



ite lo ponemos  
en bandeja!

CÁTEDRA PUBLICACIONES CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS EC economistas contables-CGE

## comentario

Dr. Salvador Marín · Director Cátedra EC

El número 8 de *Observatorio Contable* supone nuestro cuarto año ya con vosotros, aportando gracias a la excelente colaboración de todos los autores información financiera y no financiera de vanguardia para el Economista Contable. Este número no podía ser menos y se tratan asuntos de relevancia para nuestra profesión. Por un lado, los cuatro primeros trabajos se adentran en los aspectos más destacables del **cierre contable de 2019**, así como en tres temas de interés como son las **combinaciones de negocios** y **NIIF3** por un lado y, por otro, la nueva **contabilidad de los arrendamientos** y cómo incidiría ésta en el sector hotelero así como un artículo referente a la auditoría de cuentas en **Entidades de Interés Público**. A continuación, se han incluido dos trabajos de temática diferente a la anterior pero también de un gran interés para todos nosotros. Así, el primero de ellos destaca las aportaciones realizadas en los últimos 25 años en educación de la **ética en contabilidad** y el segundo recoge un extraordinario **panorama económico financiero de la empresa familiar española** entre 2003 y 2015 y como se ha comportado éste ante los cambios en los ciclos económicos acaecidos en ese período. Cierra este número, desde la sección "**Notas técnicas para el Economista**", el trabajo que resume el contenido y pone en valor la **Guía de elaboración del Estado de Información no Financiera** que ya es una referencia en éste ámbito y que se elaboró desde la **Cátedra EC-CGE**. Dando las gracias a todos los autores que han dedicado su tiempo y conocimiento a todos nosotros, concluimos animando a investigadores y economistas en general que continúen enviando sus aportaciones. Por último, y dadas las fechas de edición, os deseamos a todos una Feliz Navidad 2019 y que el nuevo año 2020 os traiga todo lo mejor. Muchas gracias.

*The number 8 of Accounting Observatory represents our fourth year with all of you. This project can be a reality thanks to the excellent contributions of all the authors collaborating about financial and non-financial information of interest for the Accountants. This number could not be less interesting and for this reason this is another issue relevant for our profession. The first four papers are based on the most noteworthy aspects of the 2019 accounting close, as well as three topics of interest such as business combinations and IFRS3 and the new lease accounting and how it could affect to the hotel sector, as well as an article about the audit in Public Interest Entities. Then have been included two works about different topics but also of great interest to all of us. Thus, the first of these highlights the contributions made in the last 25 years in the education of ethics in accounting and the second one captures an extraordinary financial economic landscape of the Spanish family business between 2003 and 2015 and how it has behaved to changes in economic cycles during that period. Finally, closing this number, in the section "Technical Notes for the Economist", is included the summary of the content and valuation of the Guide for Elaboration of the Non-Financial Information which is already a reference in this field and which has been done in the Chair EC-CGE. We have to thank all the authors who have spent their time and shared their effort and knowledge with all of us. And we finish these lines encouraging researchers and economists in general to continue sending their contributions. Finally, and given the dates of edition, we wish you all a Merry Christmas 2019 and that the new year 2020 brings you all the best. Thanks a lot!*

we read and write for you!!!

DOBLE  
REVISIÓN  
CIEGA

### ARTÍCULOS DOCTRINALES

- Aspectos más destacables del cierre 2019** 02   
Gregorio Labatut Serer. Universidad de Valencia
- Combinaciones de negocio bajo control común. Situación normativa actual en el ámbito de la NIIF 3** 07   
Fernando Polo Garrido. CEGEA. Universitat Politècnica de València  
Joaquín Ureña Ceamanos. Facultad de ADE. Universitat Politècnica de València
- La nueva contabilidad de los arrendamientos y su impacto en el sector hotelero** 14   
Rocío Caña Palma. Universidad de Málaga  
María Amparo Bantabol Manzares. Universidad de Málaga
- La Auditoría de Cuentas en Entidades de Interés Público: Análisis de las Empresas Cotizadas en la Bolsa de Madrid** 28   
Diego Maza Buenaposada. Universidad de Cantabria  
Javier Montoya del Corte. Universidad de Cantabria
- 25 años de investigación en educación de la ética en contabilidad: ¿Qué hemos aprendido?** 45   
Zeena Dwekat. Universitat Politècnica de València  
Elies Seguí-Mas. Universitat Politècnica de València  
Guillermina Tormo-Carbó. Universitat Politècnica de València
- Panorama económico-financiero de la empresa familiar española (2003-2015): su comportamiento frente a cambios en los ciclos económicos.** 53   
Sara Terrón Ibáñez. Universidad de Granada  
María Elena Gómez Miranda. Universidad de Granada  
Lázaro Rodríguez Ariza. Universidad de Granada

