Mulliez
LVMH MOËT HENNESSY LOUIS VUITTON SA	1987	51,14	128.637	Francia	Consumidor	Familia Arnault
CASINO GUICHARD PERRACHON	1898	45,86	214,779	Francia	Consumidor	Familia naouri
L'ORÉAL SA	1909	31,84	82,606	Francia	Consumidor	Familia Bettencourt
SOCIETE DE NEGOCE ET DE PARTICIPATION (SONEPAR)	1969	25,13	44,5	Francia	Servicios financieros	Familia Coisne y Lambert
EXOR SPA	1927	170,82	307,637	Italia	Servicios financieros	Familia Agnelli
EDIZIONE SRL	1981	13,71	64.192	Italia	Consumidor	Familia Benetton
LUXOTTICA GROUP SPA	1961	11,04	85,15	Italia	Consumidor	Familia del Vecchio
SARAS SPA (TAMBIÉN CONOCIDO COMO GRUPO SARAS)	1962	9,18	1.944	Italia	Energía	Familia Moratti
ESSELUNGA SPA	1957	9,1	22,004	Italia	Consumidor	Familia Caprotti
MERCADONA SA	1977	25,27	84,485	España	Consumidor	Familia Roig
INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA (INDITEX)	1963	25,07	162.450	España	Consumidor	Familia Ortega
EL CORTE INGLÉS SA	1940	18,03	80,64	España	Infraestructura inteligente	Familias Areces y Alvarez
FERROVIAL SA	1952	14,66	95,978	España	Infraestructura inteligente	Familia Del Pino
CORPORACIÓN GESTAMP SL	1958	12,60	45,88	España	Energía	Familia Riberas

Fuente: Elaboración propia con datos de EU (2021).

El trabajo de Sohrab (2018) destaca las potencialidades de las empresas familiares indicando que resultan más eficientes en términos de costes en sectores de gran intensidad de mano de obra porque son más cuidadosas y prudentes con el gasto de la riqueza familiar, tienen acceso a mano de obra de bajo coste y se benefician de una baja carga administrativa debido a sus supervisiones directas. Además, en las empresas familiares la autoridad organizativa se concentra en una sola persona (propietario-gerente), lo que le da más libertad para considerar criterios particularistas en la toma de decisiones. En consecuencia, las empresas familiares son más flexibles y tienen mayor libertad para realizar inversiones oportunistas, es decir, sobre la asignación de recursos organizativos sin tener en cuenta los procesos formales de rendición de cuentas.

La notable importancia de las empresas familiares en el conjunto de la economía ha supuesto una influencia creciente en el entorno institucional durante las últimas décadas (Aranda et al., 2021). Por tanto, puede plantearse una relación bidireccional de estas empresas familiares con los contextos institucionales: las políticas públicas favorecen el desarrollo y avance de las empresas familiares por su importancia para el conjunto de la economía, pero los responsables de estas empresas familiares también intentan influir en el proceso de elaboración de las políticas públicas.

Con carácter general, la teoría institucional (North, 1990; Scott, 1995) proporciona un marco para entender cómo los contextos institucionales influyen en las actividades de las empresas y viceversa. En este contexto, los estudios de la empresa familiar pueden

vincularse a dos paradigmas teóricos: la teoría de la agencia y la visión basada en los recursos (Chrisman et al., 2005).

Las empresas familiares intentan influir en las instituciones para acceder más favorablemente a nuevas oportunidades y a posiciones más competitivas (Battilana et al., 2009). Podría plantearse que las empresas familiares buscan incidir en mayor o menor grado en la elaboración de medidas públicas configurándose como un grupo de presión. Las empresas familiares pueden llegar a ser actores importantes en la sociedad caracterizados por sus propios intereses. Por ello, algunos análisis de la empresa familiar han examinado cuestiones sobre cómo y por qué las empresas familiares influyen en el cambio de sus contextos institucionales (por ejemplo, Basco, 2015).

Cuando actúan colectivamente, las empresas familiares pueden alcanzar relevancia como partes interesadas y poderosas de una comunidad. Esto les permite influir en las expectativas sociales, crear problemas políticos y desarrollar acciones legislativas, que posteriormente pueden ser aplicadas y reguladas por los responsables políticos (Craig y Moores, 2010; Laband, 1984; Reay et al., 2015).

En este contexto, la empresa familiar cuenta con los institutos de empresa familiares que tienen capacidad de influencia sobre las instituciones y, al mismo tiempo, se ven favorecidas por la labor de compañías de consultoría, o incluso miembros de la academia, que con sus estudios y trabajos influyen en la formación de opinión pública favorable.

De forma concreta, los institutos de empresas familiares son organizaciones que consiguen un posicionamiento privilegiado a nivel nacional conjugando a la empresa y a la familia y, por tanto, generando un binomio de capital social y riqueza emocional que amplifica los efectos del comportamiento de los negocios familiares (Gedajlovic et al., 2012). En Europa, desde el año 1997, el impulso y defensa de los intereses de las empresas familiares recae en *European Family Businesses* que agrupa a 14 instituciones nacionales que representan cerca del 10% del PIB europeo. Los objetivos principales del *European Family Businesses* se centran en defender el papel de las empresas familiares en la economía europea y conseguir políticas para actuar en igualdad de condiciones a otras empresas.

3. Empresa familiar y política económica. La visión de la Unión Europea

El interés de la Unión Europea por la empresa familiar radica tanto en su aportación económica como en los elementos que la configuran, destacando especialmente su dimensión social. Como ya se ha comentado, las empresas familiares representan el 60% del tejido empresarial europeo (Comité Económico y Social Europeo, 2016), abarcando todas las tipologías en cuanto a dimensión (grandes, medianas y pequeñas) y accionariado (cotizadas y no cotizadas). Por tanto, si bien es verdad que la gran mayoría de las empresas familiares son pymes (o incluso microempresas), también existen grandes empresas familiares que tienen su relevancia (véase el cuadro 1). A título de ejemplo, en España se estima que el 84,1% de las empresas de menos de 10 ocupados son empresas familiares y el 19,9% de las empresas con más de 1.000 ocupados también se identifican con estas empresas familiares (INE, 2016).

