

2

Definindo a Empresa Familiar

De acordo com a literatura revista, ainda não existe um paradigma fortemente aceito que indique quando, ou quanto, uma empresa é familiar (Klein et al., 2005). Pode-se observar uma variedade de artigos com diferentes definições e abordagens sobre o que vem a ser uma empresa familiar. Chua et al. (1999), após analisarem 250 artigos sobre empresas familiares, descobriram que parece existir uma aceitação ampla no caso de empresas de propriedade e administração de poucos núcleos familiares, como sendo “empresas familiares”. Isso parece bastante intuitivo; entretanto, quando a família não participa de um desses dois fatores, os estudiosos divergem bastante, causando problemas aos estudos neste campo.

No Brasil, as empresas são chamadas familiares quando os membros de uma família detêm o controle pela propriedade de mais de 50% do capital votante. Por extensão, chamam-se de firma familiar as empresas de um único dono que usualmente tem uma família. Já os americanos chamam de “family firm” as empresas fundadas por um indivíduo, que inclui posteriormente sua família, e nas quais membros da família deste fundador ainda participam da propriedade e da administração (Bethlem, A.).

Pesquisas realizadas a partir de definições diversas têm sérios problemas quanto à comparação de seus resultados. Quando definições diferentes são aplicadas, o percentual de empresas tidas como familiares em uma amostra pode variar de 15% a 81% (Westhead, Cowling, & Storey, 1997). Por isso, segundo Handler (1989), “definir a empresa familiar é o primeiro e mais óbvio desafio dos pesquisadores de empresas familiares”.

Assim, para chegar a essa definição, muitos estudiosos buscam dicotomias que enquadrem as empresas em familiares e não familiares. Entretanto, recentemente temos visto estudos mostrando que essa classificação não deve ser feita de forma dicotômica. Para Chua et al., os negócios familiares e não familiares podem representar simplesmente os extremos de um continuum. Em

pesquisas como as de Chua et al. (1999), Chrisman et al. (2005) e Rutherford et al. (2008), os autores acreditam que toda empresa sofre influência da família em algum grau. Mesmo as decisões de um CEO (Chief Executive Officer) de uma empresa de propriedade bastante diversificada, às vezes, são influenciadas por esposas e filhos (Chua, Chrisman & Sharma, 1999). Isso faz com que a relação de influência da família na empresa seja mais naturalmente aceita e compreendida, através de um coeficiente que a meça.

Esse tipo de abordagem vem sendo discutido e aceito pelos acadêmicos mais modernos. A visão de graus de influência familiar, em vez da dicotomia, parece ser mais intuitiva e de mais fácil entendimento quando se observam as organizações. É interessante notar que, ao mesmo tempo em que o estudo sobre as empresas familiares luta para ser reconhecido como um ramo diferenciado do estudo sobre empresas não familiares, chega-se a uma conclusão de que a diferença entre essas empresas pode ser medida através de uma tênue linha de uma escala de influência familiar.

De uma forma ou de outra, para que o estudo das empresas familiares seja visto como um campo diferenciado do estudo de empresas não familiares, alguma distinção entre os tipos de empresa se faz necessária. Para Goehler (1993), a influência da família é o que constitui a empresa familiar. Da mesma forma, Chua et al. (1999) afirmam que não é o fato de membros de uma família terem a propriedade ou gerenciarem a empresa que a determina como familiar. O que torna um negócio familiar único é a maneira com que os padrões de propriedade, governança, gerenciamento e sucessão influenciam objetivos, estratégias e estruturas, bem como o modo como cada um desses fatores é formulado, desenhado e implementado na empresa; o que influencia de forma diferente da família dos executivos de empresas não familiares.

Entretanto, qualquer tentativa de definir uma empresa familiar deve partir de um nível teórico. Chua et al. (1999) distinguem dois tipos de definição: uma teórica, que deve distinguir uma entidade, um objeto ou fenômeno de outros, baseada em conceitos fundamentais de como uma entidade, um objeto ou fenômeno é diferente e por que essa diferença é relevante; e uma operacional, que simplesmente identifica as características observáveis e mensuráveis que diferenciam a entidade, o objeto ou fenômeno dos demais.

Famílias com características de propriedade, gerenciamento e até sucessão similares podem considerar-se ou não como familiares. Por causa disso, é necessária uma definição teórica que as diferencie. Somente a medida de um grau de influência familiar não é suficiente para definir uma firma como familiar. Uma empresa é considerada familiar quando ela se comporta como tal e de forma diferente das empresas não familiares.

Se a definição de negócio familiar é uma questão de comportamento do núcleo familiar que detém a propriedade e/ou gerencia e/ou governa a empresa, então o grupo deve comportar-se como tal para alcançar um propósito. Este é o de formar e perseguir a visão de um ou poucos núcleos familiares que controlam a organização. Essa visão consiste em um futuro melhor para a família, com a empresa sendo usada como veículo para alcançar esse futuro (Chua et al. – 1999).

Resumindo, consideramos a definição proposta por Chua et al. (1999) de que a essência de uma empresa familiar consiste em uma visão desenvolvida por uma coalizão dominante controlada por uma ou poucas famílias e a intenção de essa condição dominante continuar a definir e perseguir a visão, de modo que esse domínio seja potencialmente sustentável através de gerações. Em outras palavras, uma empresa é considerada familiar quando um núcleo familiar (pais, filhos, irmãos, primos, cônjuges, agregados, etc.), ou poucos núcleos diferentes, são responsáveis pelo destino do negócio, e pretendem perpetuar esse controle, direcionando seu destino para alcançar uma visão de futuro melhor para a família.

A partir dessa definição, podemos identificar dois pontos principais para considerar uma empresa como um negócio familiar: (1) o controle da empresa por uma família (ou poucos núcleos familiares) e a intenção de perpetuidade desse controle através das gerações de membros familiares; e (2) o direcionamento do destino do negócio como um veículo para alcançar uma visão de futuro melhor para a família.

Diante do exposto, define-se: Uma empresa familiar consiste em um negócio controlado e/ou possuído por um ou poucos núcleos familiares, com intenção de perpetuidade desse controle, em que o destino desse negócio é o veículo para alcançar uma visão de futuro melhor para suas famílias.