

TRIBUNAS DE OPINIÓN

Reflexiones en torno al concepto y uso del EBITDA como recursos generados en la explotación

José Antonio Gonzalo
Javier Pérez

Pacioli continúa vigente quinientos años después

Jorge Tua

Sustainability highlights in sustainability reports: Evidence from DJSI World-80 companies

Enrique Bonsón
Michaela Bednárová
Natividad García

Cuando la corrupción y la cleptocracia se instalan en la gobernabilidad del Estado: Connivencia en el asalto y robo de recursos públicos, por unos y por otros

Ángel González Malaxetxebarria

Los retos del sector financiero ante la incertidumbre radical

Manuel Rodríguez
Carlos Piñeiro
Pablo de Llano

Una propuesta para la medición de la calidad de vida en los municipios españoles

Ana Cárcaba
Eduardo González
Juan Ventura

Influencia del tamaño empresarial en la caracterización económico-financiera de las empresas familiares españolas: un estudio comparativo con las no familiares en diferentes escenarios económicos

Lázaro Rodríguez
Sara Terrón
María Elena Gómez

Las operaciones vinculadas y el reporting contable/fiscal tras BEPS

Augusto Berutich

Un análisis del sector hotelero: la importancia de la cuenta de explotación

Josefina Novajarque
M^a Isabel Pisá
M^a Pilar Llopis

Inovação como a chave do sucesso: o caso Amazon.com

Izabel de Paula
Elizane Leite
Ademir Borges

El control de gestión en entidades no lucrativas

Antonio Luis Moreno
José Carlos Álvarez

HABLAMOS CON...

PROGRAMA INTERNACIONAL DE BECAS PIBA AECA
PREMIO PARA ENTREVISTAS
A EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS

¿El blanqueo de capitales tiene cura?

Entrevista a Jorge Badiola, presidente de Aseblac en la Comunidad de Madrid
Gonzalo Sánchez-Pinilla Sanz
Clara Morellón Sterling

Liderança e expansão de empresa: fatores chave para o sucesso de uma PME

Entrevista a Paulo Mendes, fundador e diretor da empresa Coimfor L.da
Catarina João Oliveira Dourado
Paula Margarida Ferreira Fernandes



XIX Congreso AECA

NOVEDAD



IV Jornada AECA sobre

Normalización y Derecho Contable

NDG

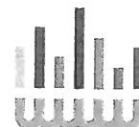


Focus Group Spain IIRC-AECA

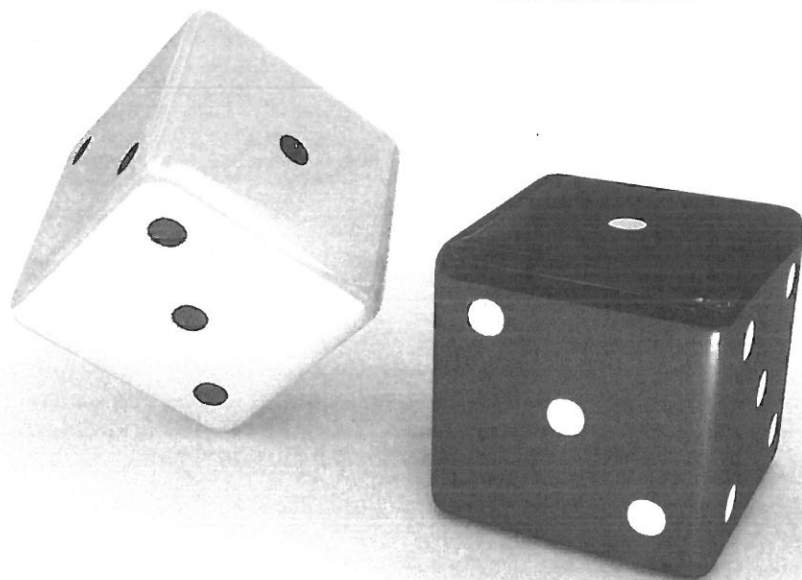
CONVOCATORIAS AECA



XXIII Premio AECA de Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas



XVI Premio AECA a la Transparencia Empresarial



Influencia del tamaño empresarial en la caracterización económico-financiera de las empresas familiares españolas: un estudio comparativo con las no familiares en diferentes escenarios económicos



Lázaro Rodríguez*



Sara Terrón



María Elena Gómez

Universidad de Granada

Teniendo en cuenta que las empresas familiares constituyen el tejido empresarial más importante en la mayoría de las economías del mundo, analizamos determinados indicadores económico-financieros de las empresas españolas pertenecientes al sector comercio e industria manufacturera, en base a su tamaño empresarial y a su naturaleza familiar o no familiar. El objetivo es estudiar si existen diferencias estadísticamente significativas entre los valores medios de una selección de indicadores económico-financieros.