Esta heterogeneidad en su dimensión contribuye a entender que las autoridades comunitarias planteen establecer actuaciones públicas de manera específica. Por un lado, las medidas destinadas a las pymes no alcanzarían a todas las empresas familiares europeas ya que muchas de ellas no cumplen con la definición de pymes. Por otro lado, distan, al

mismo tiempo, de ser una corporación debiendo, además, hacer frente a una serie de tareas burocráticas por su consideración de empresa familiar.

Como se ha indicado en el primer apartado, las distintas organizaciones supranacionales –*European Family Business, FBN International*, etc.- nacionales y locales trabajan como grupos de presión para justificar que las características propias de este tipo de configuración empresarial explican su aportación económica, requiriendo soluciones específicas de apoyo. Como se recoge en Aranda et al. (2021), en el ámbito de actuaciones públicas y empresa familiar en el territorio europeo, hay que mencionar:

- La creación, en 2007, de un grupo de expertos (*Expert Group on Family Business*) para ayudar a la Comisión a entender el fenómeno de la empresa familiar – elementos identitarios, características organizaciones y societarias, buenas prácticas- e identificar las actuaciones públicas más adecuadas. El grupo lo formaban expertos en la materia de los distintos Estados Miembros más tres expertos designados directamente por la Comisión Europea para representarla. El Informe Final de 2009 titulado *Overview of Family Business Relevant Issues* permitió, entre otros elementos, proponer a la Comisión Europea una definición oficial de empresa familiar.
- La Resolución, en septiembre de 2015, por parte del Parlamento Europeo sobre las empresas familiares en Europa que emplaza a la Comisión Europea y a los Estados Miembros a adoptar una serie de decisiones. Para esta Resolución resulta relevante el Informe de la Comisión de Industria, Investigación y Energía, así como las opiniones de la Comisión de Empleo y Asuntos Sociales y de la Comisión de Derechos de la Mujer e Igualdad de Género.
- El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo «La empresa familiar en Europa como fuente de un crecimiento renovado y mejores puestos de trabajo» (2016) donde se trazan las líneas de actuación por parte de los decisores públicos de la Unión Europea en el ámbito de la empresa familiar y que obedece a la consideración de la importancia de la misma en el ámbito económico, regional y social así como a un interés por fortalecer aquellos aspectos que se consideran más débiles en el desenvolvimiento de la actividad empresarial de las empresas familiares.

En el cuadro 2 se sistematizan, bajo un enfoque objetivos-instrumentos propio de política económica, las principales iniciativas para el fomento de la empresa familiar en el ámbito Unión Europea teniendo en cuenta, además, que determinadas medidas son competencia de los Estados Miembros.

Cuadro 2. Empresa familiar y política económica en la Unión Europea: objetivos e instrumentos

OBJETIVOS	Crecimiento económico	Vínculos duraderos con los distintos agentes (empleados, clientes, accionistas, comunidades locales) y búsqueda de objetivos multigeneracionales a largo plazo Empresas familiares proveedoras e innovadoras para grandes empresas, garantizando el suministro a las mismas Permanencia en nichos de mercado contribuyendo a la innovación y a la búsqueda de nuevas oportunidades Autofinanciación de inversiones adicionales que garantizan su crecimiento Incubadoras naturales de emprendedores
	Estabilidad económica	Creación de empleo a largo plazo Creación de empleo joven Creación y mantenimiento de puestos de trabajo de calidad
	Calidad de vida	Calidad de los productos y servicios ofertados Responsabilidad medioambiental Puesta en práctica del principio de la economía circular sostenible desde un punto de vista ambiental y social

	Distribución de la renta	<p>Impulso al desarrollo regional y local y lucha contra el envejecimiento y despoblación de zonas rurales y menos favorecidas Fomento de grupos infrarrepresentados para su participación en la economía local</p> <p>Oportunidades para la capacitación de las mujeres, la igualdad de oportunidades y la conciliación de la vida laboral y familiar. Fomento del empleo femenino, en muchos casos se trata de madres emprendedoras y directivas en el medio rural. Impulso de la presencia de mujeres en puestos de liderazgo</p>
INSTRUMENTOS	Política de ordenación	<p>Establecimiento de un <i>marco normativo</i> que fije la <i>definición de empresa familiar jurídicamente vinculante y las áreas</i> –especificando qué instituciones jurídicas, económicas y políticas son responsables- <i>en las que intervendrá la Comisión</i>. Desde el Parlamento Europeo se insta a que esa definición sea <i>concreta, sencilla y armonizada</i>. El informe del grupo de expertos de la Comisión sobre las empresas familiares recomienda que se adopte la siguiente definición de empresa familiar –basada en tres dimensiones como son la familia, la empresa y la estructura de propiedad-:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ la mayoría de los derechos de voto está en posesión de la persona o personas físicas que crearon la empresa, o que haya(n) adquirido su capital social, o en posesión de sus cónyuges, padres, hijos o herederos directos de estos ✓ la mayoría de los derechos de voto puede ser directa o indirecta ✓ al menos un miembro de la familia o la parentela se dedica a la dirección o administración de la empresa ✓ las empresas cotizadas se ajustarán a la definición de «empresa familiar» si la persona que creó o adquirió la empresa (capital social) o sus familiares o sus descendientes poseen más del 25% de los derechos de voto en razón de su participación en el capital social <p>Avances en el <i>conocimiento de esta realidad empresarial</i> –una vez armonizado el concepto de “empresa familiar” viable desde un punto de vista estadístico, se impulse el <i>establecimiento de fuentes estadísticas</i> tanto a nivel europeo como nacional que incluya la categoría de empresa familiar y la <i>realización de estudios e investigaciones sobre las mismas</i>-. La existencia de datos fiables y comparables permitirá conocer sus necesidades y especificidades y adoptar las medidas más adecuadas</p> <p>Establecimiento de una <i>estrategia para fomentar y compartir las buenas prácticas</i> en el ámbito de la empresa familiar entre los Estados Miembros</p>
	Política de empresa familiar	<p><i>Medidas fiscales</i>, que no generen efectos discriminatorios por la financiación con fondos propios, en materia de sucesiones y donaciones, deuda y fondos propios así como sociedades –por ejemplo, trato fiscal favorable sobre beneficios reinvertidos-. Se hace especial hincapié en la regulación, desde una perspectiva impositiva, de la transmisión entre generaciones para evitar problemas de liquidez y competitividad</p> <p><i>Política de emprendimiento</i> que anime a las empresas familiares a poner en marcha sus propias empresas familiares</p> <p>Actuaciones de <i>simplificación administrativa</i> que permitan mejorar la eficiencia de la regulación económica</p> <p>Medidas para la <i>innovación empresarial</i> que fomenten el asociacionismo empresarial, las colaboraciones público-privadas y con centros de investigación. Apuesta por la innovación en los oficios artesanales</p> <p>Actuaciones de <i>internacionalización</i> que facilite la colaboración institucional y transfronteriza y que impulse el crecimiento</p> <p>Establecimiento de <i>regulaciones en el mercado laboral</i> que incorporen un marco jurídico de protección social -sistema de seguridad social, pensiones, seguridad en el trabajo, salarios, etc.- para los miembros de la familia que de manera informal participan en las actividades empresariales -mujeres, por ejemplo-</p> <p><i>Política de financiación empresarial</i> centrada en el acceso a varias fuentes de financiación –estimulando, por ejemplo, la concesión de préstamos de las uniones de crédito-, en la reducción de los tipos de interés y en el estudio de aportaciones de capital que no generen derecho de voto a los inversores</p> <p><i>Política de capital humano</i>, fundamentalmente orientada a los ámbitos de transmisión de empresas, estructuras de gobernanza y estrategias de innovación y propiedad. Participación activa en la configuración de la oferta de formación profesional</p> <p>Actuaciones transversales y de entorno: <i>política de infraestructuras</i> que garantice la competitividad, renovación, crecimiento y sostenibilidad y <i>política agraria</i> que mejore la competitividad de la empresa familiar en el mundo rural –modelo agrícola basado en explotaciones familiares, impulso al modelo cooperativo-</p>