### NOTAS TÉCNICAS PARA EL ECONOMISTA

- Guía de Elaboración del Estado de Información no Financiera** 66   
Esther Ortiz Martínez. Universidad de Murcia



**economistas**  
Consejo General

EC economistas contables

La empresa familiar representa la forma de organización dominante en el tejido empresarial de todo el mundo. En el presente trabajo se analiza el comportamiento económico-financiero de las empresas familiares en referencia a sus homólogas no familiares, a través de los valores medios de los principales indicadores económico-financieros alcanzados en los puntos de inflexión de diferentes ciclos económicos —expansión económica, recesión y normalización— que ha experimentado el país en los últimos años. Este comportamiento es analizado en el conjunto de España y en tres comunidades autónomas significativas: Cataluña, Madrid y Andalucía, por sectores de actividad, tamaño y edad empresarial.

.....  
*Economical & Financial Outlook of Spanish Family Firms (2003-2015). Your response to Changing Economic Cycles.*

*The family business represents the dominant form of organization in the business fabric around the world. This paper analyses the economic-financial behaviour of family businesses in reference to their non-family counterparts, through the average values of the main economic-financial indicators reached at the turning points of different economic cycles - economic expansion, recession and normalisation - that the country has experienced in recent years. This behaviour is analysed in Spain as a whole and in three significant autonomous communities: Catalonia, Madrid and Andalusia, by sector of activity, size and business age.*

# Panorama económico-financiero de la empresa familiar española (2003-2015).

## Su comportamiento frente a cambios en los ciclos económicos

Sara Terrón Ibáñez

Fac.de Ciencias Económicas y Empresariales. Univ. de Granada.

María Elena Gómez Miranda

Fac.de Ciencias Económicas y Empresariales. Univ. de Granada.

Lázaro Rodríguez Ariza

Fac.de Ciencias Económicas y Empresariales. Univ. de Granada.

### PALABRAS CLAVE

Empresa familiar; indicadores económico-financieros; ciclos económicos; rentabilidad, tamaño.

### KEYWORDS

Family business; economic-financial indicators; economic cycles; profitability, size.

## INTRODUCCIÓN

La empresa familiar constituye la forma de organización dominante en las economías de todo el mundo, realidad ampliamente manifestada en la literatura existente en este campo de investigación (Hamilton et al., 2017). En Europa, en torno al 70-80% del tejido empresarial corresponde a las empresas familiares, las cuales generan el 40-50% del empleo (Felicio & Galindo-Villardón, 2015; Mandl, 2008). En España, según datos del Instituto de la Empresa Familiar (Instituto de la Empresa Familiar & 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. Es por ello que el éxito o fracaso de estas organizaciones inevitablemente se verá reflejado en la economía nacional (Memili et al., 2015).

Sin embargo, parece no haber un consenso claro sobre si la intersección de la familia con el negocio genera ventajas o si, por el contrario, perjudica el desempeño de la organización. Debemos tener en cuenta que, por su naturaleza familiar —con independencia del periodo en el

que se encuentre la economía nacional— las empresas familiares han de ocuparse de cuestiones económicas como la creación de riqueza en la organización, pero también de preservar los aspectos no financieros, tales como las necesidades familiares, para lo que deberán combinar los sentimientos con sus destrezas en los negocios. Por lo tanto, las emociones juegan un papel principal en la vida y éxito de estas organizaciones (Morgan & Gómez-Mejía, 2014), llegando la familia a producir un impacto sobre la empresa mayor del que pudiera ocasionar la empresa sobre la familia (Siakas et al., 2014). De este modo, el éxito de las empresas de carácter familiar dependerá en gran medida de cómo la familia responda a las perturbaciones que puedan surgir, más allá de la propia gestión de la empresa de manera aislada (Felicio & Galindo-Villardón, 2015).