Los datos están referidos a los años 2003, 2007 y 2013, lo que nos permite analizar posibles diferencias en tres escenarios económicos distintos.

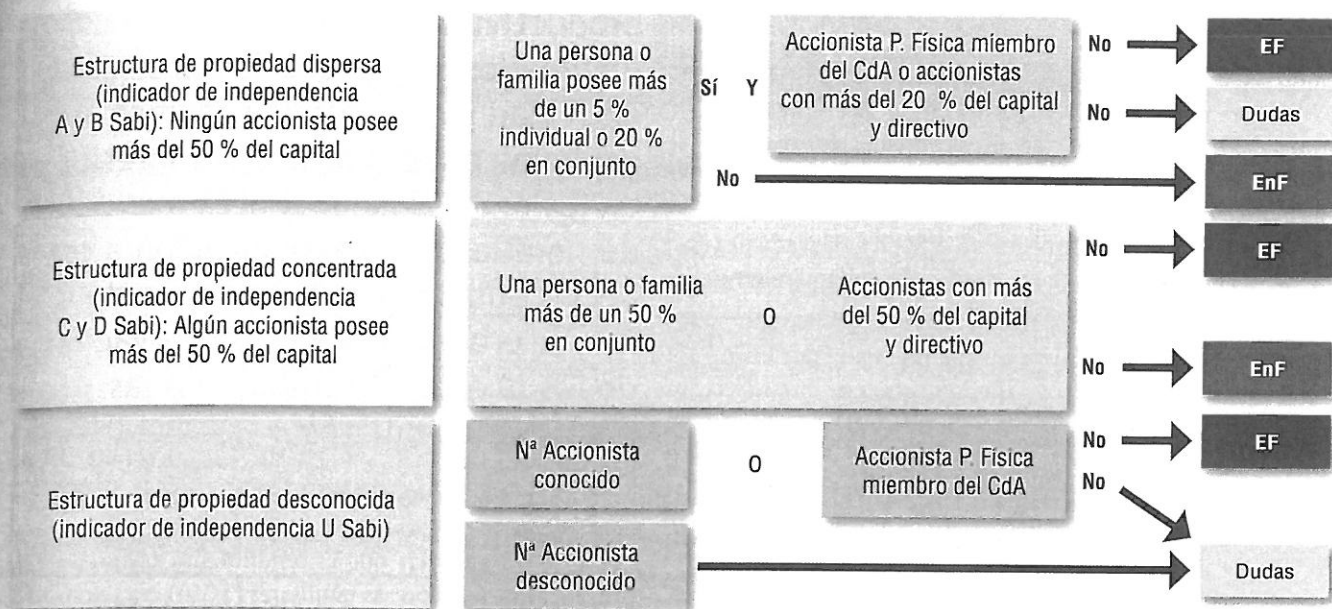
En la mayoría de las economías del mundo las empresas familiares constituyen una parte muy importante del tejido empresarial y, por tanto, el éxito o fracaso de estas organizaciones repercutirá de forma importante en la sostenibilidad de la economía y en el crecimiento económico de las naciones. Concretamente, en Europa, en torno al 70-80 % del tejido empresarial corresponde a las empresas familiares, las cuales generan el 40-50 % del empleo (European Commission 2003; Felicio y Galindo-Villardón, 2015). Por su parte, en España, según datos del Instituto de la Empresa Familiar (IEF y Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016), aproximadamente el 90 % de las empresas son familiares, crean en torno al 70 % del empleo generado por el conjunto de las Sociedades Anónimas y Sociedades Limitadas en España y aportan alrededor del 60 % del Valor Añadido Bruto del país.

Las empresas familiares presentan modelos de gestión únicos, pues se enfrentan a un doble reto: negocio y familia. Sin embargo, y a pesar de la importancia de este tipo de empresas y de la consideración de que la implicación de la familia hace que las empresas familiares presenten características que las hacen únicas, no siempre es fácil definir qué se entiende por empresa familiar y qué factores son realmente los que las diferencian del resto de empresas. Específicamente, para la realización de este trabajo entendemos que la empresa familiar es aquella en que una familia desea mantener su control y, más detalladamente, se caracteriza por tres notas: 1) el control (de la propiedad) está en manos de los miembros de una familia; 2) las directrices estratégicas a largo plazo son establecidas por los miembros de la familia; 3) existe el deseo de que el control de la empresa siga siendo ejercido por las sucesivas generaciones.