Fuente: Elaboración propia.

4. Una aproximación empírica a la situación de la empresa familiar

Como se ha analizado en el primer apartado, la definición de empresa familiar, tanto desde un punto de vista teórico como práctico, sigue siendo motivo de discusión en la literatura especializada y aún no existe un acuerdo generalizado en su aplicación en las distintas iniciativas que tratan de recoger información estadística sobre estas instituciones en diferentes países del mundo. Como consecuencia de esto, la información estadística oficial relativa a las empresas familiares es heterogénea y escasa en la mayor parte de los países del mundo a pesar de la existencia de ciertas organizaciones de carácter internacional interesadas en su estudio. Teniendo en cuenta lo anterior, resulta complicado obtener información estadística que permita realizar análisis detallados sobre la realidad de la empresa familiar tanto a nivel local como internacional.

Partiendo de esta limitación, en este trabajo se utiliza la información proporcionada por el informe *Global Entrepreneurship Monitor* (usualmente denominado *Informe GEM*), que recoge información de 48 países⁴ distribuidos por todos los continentes en el que se captó información por muestreo de 150.000 adultos entre 16 y 64 años, aplicando una metodología homogénea.

El conjunto de datos del *Informe GEM* es reconocido internacionalmente, tanto por académicos como por organizaciones internacionales (Reynolds et al. 2015; Urbano y Álvarez, 2014). El indicador principal de este estudio es el conocido TEA (*Total Entrepreneurship Activity*) que mide el peso en cada país o región de la población entre 16 y 64 años involucrada en iniciativas emprendedoras en los últimos 3 años y medio. En el año 2020, se ha publicado un *Informe GEM sobre emprendimiento familiar (Family Entrepreneurship Report, 2019/2020)* que recoge datos sobre iniciativa empresarial familiar (Kelley et al., 2020).

De forma más concreta, de cada uno de estos países, se ha utilizado la ratio o proporción de estas iniciativas entre empresas familiares respecto del total de empresas de cada país. Dada la muestra de países contemplados en este estudio, aproximadamente las tres cuartas partes de las iniciativas emprendedoras se llevan a cabo según el *Informe GEM* en empresas familiares. Por otra parte, se define otra variable relevante para nuestro estudio que se denomina EBA (*Established Business Activity*), que mide el peso de la actividad empresarial familiar establecida o consolidada en cada uno de los países –según este informe, ocho de cada diez empresas establecidas son familiares-. Asimismo, se recogen estos dos mismos indicadores para empresas de más de cinco empleados con el fin de diferenciar lo que se considera microempresa del resto.

Teniendo en cuenta que el objetivo concreto es analizar la empresa familiar en el marco de la política económica, en primer lugar, se va a realizar una segmentación de los países objeto de estudio del *Informe GEM* con el objetivo de clasificar los mismos en grupos homogéneos. Para ello se ha realizado un análisis clúster jerárquico según el criterio de

⁴ Los países incluidos en el *Informe GEM* agrupados por regiones son los siguientes. *Este y Sur Asiático*: China, República de Corea, India, Indonesia, Japón, Tailandia, Taiwan; *Europa/Norteamérica*: Alemania, Austria, Bulgaria, Canadá, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, Rusia, Suecia, Suiza, Turquía; *Latinoamérica/Caribe*: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Panamá, Perú, Puerto Rico, Uruguay; *Oriente Medio/Africa*: Angola, Arabia Saudita, Egipto, Emiratos Arabes Unidos, Irán, Israel, Líbano, Madagascar, Marruecos, Qatar, Sudán.

Ward, a partir del cual se ha considerado adecuado establecer 6 grupos o clústeres. Una vez definido el número de grupos se ha aplicado un análisis clúster no jerárquico según el criterio k-means. Para ambos análisis se han utilizado como variables predictoras las siguientes:

- TEA_g: Porcentaje de empresas familiares según el indicador TEA (Total Entrepreneurial Activity) del *Informe GEM*.
- EBA_g: Porcentaje de empresas familiares según el indicador EBA (Established Business Activity) del *Informe GEM*.
- TEA_6: Porcentaje de empresas familiares con más de cinco empleados según el indicador TEA (Total Entrepreneurial Activity) del *Informe GEM*.
- EBA_6: Porcentaje de empresas familiares con más de cinco empleados según el indicador EBA (Established Business Activity) del *Informe GEM*.