Su condición de empresa familiar, y su inherente visión a largo plazo, puede originar que estas empresas tengan un interés menor por impulsar las ganancias en un plazo más corto de tiempo, permitiéndoles reaccionar de manera no tan drástica (Arrondo-García et al., 2016; Machek et al., 2019; Zhou et al., 2017). Además, se entiende que su menor dependencia con el entorno macroeconómico favorece un menor grado de susceptibilidad frente a las recesiones económicas (Habbershon & Williams, 1999). Es por ello que **estas organizaciones suelen identificarse con un comportamiento más estable frente a cambios en los ciclos económicos que podría incluso resultar beneficioso en periodos de recesión.**

Suele considerarse que las empresas familiares presentan una aversión al riesgo mayor que las empresas no familiares (Miller et al., 2013), y que en periodos de incertidumbre económica esta actitud permanece e incluso aumenta. Siguiendo a Meyer y Zucker (1990), estas organizaciones familiares viven en un estado de «fracaso permanente», lo que favorece que las empresas familiares sean más pacientes y persistentes (Mandl, 2008). Esta peculiaridad, característica de este tipo de empresas, permite que mantengan un desempeño económico sostenido y favorece una alta resistencia a los impactos en los periodos de recesión. Para ello, las empresas familiares cuentan con «capital paciente» o «capital de supervivencia» al que otras empresas no tienen acceso (Sirmon & Hitt, 2003). Este capital hace referencia, por ejemplo, a la ayuda recibida por los miembros de la familia en tiempos de crisis, la disponibilidad para contratar parientes que están dispuestos a trabajar por un salario por debajo del mercado o incluso a disponer de los ahorros familiares según sea necesario para que la empresa no tenga deudores externos que quieran la devolución de la deudas junto con intereses (Gómez-Mejía et al., 2003; Gómez-Mejía et al., 2007). La familia puede así ayudar a superar los problemas, minimizando las pérdidas de la empresa, pudiendo operar en tiempos de crisis y contribuir con ello a satisfacer las necesidades del negocio con mayor eficacia en comparación con las empresas no familiares (Sotirios et al., 2011; Zhou, 2012), favoreciendo incluso el crecimiento empresarial aun en un periodo de recesión económica como resultado de la motivación y

apoyo por parte de los miembros familiares con la organización (Siakas et al., 2014).

No obstante, y aunque pueden ser varios los factores que motivan las diferencias entre empresas familiares y no familiares frente a los cambios en los ciclos económicos, los negocios familiares se enfrentan a un reto del que las organizaciones no familiares están exentas, puesto que ante un periodo de recesión las empresas familiares no solo deben hacer frente a una situación de crisis económica sino que además se esfuerzan en preservar la unidad familiar. Esta circunstancia puede ocasionar que con mayor presencia familiar obtengan un menor desempeño económico durante un periodo de recesión (Cesaroni et al., 2017), siendo por ello crucial que las empresas familiares establezcan procedimientos de gestión más formales que les permitan estar preparadas ante un periodo de crisis (Faghfour et al., 2015). Sin embargo, tal y como sostienen Siakas et al. (2014), las empresas familiares pueden crear dinámicas únicas en la toma de decisiones como resultado de combinar los sentimientos con sus destrezas en los negocios. De este modo, la crisis financiera puede ser percibida como una oportunidad en determinadas áreas en la organización que conduzca a la misma a alcanzar la sostenibilidad y la creación de ventaja competitiva.

En este trabajo mostramos cómo se han comportado las empresas familiares, comparadas con sus homólogas no familiares, a través de los valores medios de los indicadores económico-financieros alcanzados en los puntos de inflexión de diferentes ciclos económicos representativos de la expansión económica, la recesión y la normalización económica que ha experimentado el país en los últimos años (años 2003, 2007, 2013 y 2015). Este comportamiento es analizado tanto en España como en tres comunidades autónomas significativas (Cataluña, Madrid y Andalucía), por sectores de actividad, tamaño y edad empresarial, factores influyentes en el comportamiento de las empresas tanto familiares como no familiares (Fang et al., 2017; Lwango et al., 2017; Serrasqueiro et al., 2016; Wagner et al., 2015).

Para la realización de este estudio contamos con la información correspondiente a 26.886 empresas privadas españolas, de las cuales 21.149 (78.7%) son sociedades familiares y 5.737 (21.3%) son no familiares, desde el año 2003 hasta el año 2015, procedente de la base de datos creada por el Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar (2016).

## METODOLOGÍA

A pesar de la amplia aceptación de que la implicación familiar ocasiona que las empresas familiares presenten características que las hacen únicas, no siempre es fácil definir qué se entiende por empresa familiar. Lo que determina la singularidad que presentan las empresas familiares es que los modelos de propiedad, gobernanza, gestión y sucesión influyen sobre sus objetivos, estrategias y estructura.

Por nuestra parte, entendemos que **la empresa familiar es aquella en la que una familia desea mantener su control**. Más detalladamente, se caracteriza por tres notas:

1. Control (de la propiedad) en manos de los miembros de una familia.
2. Directrices estratégicas a largo plazo establecidas por los miembros de la familia.
3. Deseo de que el control de la empresa siga siendo ejercido por las sucesivas generaciones.