Recientes investigaciones llevadas a cabo en España (Rojo Ramírez *et al.* 2015; IEF y Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016) han puesto de manifiesto que las empresas presentan características económico-financieras distintas dependiendo de su naturaleza o no familiar, así como de su tamaño empresarial, pero estas han sido resultado principalmente de la observación directa de las magnitudes, habiéndose obviado la aplicación de herramientas estadísticas que permitan detectarlas con fiabilidad. Ante esta situación, creemos oportuno profundizar en el estudio de las posibles diferencias entre la situación económico-financiera de las empresas familiares en función de su dimensión.

* Socio de AECA nº 1163.

Figura 1. Fase 1 del proceso de clasificación de empresas familiares y no familiares



Fuente: La empresa familiar en España (IEF y Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016).

Las empresas familiares se financian en mayor proporción con recursos exigibles que con recursos no exigibles

Para ello, en el presente trabajo analizamos una muestra equilibrada de empresas españolas, la cual está integrada por un total de 1.088 sociedades pertenecientes al sector comercio e industria manufacturera. Seleccionamos estos dos sectores de actividad por ser los más representativos de la economía española. Para clasificar a las empresas en función de su carácter o no familiar, recurrimos a la clasificación realizada en el reciente estudio publicado por el Instituto de la Empresa Familiar (IEF y Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016). Esta clasificación se realizó en dos fases. En la primera fase se aplicaron procesos automatizados en la base de datos SABI, los cuales estaban basados en la estructura de propiedad de las empresas y en la participación de la familia en los órganos de gobierno (figura 1). En la segunda fase, la Red de Cátedras de Empresa Familiar revisó la clasificación inicial, con el doble objetivo de detectar posibles errores y determinar la naturaleza familiar o no familiar de las empresas inicialmente calificadas como dudosas. Por su parte, la discriminación por tamaño la realizamos en base a los criterios propuestos por la Unión Europea (Comisión Europea, 2003) (tabla 1). Debido a que el volumen total de la muestra obtenida está compuesto fundamentalmente por empresas pequeñas (80,2 %), consideramos las empresas pequeñas por una parte y las medianas y grandes por otra.

Nuestro objetivo es estudiar si entre los diferentes grupos de empresas considerados existen diferencias estadísticamente significativas en los valores medios de una selección de indicadores económico-financieros, específicamente: nivel de endeudamiento de la empresa, productividad de los empleados y rentabilidad financiera

Tabla 1. Criterios de clasificación por tamaño

Tipo de empresa	Número de empleados	Volumen de negocios	o	Balance general anual
Microempresas	< 10	≤ 2 mill. €		≤ 2 mill. €
Pequeñas	< 50	≤ 10 mill. €		≤ 10 mill. €
Medianas	< 250	≤ 50 mill. €		≤ 43 mill. €

Fuente: Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003 (Comisión Europea, 2003).

antes de impuestos. Los datos están referidos a los años 2003, 2007 y 2013, caracterizados, respectivamente, por una situación de auge económico, comienzo de la crisis económica e inicio de la recuperación. Ello nos permite analizar las posibles diferencias en tres escenarios económicos dispares y contrastar si las conclusiones obtenidas son independientes del ciclo en el que se encuentre la economía nacional. Para realizar el estudio, la selección de la muestra se hizo de forma aleatoria y la información se obtuvo de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). La distribución de la muestra se contiene en la tabla 2.

Tabla 2. Clasificación de la muestra objeto de análisis

		Pequeñas	Medianas-Grandes	TOTAL
Comercio	Familiares	136	136	272
	No familiares	136	136	272
Industria manufacturera	Familiares	136	136	272
	No familiares	136	136	272
TOTAL		544	544	1.088

La interpretación de los datos obtenidos (tabla 3) nos permite concluir que en los dos sectores analizados y para los tres momentos temporales considerados las empresas familiares se financian en mayor proporción con recursos exigibles que con recursos no exigibles. De la misma forma ocurre en las empresas no familiares, pudiendo destacar que en ningún caso se observan diferencias estadísticamente significativas entre los niveles de endeudamiento de ambos tipos de organizaciones.