En el cuadro 3 se recogen los grupos obtenidos, los países que integran cada grupo y la caracterización resultante de los valores medios (constituyen los centroides de cada uno de los grupos en términos de las variables predictoras) destacando los siguientes aspectos:

- ✓ El grupo 1 se caracteriza por tener una presencia muy alta de empresas familiares establecidas, así como empresas emprendedoras, pero en ambos casos se trata de microempresas mayoritariamente. Al mismo tiempo, el grupo 4 tiene una estructura similar, aunque la presencia de empresas familiares establecidas, así como empresas emprendedoras es alta, pero con menor peso que en el grupo 1.
- ✓ En el grupo 2 la presencia de empresas familiares establecidas es alta globalmente, pero con un menor peso en lo referido a iniciativas emprendedoras. A diferencia de los dos grupos anteriores las empresas familiares con más de cinco empleados tienen un gran peso en las empresas ya establecidas y con un peso significativamente menor para las que acaban de ser recientemente constituidas. Por otra parte, el grupo 5 presenta una estructura relativamente similar, pero con pesos sustancialmente menores en todas las categorías.

Cuadro 3. Caracterización de los clústeres

	TEA_g	EBA_g	TEA_6	EBA_6	Países
Grupo 1	91,76	95,88	3,81	7,90	Bulgaria, Eslovenia, Indonesia, Madagascar, Panamá, Polonia, Puerto Rico, Tailandia
Grupo 2	67,88	80,40	22,00	53,50	Arabia Saudita, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Qatar
Grupo 3	75,78	83,33	8,76	25,07	Alemania, Canadá, Colombia, Croacia, Irán, Irlanda, Israel, Luxemburgo, Marruecos, Países Bajos, Rusia, Suiza
Grupo 4	73,86	68,28	2,66	4,92	Brasil, República de Corea, Guatemala, India, Líbano
Grupo 5	49,55	58,82	13,27	31,58	China, Egipto, Francia, Japón, Taiwan, Turquía
Grupo 6	77,98	86,14	4,54	13,26	Angola, Argentina, Austria, Chile, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Grecia, Perú, Reino Unido, Sudán, Suecia, Uruguay

Fuente: Elaboración propia.

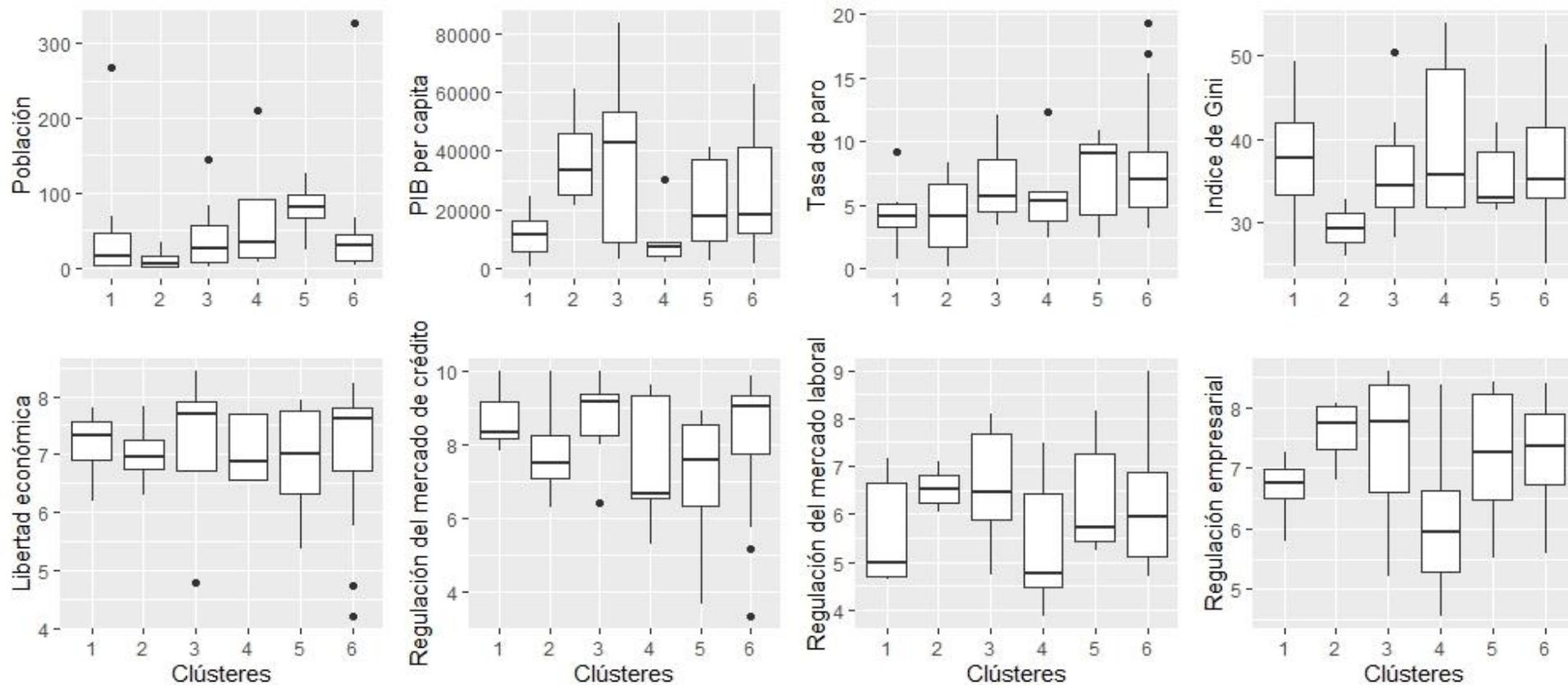
- ✓ El grupo 3 es similar al grupo 2 en términos globales, pero con una presencia significativamente menor en empresas con más de cinco empleados tanto en empresas establecidas como recientemente constituidas.

- ✓ Por último, en el grupo 6, la presencia de empresas familiares establecidas es alta globalmente, así como las empresas recién establecidas, aunque con menor peso en este apartado y ocurre algo parecido en cuanto a predominio de microempresas para ambas categorías, establecidas y recientes.