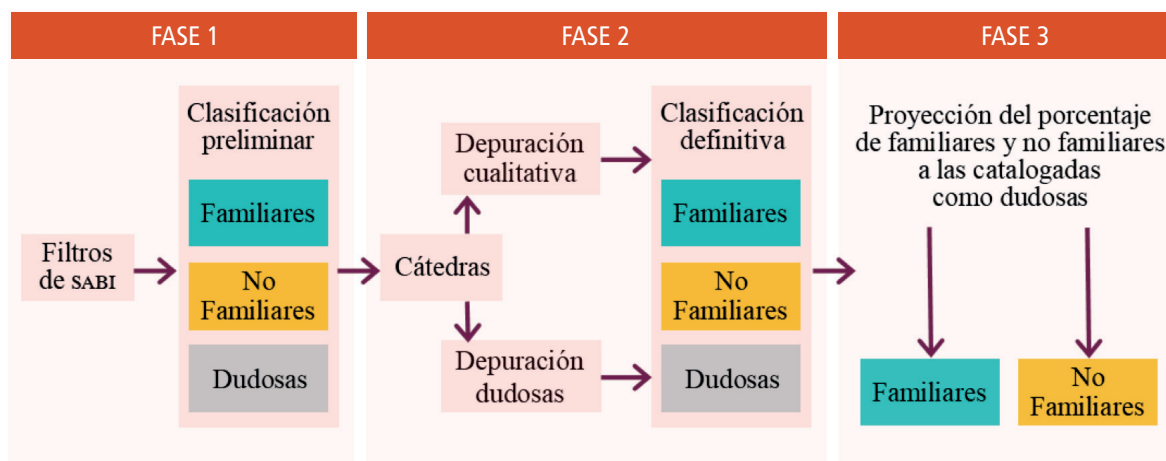
En cualquier caso, ante la variedad de aspectos que pueden contemplarse en la definición de empresa familiar, y la consecuente complejidad que entraña la clasificación de un negocio de este tipo, para la realización de este análisis el criterio adoptado para identificar si una empresa es o no familiar se basa en las consideraciones establecidas por el Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar (2016), en función de la estructura de propiedad de las empresas y en la participación de la familia en los órganos de gobierno. Consideramos apropiado (y conveniente) el criterio empleado por el Instituto de la Empresa Familiar, institución de referencia que ha elaborado estudios sin precedentes a nivel mundial.

La muestra de empresas utilizada en el presente trabajo procede de la base de datos creada en España por el Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar (2016). Los datos objeto de análisis, que abarcan el periodo 2003-2015, se obtuvieron de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), en la que se encuentra registrada la información económico-financiera procedente de las cuentas anuales publicadas por las sociedades españolas en los Registros Mercantiles.

La obtención de la muestra objeto de estudio se realizó en varias etapas. En primer lugar, se seleccionaron empresas activas durante el periodo 2003-2015, que fueran Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada, con información disponible para cada uno de los ejercicios de dicho periodo y que hubieran sido constituidas en el año 2001 o antes, de manera que en el primer ejercicio analizado contaran con una antigüedad mínima de dos años. En total, 70.611 empresas cumplían estos requisitos.

Como se ha comentado previamente, la clasificación en empresas familiares y no familiares se realizó en base a la realizada en el estudio publicado por el Instituto de la Empresa Familiar (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016), cuyo proceso se estructura en tres fases, representadas en la figura siguiente.

FIGURA 1. PROCESO DE CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN FAMILIARES Y NO FAMILIARES



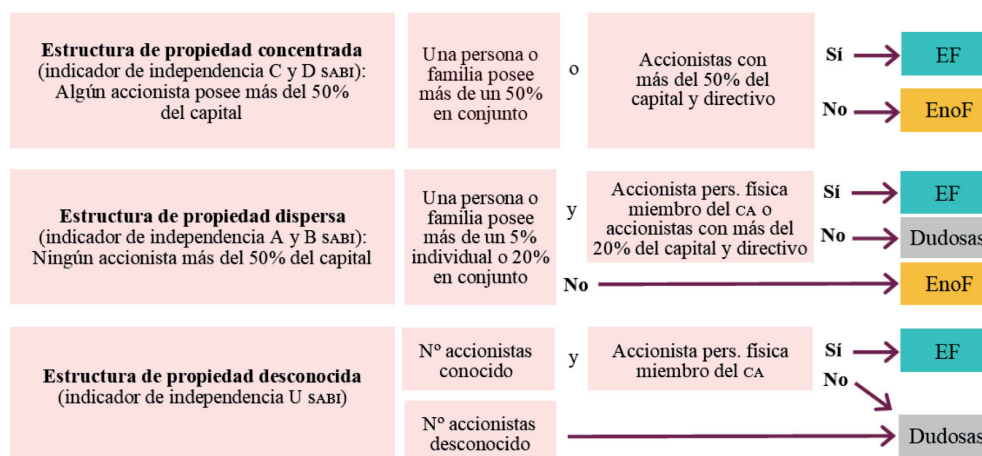
Fuente: *La empresa familiar en España* (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar 2016)