Llama la atención la tendencia experimentada por los niveles de endeudamiento ya que, en general, durante la etapa de expansión económica (2003-2007) se observa una reducción y, finalizada la fuerte recesión (2007-2013), un aumento. Dado que las empresas analizadas en este trabajo han sobrevivido a la crisis económica, cabe suponer que su situación financiera estaría saneada y que han aprovechado oportunidades de inversión. De esta forma, probablemente el aumento generalizado de sus niveles de endeudamiento durante el periodo 2007-2013 responda al aprovechamiento de la bajada de los tipos de interés y la consiguiente búsqueda de un efecto apalancamiento financiero superior.

En cuanto al valor de la rentabilidad financiera antes de impuestos, la tendencia de su valor nos indica que tanto en el sector comercio como en el sector industria manufacturera, las empresas familiares, independientemente de su tamaño, siguen una evolución similar. Concretamente, las comerciales registraron un incremento durante la etapa de bonanza económica y una reducción durante el periodo de recesión; no obstante, las dedicadas a la industria manufacturera experimentaron una disminución progresiva durante la década objeto de análisis.

En general tampoco se registran diferencias estadísticamente significativas en la rentabilidad financiera antes de impuestos obtenida por los propietarios de las empresas familiares y no familiares. Únicamente entre las industrias

Por lo que respecta a la productividad media de los empleados, en ambos sectores de actividad y en cualquier momento económico considerado, es inferior en las empresas familiares que en las no familiares. Una explicación a este hecho quizá pudiera derivarse de una mayor propensión a la conservación de los puestos de trabajo en las empresas familiares

manufactureras de tamaño mediano y grande y tan solo en el año 2003, coincidente con el periodo de auge económico, se puede decir que el rendimiento medio de los propietarios de empresas familiares (17 %) era significativamente superior al de las no familiares (5 %).

Por lo que respecta a la productividad media de los empleados, en ambos sectores de actividad y en cualquier momento económico considerado es inferior en las empresas familiares que en las no familiares. Una explicación a este hecho quizá pudiera derivarse de una mayor propensión a la conservación de los puestos de trabajo en las empresas familiares. Independientemente del tamaño de las empresas y de la situación económica general, la productividad media de los empleados del sector comercio es significativamente inferior en las empresas familiares que en las no familiares. En el sector de la industria manufacturera también se observan diferencias significativas entre la productividad media de los trabajadores de las pequeñas empresas durante las etapas de auge económico e inicio de la recesión y de las empresas de mayor dimensión únicamente en la etapa de inicio de la recesión, donde las familiares vuelven a contar con plantillas menos productivas.

Tabla 3. Valores medios de los indicadores

			2003		2007		2013	
			Familiares	No familiares	Familiares	No familiares	Familiares	No familiares
Sector Comercio	Pequeñas	Nivel endeudamiento	3,80	3,63	3,70	2,01	4,60	2,55
		Productividad empleados (miles euros)	241,22	682,38	258,43	993,60	234,66	825,41
		RF antes impuestos	0,15 %	0,17 %	0,17 %	0,19 %	0,02 %	-0,03 %
	Medianas-Grandes	Nivel endeudamiento	4,21	2,61	2,78	2,30	3,95	3,73
		Productividad empleados (miles euros)	335,67	624,34	322,83	810,99	275,95	629,15
		RF antes impuestos	0,16 %	0,31 %	0,20 %	0,21 %	0,05 %	-0,24 %
Sector Industria Manufacturera	Pequeñas	Nivel endeudamiento	7,07	3,33	3,35	3,01	1,72	4,16
		Productividad empleados (miles euros)	131,85	280,52	145,80	360,90	146,24	529,47
		RF antes impuestos	0,18 %	0,18 %	0,16 %	0,12 %	0,05 %	-0,12 %
	Medianas-Grandes	Nivel endeudamiento	2,50	3,49	1,31	0,00	1,42	1,60
		Productividad empleados (miles euros)	502,09	223,96	245,32	301,45	266,33	318,38
		RF antes impuestos	0,17 %	0,05 %	0,14 %	0,28 %	0,01 %	0,13 %

Valores sombreados: diferencias estadísticamente significativas entre empresas familiares y no familiares.
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Valores medios de los indicadores