Para comprender la caracterización de la segmentación realizada, resulta posible representar para cada grupo obtenido el comportamiento de algunas variables explicativas. Como se puede observar en el cuadro 4, las principales variables elegidas presentan una relación directa con los objetivos de política económica (crecimiento, empleo, distribución de la renta) y los instrumentos (grado de libertad económica y nivel de regulación empresarial, de regulación del mercado de crédito y de regulación del mercado laboral)⁵. El cuadro 4 recoge la representación gráfica con boxplot de cada una de dichas variables y el cuadro 5 ofrece una caracterización de los grupos bajo criterios de objetivos e instrumentos de política económica.

⁵ En concreto se han utilizado el PIB per cápita (en dólares), la tasa de paro, el índice de Gini, la población (en millones de habitantes), el grado de libertad económica (escala de 0 a 10, donde 10 indica máxima libertad), la regulación del mercado de crédito (escala de 0 a 10, donde 10 indica máxima libertad), la regulación del mercado laboral (escala de 0 a 10, donde 10 indica máxima libertad), la regulación empresarial (escala de 0 a 10, donde 10 indica máxima libertad). La fuente estadística utilizada para las cuatro primeras variables es el Banco Mundial, mientras que para el resto de variables se han utilizado el Índice de Libertad Económica publicado anualmente por el Instituto Fraser para medir el grado de libertad económica, y de manera más concreta nos centramos en la regulación y sus tres dimensiones –normativa empresarial, laboral y crediticia- (Gwartney et al., 2018).

Cuadro 4. Análisis gráfico de los clústeres y de las variables explicativas



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5. Principales características de los clústeres

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6
Población	Pequeño a mediano	Pequeño	Pequeño a mediano	Mediano a grande	Grande	Pequeño a mediano
PIB per cápita	Baja	Alta	Heterogénea	Baja	Mediana a alta	Mediana a alta
Tasa de paro	Baja	Baja con cierta dispersión	Media con cierta dispersión	Baja	Media-alta con cierta dispersión	Media con cierta dispersión
Índice de Gini	Mediana concentración	Baja concentración	Mediana concentración	Mediana a alta concentración	Mediana concentración	Mediana concentración
Libertad económica	Criterio no diferenciador					
Regulación crédito	Grado de libertad alto	Grado de libertad mediano	Grado de libertad alto-muy alto	Grado de libertad medio-bajo pero bastante heterogéneo	Grado de libertad medio pero heterogéneo	Grado de libertad alto pero heterogéneo
Regulación mercado de trabajo	Grado de libertad medio pero heterogéneo	Grado de libertad alto	Grado de libertad alto pero heterogéneo	Grado de libertad medio pero heterogéneo	Grado de libertad medio-alto pero heterogéneo	Grado de libertad medio-alto pero heterogéneo
Regulación empresarial	Grado de libertad alto	Grado de libertad muy alto	Grado de libertad muy alto pero heterogéneo	Grado de libertad medio pero heterogéneo	Grado de libertad alto pero heterogéneo	Grado de libertad alto pero heterogéneo

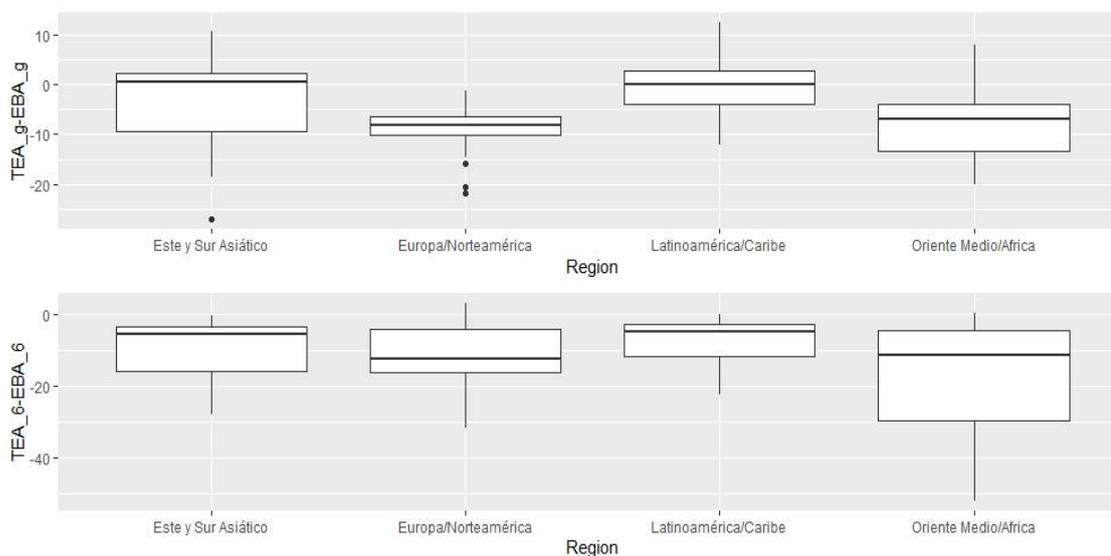
Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, tal como se recoge en el anterior epígrafe, desde las instituciones públicas en general, y las europeas en particular, se fomenta el espíritu de empresa familiar en las empresas emprendedoras, incluso se llega a afirmar que las empresas familiares son incubadoras naturales de emprendedores. En este sentido, para identificar ciertos elementos que contribuyan a explicar la mayor o menor importancia de las empresas familiares en las empresas emprendedoras que en las empresas consolidadas, se van a comparar ambas magnitudes (TEA y EBA) estableciendo la variable objetivo como diferencia entre ambas, es decir, (TEA - EBA).

De esa manera, se distinguen países en los que la iniciativa emprendedora está más concentrada en la empresa familiar cuando la ratio de la actividad empresarial familiar establecida (a partir de EBA) sea inferior al ratio de la actividad emprendedora familiar (a partir de TEA). Por ejemplo, en Guatemala el 68% de la actividad empresarial establecida o consolidada es realizada por empresas familiares, mientras que el 80,6% de las nuevas iniciativas emprendedoras las realizan las empresas familiares. De manera opuesta, ocurrirá en otros países en el que el peso relativo de la actividad empresarial familiar establecida es superior al peso relativo de la actividad emprendedora familiar, tal como ocurre por ejemplo en España en donde el 84,8% de la actividad empresarial consolidada es realizada por empresas familiares mientras que el 76,3% de las iniciativas emprendedoras las realizan las empresas familiares.

