



Original Article: L'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE E LA CONTINUITÀ DELL'AZIENDA DI FAMIGLIA (PER ESEMPIO, LA SPAGNA)

Citation

Volkov D.A. L'attività imprenditoriale e la continuità dell'azienda di famiglia (per esempio, la Spagna). *Italian Science Review*. 2014; 2(11). PP. 11-13.
Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2014/february/Volkov.pdf>

Author

Dmitriy A. Volkov, Cand. Med. Sci. (MD), Professor, Moscow State Regional University, Russia.

Submitted: February 14, 2014; Accepted: February 20, 2014; Published: February 28, 2014

Sviluppo della teoria della famiglia di business e la famiglia di business, studi teorici delle definizioni del business di famiglia, solo all'inizio. Fondatori trascorrono parte del leone sforzo per creare un business e di gestione familiare, non prestando sufficiente attenzione al processo di pianificazione della successione, anche se la durata della riuscita del trasferimento di una azienda di famiglia può essere fino a sette anni. Modello praticabile di impresa familiare comprendono relazione reciproca tra i sistemi familiari e aziendali per facilitare lo sviluppo simultaneo di entrambi della famiglia e il reddito dell'azienda di famiglia (K. Stafford, K. Duncan, S. Danesi, M. Winter) [1]. Sviluppare l'idea di "prospettive di investimento della famiglia", soprattutto come sistemi familiari in studi commerciali familiari (H. Aldrich, J. Cliff) [2].

Ci sono, tuttavia, alcune tendenze fondamentali. Ad esempio, significativi sono i risultati che sono stati ottenuti nello sviluppo della determinazione teorica della famiglia. Inoltre, la ricerca e la teoria hanno gettato luce su come l'azienda di famiglia può essere diverso dal non familiare. Pertanto, attualmente indirettamente rivolto domande perché vi è un affare di famiglia, quali fattori lo rendono più o meno

successo nella sopravvivenza, la crescita e la creazione di valore economico a lungo termine.

Ad esempio, in termini di proprietà della famiglia è necessario chiarire le seguenti domande.

1. Come posso determinare ciò che è più importante - una società interamente di proprietà della famiglia, la gestione della proprietà o il controllo effettivo?

2. Gestione del business di famiglia - una condizione necessaria o una condizione sufficiente?

3. È essenziale se una certa probabilità di successione all'interno della famiglia o la possibilità stessa di un tale evento è sufficiente?

Alcuni ricercatori hanno cambiato l'approccio, cercando di identificare la natura del business di famiglia, perché considerata la definizione sufficientemente precisa di una azienda di famiglia al grado di coinvolgimento nel business di famiglia o incentrato sull'influenza della famiglia nella direzione strategica della società ha formulato l'essenza dell'azienda di famiglia come l'intenzione della famiglia di mantenere il controllo delle attività all'interno della prossima generazione (R.A. Litz) [3].

Tuttavia, il possesso delle risorse, l'intenzione di trasferire l'attività, la visione (pianificazione strategica) senza un'adeguata componente comportamentale non rende l'azienda come un affare di famiglia e l'ultimo quarto componente è impossibile senza il tre precedenti, queste quattro parti sono inseparabili. Quindi, possiamo supporre che l'essenza di un'azienda a conduzione familiare è nei seguenti aspetti:

1. Intenzione di garantire il controllo della famiglia "coalizione dominante".

2. Risorse uniche inseparabili e capacità, con conseguente coinvolgimento della famiglia e l'interazione, fornendo sinergie.

3. Posizione aziendale e pianificazione strategica, azienda di famiglia ed è destinato ad essere eseguito nel corso della trasmissione alle generazioni future.

4. Attuazione in linea con il business e pianificazione strategica tua famiglia alla prossima generazione.

Differenza chiave filosofica tra le due interpretazioni della azienda di famiglia è nella determinazione delle condizioni di adeguatezza. Approccio "componenti" si basa implicitamente sulla premessa che il coinvolgimento della famiglia è sufficiente a rendere l'azienda un affare di famiglia - una qualche forma di coinvolgimento della famiglia è l'unico prerequisito. Il coinvolgimento della famiglia dovrebbe essere presa a livello di componente comportamentale che viene identificato attraverso una certa chiarezza di familiari percezione obiettivi strategici dello sviluppo delle imprese prima che possa essere considerato un affare di famiglia. Così, le due società con lo stesso grado di coinvolgimento della famiglia non può essere un affare di famiglia a causa di insufficiente sviluppo di una visione strategica, la posizione di lavoro, di famiglia o di un comportamento.

Facendo riferimento allo studio di attività imprenditoriale nell'azienda di famiglia in Spagna [4]:

-azienda di famiglia in Spagna, fornisce il 16 % del PIL (geograficamente);

-63% delle aziende a conduzione familiare impiega più di 1.000 persone;

-azioni 18 % delle società quotate in borsa;

-21 % delle imprese ha rappresentato più di 5 continenti;

-80% delle imprese hanno uffici all'estero.

I risultati dello studio dello spagnolo imprese familiari prontezza riguardanti il trasferimento di attività indicano che il 7,8% sono pronti a trasferire la loro attività, il 14 % previsto e pianificato processo di trasferimento abbastanza 36,9 % dei fondatori e proprietari di imprese familiari in Spagna alcune idee sulla trasmissione attività, 28,4 % non ha pensato, e il 12,9% non ha ritenuto necessario.

D'altra parte, solo il 51 % dei potenziali successori sono consapevoli del processo di successione: 18,7 % - hanno alcune idee circa il lavoro nell'azienda di famiglia, il 12,6 % non conoscere il possibile processo di successione, 18,4 % versato nel processo di successione, 32,9 % consapevole degli aspetti fondamentali di continuità [5].

Solo il 30 % delle imprese familiari raggiunge la seconda generazione, il 12 % rimane valida nella terza generazione e solo il 3 % delle imprese familiari sono gestiti dalla quarta generazione. I dati statistici mostrano una discrepanza tra le credenze degli imprenditori di oggi e la realtà del fallimento di massa, nel tentativo di affari di famiglia "crescere" per la terza generazione di successori. Fallimento della azienda di famiglia nello sviluppo a lungo termine può portare a un fattore chiave: la mancanza di attività di trasmissione pianificazione familiare.

Non c'è bisogno di considerare il conflitto solo come un fattore negativo che ostacolano lo sviluppo del business di famiglia. Esistenza senza conflitti può trasformare un'azienda familiare in azienda "pigro e strategicamente sterile". Sebbene conflitti irrisolti o non completamente risolti possono indebolire in modo significativo l'attività di famiglia, riducendo la qualità delle decisioni aziendali.

References:

1. Stafford K., Duncan K., Danes S. & Winter M. 1999. A research model of sustainable family businesses. *Family Business Review*. 12, 197–208.
2. Aldrich H. & Cliff J. 2003. The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*.
3. Litz R.A. 1995. The family business: Toward definitional clarity. *Proceedings of the Academy of Management*, 100–104.
4. [Web] http://www.iefamiliar.com/web/es/cifras_familia.html
5. Ortiz Perdomo J. A. et al. Factores de impacto durante el proceso de sucesión en empresas familiares del sector metalmecánico de Bogotá. 2013.