			2003		2007		2013	
			Pequeñas	Medianas-Grandes	Pequeñas	Medianas-Grandes	Pequeñas	Medianas-Grandes
Sector Comercio	Familiares	Nivel endeudamiento	3,80	4,21	3,70	2,78	4,60	3,95
		Productividad empleados (miles euros)	241,22	335,67	258,43	322,83	234,66	275,95
		RF antes impuestos	0,15 %	0,16 %	0,17 %	0,20 %	0,02 %	0,05 %
	No familiares	Nivel endeudamiento	3,63	2,61	2,01	2,30	2,55	3,73
		Productividad empleados (miles euros)	682,38	624,34	993,60	810,99	825,41	629,15
		RF antes impuestos	0,17 %	0,31 %	0,19 %	0,21 %	-0,03 %	-0,24 %
Sector Industria Manufacturera	Familiares	Nivel endeudamiento	7,07	2,50	3,35	1,31	1,72	1,42
		Productividad empleados (miles euros)	131,85	502,09	145,80	245,32	146,24	266,33
		RF antes impuestos	0,18 %	0,17 %	0,16 %	0,14 %	0,05 %	0,01 %
	No familiares	Nivel endeudamiento	3,33	3,49	3,01	0,00	4,16	1,60
		Productividad empleados (miles euros)	280,52	223,96	360,90	301,45	529,47	318,38
		RF antes impuestos	0,18 %	0,05 %	0,12 %	0,28 %	-0,12 %	0,13 %

Valores sombreados: diferencias estadísticamente significativas entre empresas pequeñas y medianas-grandes.
Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las diferencias observadas entre las empresas en base a su dimensión (tabla 4), con independencia de la situación económica nacional y de su carácter o no familiar, no encontramos diferencias estadísticamente significativas en el sector comercio en ninguno de los indicadores analizados.

En el sector industria manufacturera encontramos diferencias estadísticamente significativas entre las pequeñas y las medianas y grandes empresas en el nivel de endeudamiento de las empresas familiares en la etapa de auge económico y en el de las empresas no familiares al comienzo de la crisis económica. En ambos casos observamos que las pequeñas empresas presentan un endeudamiento más elevado que las empresas de mayor tamaño. A este respecto, igualmente podemos afirmar que indistintamente del tipo de empresa y de la situación económica, tanto pequeñas como medianas y grandes empresas se financian fundamentalmente con recursos exigibles.

En los resultados obtenidos encontramos diferencias en momentos de auge económico en el valor de la rentabilidad financiera antes de impuestos de las empresas no familiares, cuando las pequeñas empresas fueron más rentables que las de mayor tamaño empresarial.

Finalmente, existen diferencias en cuanto al valor de la productividad de los empleados de las empresas familia-

res que, tanto al comienzo de la crisis económica como al inicio del período de recuperación es mayor cuanto más grande es la dimensión de las empresas.

En definitiva, y dado que entre las empresas de diferente tamaño las diferencias en el valor de los indicadores considerados tienen carácter excepcional, los hallazgos de nuestro trabajo vienen a desmentir que la dimensión empresarial sea una característica que incida siempre en las magnitudes económico-financieras de las empresas.

Estamos de acuerdo en la superioridad de las empresas de mayor tamaño en cuanto a su capacidad de creación de puestos de trabajo y, en vista de los resultados obtenidos en el sector industria manufacturera, donde observamos que las empresas más grandes ciertamente son más productivas que las empresas pequeñas cuando se trata de organizaciones de tipo familiar, creemos que debe hacerse especial hincapié en impulsar el crecimiento de este tipo de empresas. No obstante, el elevado número de sociedades de menor tamaño que compone el tejido empresarial del país, junto con la dominante presencia del carácter familiar en estas organizaciones, hace que sean el principal motor para la sostenibilidad de la economía y el desarrollo económico de la nación. ▽

Referencias

- Comisión Europea, 2003. "Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas". *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 124(2003/361/CE), pp.36-41.
- European Commission, 2003. *Helping the Transfer of Businesses: A "Good Practice Guide" of Measures for Supporting the Transfer of Businesses to New Ownership*. Luxembourg: Enterprise Publications.
- Felicio, J.A.; Galindo-Villardón, M.P., 2015. "Family Characteristics and Governance of Small and Medium-Sized Family Firms". *Journal of Business Economics and Management*, 16(6), pp.1.069-84.
- IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016. *La Empresa Familiar en España (2016)*. Instituto de la Empresa Familiar.
- Rojo Ramírez, A.A. et al., 2015. *La empresa familiar en Andalucía*.

El elevado número de sociedades de menor tamaño que compone el tejido empresarial del país, junto con la dominante presencia del carácter familiar en estas organizaciones, hace que sean el principal motor para la sostenibilidad de la economía y el desarrollo económico de la nación