En este contexto, se trata de explicar estos diferenciales que permitan extraer conclusiones sobre el carácter emprendedor de las empresas familiares de todo el mundo. El análisis se realiza bajo dos escenarios. El primero tendrá un carácter global o general, y en el segundo se hace referencia a empresas con más de cinco empleados (por tanto, se excluyen microempresas unipersonales o con un número muy reducido de empleados).

Cuadro 6. Efectos diferenciales de la actividad emprendedora familiar y la actividad empresarial establecida familiar según áreas geográficas y tamaño empresarial



Fuente: Elaboración propia.

Como resultado, en el cuadro 6 se aprecia el comportamiento de los distintos diferenciales planteados por áreas geográficas, en los que se observa los niveles y dispersión

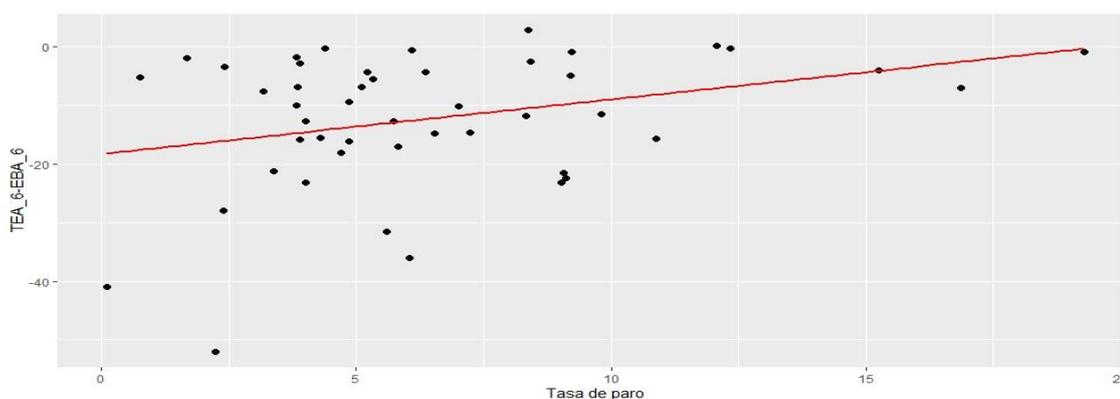
de cada uno de los dos escenarios objetivo. En el primer gráfico, se refleja un comportamiento en las iniciativas emprendedoras proporcionalmente superiores a su peso en la actividad empresarial global en Latinoamérica y Caribe seguido de Este y Sur de Asia, mientras que en Europa y América del Norte ocurre lo contrario, presentando estos últimos países un patrón bastante homogéneo. Este comportamiento diferencial es menos pronunciado para el supuesto de exclusión de las microempresas.

Para finalizar estas aproximaciones empíricas, y a pesar de la limitación de no contar con fuentes estadísticas homogéneas, se han llevado a cabo dos regresiones univariantes en el marco de las empresas familiares y las actuaciones públicas destinadas a fomentar el espíritu emprendedor y el tamaño de las mismas, intentando relacionar algún objetivo y algún instrumento con la creación de empresas familiares de dimensión media en los 48 países analizados por el *Informe GEM*.

En la primera regresión se ha elegido el empleo como objetivo de política económica –en concreto, la tasa de paro- y en la segunda se ha elegido el grado de regulación empresarial –como instrumento desde el lado de la oferta-. Por tanto,

- El gráfico 1 recoge la primera relación¹: $TEA_6 - EBA_6 = -18'25 + 0'93 * tasa_paro$, siendo su grado de bondad del ajuste medido por $R^2 = 10'16\%$ y la significatividad global del modelo: $p\text{-valor} = 0'0289$, alcanzando la constante y la variable explicativa p -valores inferiores al 5%.
- El gráfico 2 recoge la segunda relación: $TEA_6 - EBA_6 = 21'60 - 4'79 * Reg_empresarial$, siendo su grado de bondad del ajuste medido por $R^2 = 18'83\%$ y la significatividad global del modelo: $p\text{-valor} = 0'0023$, alcanzando la constante y la variable explicativa p -valores inferiores al 5%.

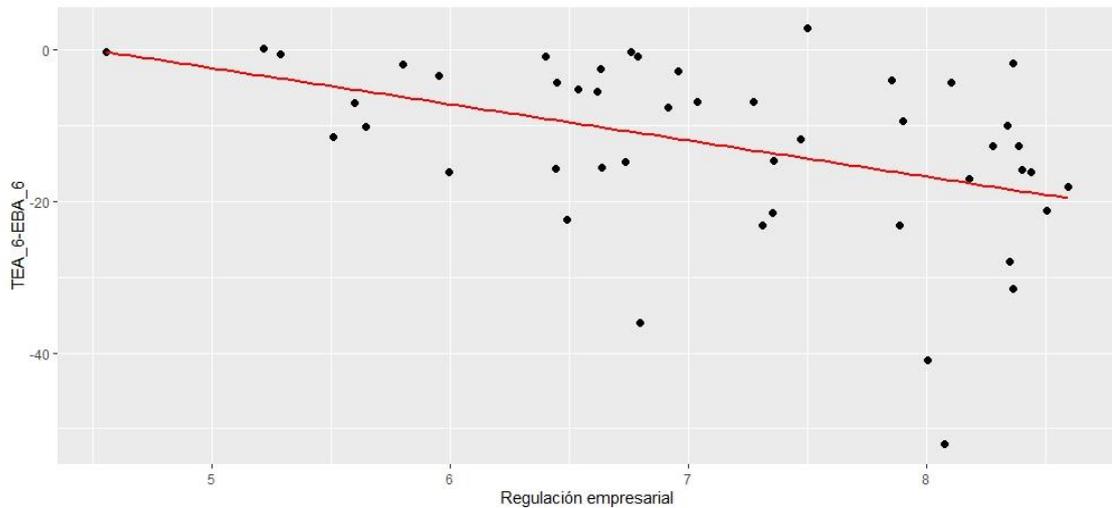
Gráfico 1. Tasa de paro y emprendimiento empresa familiar



Fuente: Elaboración propia.

¹ TEA_6 - EBA_6 mide la diferencia entre el porcentaje de emprendimiento familiar con más de cinco empleados menos el porcentaje de presencia de empresas familiares con más de cinco empleados en empresas establecidas o consolidadas. Como ya se ha indicado, sólo se dispone de la información de un solo año a través del estudio realizado por GEM por lo que las consideraciones de carácter dinámico de cualquier tipo no son visibles. No obstante, a riesgo de caer en interpretación no precisas derivadas de la observación de un solo año, un valor positivo de TEA_6 - EBA_6 lo podríamos considerar como una mayor mortalidad de empresas familiares en términos relativos que no llegan a consolidarse o también un mayor carácter emprendedor de las familias en relación con el resto de iniciativas emprendedoras en comparación con el status quo existente (EBA).

Gráfico 2. Grado de regulación empresarial y emprendimiento empresa familiar



Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusión

Las características del entorno institucional en el que se desarrollan las actividades empresariales están siendo cada vez más consideradas en el ámbito académico. Al mismo tiempo, hay una atención creciente hacia los estudios sobre empresa familiar. No obstante, se ha observado que un análisis cuantitativo de la empresa familiar no está exento de dificultad por las limitaciones de las fuentes estadísticas asociadas en muchos casos a la falta de una definición aceptada de esta realidad empresarial.

El artículo ha permitido realizar una revisión de la literatura y ver que son varios los estudios que reflejan la imbricación entre las instituciones públicas y las empresas familiares; en algunos de ellos se plantea una relación bidireccional donde no solo se considera los efectos institucionales sobre las empresas familiares sino que, además, se profundiza en cómo los grupos familiares son capaces de dar forma a su contexto institucional –en muchos casos, impulsando u obstaculizando determinadas reformas institucionales-.

Además, se ha analizado el caso de la Unión Europea, poniendo de manifiesto los avances que desde este decisor público se está realizando tanto para el reconocimiento de esta manifestación empresarial como para la incorporación de iniciativas que hagan frente a los desafíos y la generación de un entorno favorable para su implantación y crecimiento. Un enfoque objetivos-instrumentos permite el encaje de la política económica en este entorno de la empresa familiar.

Desde una perspectiva analítica, el artículo ha planteado un clúster con 6 grupos de países basado en la participación de las empresas familiares en el TEA (Total Entrepreneurial Activity) y en el EBA (Established Business Activity), indicadores del Global Entrepreneurship Monitor Family Business Report. Además, para comprender la caracterización de la segmentación realizada, se han considerado variables relacionadas directamente con los objetivos de política económica (crecimiento, empleo, distribución de la renta) y los instrumentos (grado de libertad económica y nivel de regulación empresarial, del mercado de crédito y del mercado laboral). En general, en la muestra de países recogidos en dicho informe, la ratio de las empresas familiares en las empresas establecidas es superior a la

ratio de las empresas familiares en las empresas de nueva creación –emprendimiento familiar-. Por regiones, se observa un comportamiento en las iniciativas emprendedoras proporcionalmente superiores a su peso en la actividad empresarial global en Latinoamérica y Caribe seguido de Este y Sur de Asia, mientras que en Europa y América del Norte ocurre lo contrario, presentando estos últimos países un patrón bastante homogéneo

Bibliografía

- Alcorn, P. B. (1982). *Success and survival in the family-owned firm*. MacGraw-Hill. New York.
- Anderson, R. and Reeb, D. M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P500. *Journal of Finance*, 58(3), 1301- 1329.
- Aranda, E., Martín, V.J., and Santos, J. (2021). Analysis of Family Business from a gender perspective”, en Ho-Don Y. and Fu-Lai T.Y., *The Routledge Companion to Asian Family Business Governance, Succession, and Challenges in the Age of Digital Disruption*, Routledge.
- Babicky, J. (1987). Consulting to the family business. *Journal of Management Consulting*, 3(4), 25-32.
- Barnes, L. B. and Hershon, S. A. (1976). Transferring Power in the Family Business, *Harvard Business Review*, 54(4), 105-14.
- Barontini, R. and Caprio, L. (2006). The Effect of Family Control on Firm Value and Performance: Evidence from Continental Europe. *European Financial Management*, 12(5), 689–723.
- Basco, R. (2015). Family business and regional development: A theoretical model of regional familiness. *Journal of Family Business Strategy*, 6, 259-271.
- Battilana, J., Leca, B., and Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3, 65-107.
- Bernard, B. (1975). The Development of Organization Structure in the Family Firm. *Journal of General Management*, 3(2), 42-60.
- Cabrera, A.I. (2016). *La participación de la mujer en los consejos de administración y su influencia en los resultados empresariales*. Tesis Doctoral presentada en la Universidad de Jaén, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., and Sharma, P. (2005). Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29, 555-575.
- Comisión de Industria, Investigación y Energía (2015). *Informe sobre las empresas familiares en Europa* (2014/2210(INI)). Disponible en http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2015-0223_ES.html (acceso 15 enero 2021).
- Comité Económico y Social Europeo (2016). *La empresa familiar en Europa como fuente de un crecimiento renovado y mejores puestos de trabajo* (Dictamen de Iniciativa), (2016/C 013/03). Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IE0722&from=ES> (acceso 15 enero 2021).
- Craig, J. B., and Moores, K. (2010). Championing family business issues to influence public policy: Evidence from Australia. *Family Business Review*, 23, 170-180.
- Davis, J. and Tagiuri, R. (1982). Bivalent Attributes of the Family Firm. *Working paper, Harvard Business School*, Cambridge.
- Davis, P. (1983). Realizing the potential of the family business. *Organizational Dynamics*, 12(1), 47-56.

- Donckels, R. and Fröhlich, E. (1991). Are family businesses really different? European experiences from STRATOS. *Family Business Review*, 4(2), 149-160.
- Donnelley, R. G. (1964). The Family Business. *Harvard Business Review*, 42(4), 93-105.
- Dreux, D.R. (1990). Financing family business: Alternatives to selling out or going public. *Family Business Review*, 3(3), 225-243.
- Ernest and Young (2021). *Global family business index*.
- European Commission (2009). *Overview of family-business-relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*. European Commission-Enterprise and Industry Directorate-General. Disponible en <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10388/attachments/1/translations> (acceso 15 enero 2021).
- European Family Business (2019). *European Family Business Barometer*. Disponible en https://www.europeanfamilybusinesses.eu/uploads/Modules/Publications/gm-tl-01172-european-family-barometer-2019_v11_web.pdf (acceso 15 de febrero 2021).
- Fernández, Z. and Nieto, M.J. (2001). Estrategias y Estructuras de las Pyme. ¿Puede ser el (pequeño) tamaño una ventaja competitiva? *Papeles de Economía Española*, 89-90, 256-271.
- Gedajlovic, E., Carney, M., Chrisman, J. J., and Kellermanns, F. W. (2012). The adolescence of family firm research: Taking stock and planning for the future. *Journal of Management*, 38, 1010-1037.
- Gómez-Mejía, L. R., Larraza-Kintana, M., and Makri, M. (2003). The determinants of executive compensation in family-controlled public corporations. *Academy of Management Journal*, 46(2), 226-237.
- Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J. C., and Murphy, R. (2018). *Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report*. Fraser Institute.
- Handler, W.C. (1989). *Managing the family firm succession process: the next generation family members' experience*. Doctoral dissertation, Boston University, Boston, MA.
- Ho-Don, Y. and Fu-Lai T. Y. (2021). *The Routledge Companion to Asian Family Business Governance, Succession, and Challenges in the Age of Digital Disruption*, Routledge.
- Instituto Nacional de Estadística (2016). *Estudio piloto sobre empresas familiares*.
- Kelley, D., Gartner, W. B., and Allen, M. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Family Business Report*. Babson Park: Babson College Press, Babson Park, MA.
- Laband, D. N. (1984). Restriction of farm ownership as rent-seeking behavior: Family farmers have it their way. *American Journal of Economics and Sociology*, 43, 179-189.
- Lansberg, I., Perrow, E. and Rogolsky, S. (1988). Family Business as an Emerging Field. *Family Business Review*, 4(2), 1-8.
- Leach, P., Smith, W., Hart, A., Morris, T., Ainsworth, J., Beterlsen, E., Iraqui, S., and Pasari, V. (1990). *Managing the Family Business in the U.K.: Stoy Hayward Survey in Conjunction with the London Business School*, Stoy Harward, London.
- Litz, R. (1995). The family business: Toward definitional clarity. *Family Business Review*, 8(2), 71-81.
- López-Fernández, M. C., Serrano-Bedia, A. M., and Pérez-Pérez, M. (2016). Entrepreneurship and family firm research: A bibliometric analysis of an emerging field. *Journal of Small Business Management*, 54(2), 622-639.
- Lyman, A. (1991). Customer Service: Does Family Ownership Make a Difference? *Family Business Review*, 4(3), 303-324.
- Maury, B. and Pajuste, A. (2005). Multiple Large Shareholders and Firm Value. *Journal of Banking and Finance*, 29(7), 1813-1834.

- Molina, J. A. (2020). Family and entrepreneurship: New empirical and theoretical results. *Journal of Family and Economic Issues*, 41, 1-3. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09667-y>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Olson, P. D., Zuiker, V. S., Danes, S. M., Stafford, K., Heck, R. K. Z., and Duncan, K. A. (2003). The impact of family and business on family business sustainability. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 639-666.
- Parlamento Europeo (2015). *Resolución del Parlamento Europeo, de 8 de septiembre de 2015, sobre las empresas familiares en Europa (2014/2210(INI))*. Disponible en http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2015-0290_ES.html (acceso 15 enero 2021).
- Pratt, J. and Davis, J. (1986). *Measurement and Evaluation of Population of Family-owned Business. U.S. Small Business Administration Report No 9202- ASE-85*, Government Printing Office, Washington, D.C.
- Reay, T., Jaskiewicz, P., and Hinings, C. R. (2015). How family, business, and community logics shape family firm behavior and “rules of the game” in an organizational field. *Family Business Review*, 28, 292-311.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., and Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>.
- Rosenblatt, P. C., Mick, L., Anderson, R.M. y Johnson, P.A. (1985). *The family in business: Understanding and dealing with the challenges entrepreneurial families face*. San Francisco Jossey-Bass Publishers.
- Salvato, C. and Melin, L. (2008). Creating value across generations in family-controlled businesses: The role of family social capital. *Family Business Review*, 21(3), 259-276.
- Scott, W. R. (1995). *Organizations and institutions. Foundations for organizational science*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., and Dino, R. N. (2003). Exploring the agency consequences of ownership dispersion among the directors of private family firms. *Academy of Management Journal*, 46, 179-194.
- Sirmon, D. and Hitt, M. (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management and Wealth Creation in Family Firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27(4), 339-358.
- Sohrab S., Matthew W. R. and Webb J. (2018). The Intersection of Family Firms and Institutional Contexts: A Review and Agenda for Future Research. *Family Business Review* 2018, 31(1) 32–53.
- Stern, M.H. (1986). *Inside the family-held business*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Tsai, W., Hung, J., Kuo, Y. and Kuo, L. (2006). CEO tenure in Taiwanese family and nonfamily firms: an agency theory perspective. *Family Business Review*, 19(1), 11-28.
- Urbano, D. and Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703–716. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9523-7>.
- Vallejo, M.C. (2007). What is a family business? A discussion of an integrative and operational definition. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4(4), 473-488.

- Villalonga, B. and Amit, R. (2006). How Do Family Ownership, Control, and Management Affect Firm Value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385- 417.
- Welsch, J, H. M. (1993). The impact of family ownership and involvement on the process of management succession. *Family Business Review*, 5(1). 31-54.
- Westhead, P. and Cowling, M. (1998). Family firm research: The need for amethodological rethink. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 23(1), 31-56.
- Westhead, P., Cowling, M. and Howorth, C. (2002). The development of family companies: Management and ownership imperatives. *Family Business Review*, 14(4), 369-385.