En la primera fase se aplicaron los procesos automatizados de la base de datos SABI, basados en la estructura de propiedad de las empresas y en la participación de la familia en los órganos de gobierno (ver figura 2 en página siguiente).

Concretamente, para catalogar a las empresas como familiares se aplican los siguientes criterios:

- **Empresas de propiedad concentrada.** Son familiares si el accionista familiar controla la propiedad con un porcentaje elevado (50.01%), o existen accionistas-directores con una participación superior al 50%.
- **Empresas de propiedad dispersa.** Son familiares si poseen un accionista individual con participación en la propiedad de un 5%

FIGURA 2. FASE 1 DEL PROCESO DE CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN FAMILIARES Y NO FAMILIARES



CA (Consejo de Administración)

Fuente: *La empresa familiar en España* (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar 2016)

o una familia con un 20%, además de contar con accionistas-directores con una participación en la propiedad superior al 20% o administradores que son personas físicas y accionistas.

- **Empresas de propiedad desconocida.** Son familiares si tienen accionistas-directores con una participación en la propiedad o administradores que son personas físicas o accionistas.

En la segunda fase (*figura 1*), 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 de las empresas inicialmente calificadas como dudosas. Finalmente, para poder estimar el número total de empresas familiares y no familiares, en la tercera fase se adoptó un criterio de imputación de las empresas clasificadas como dudosas. El criterio consistió en distribuir estas empresas de acuerdo al porcentaje de cada tipo obtenido con las empresas clasificadas, suponiendo que las dudosas se distribuirán entre familiares y no familiares de modo similar a las empresas clasificadas. De esta clasificación, y en consonancia con la dominante presencia de la empresa familiar en España y en las economías de todo el mundo, se detectó que de las 70.611 empresas, 54.834 empresas eran familiares (77.7%) y 15.777 no familiares (22.3%). No obstante, consideramos para la realización de este estudio las empresas clasificadas como familiares y no familiares en las fases 1 y 2 a fin de seleccionar aquellas organizaciones catalogadas en base a un criterio puramente objetivo, disponiendo así de una muestra formada por 60.571 empresas, 47.064 (77.7%) familiares y 13.507 (22.3%) no familiares.

A continuación, se obtuvo la información relativa a cada una de las empresas familiares y no familiares en cuanto a razón social, código fiscal, fecha de constitución, comunidad autónoma de domiciliación, actividad que desarrolla según la Clasificación Nacional de Actividades

Económicas CNAE-2009 e información económico-financiera para los ejercicios analizados (desde el año 2003 al año 2015). Seguidamente, se realizó una exhaustiva depuración de la base de datos, en la que se eliminaron las empresas que presentaban datos incompletos, errores en la información, valores extremos en algunas de las variables consideradas, el 5% de las sociedades de mayor dimensión para evitar las posibles distorsiones a causa de la excesiva dimensión empresarial, así como la totalidad de las microempresas puesto que esta categoría no quedaría suficientemente representada debido a su elevada volatilidad. En total, 33.685 empresas fueron excluidas del estudio, quedando la base de datos finalmente integrada por 26.886 empresas privadas, de las cuales 21.149 (78.7%) son sociedades familiares y 5.737 (21.3%) son no familiares.

Para conocer la representatividad de la muestra finalmente utilizada se ha tomado como referencia la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). Como se desprende de los datos obtenidos, el número de empresas que constituye la base de datos representa un 19%, 16%, 23% y 24% de la población de Sociedades Anónimas y Sociedades de Responsabilidad Limitada existente en cada uno de los años objeto de estudio (2003, 2007, 2013 y 2015, respectivamente). Estos años se seleccionan a partir de los puntos de inflexión experimentados por el Producto Interior Bruto en España, publicados por el Banco de España (2017), lo que permite establecer cuatro puntos temporales coincidentes con el periodo de expansión económica (año 2003), el inicio del periodo de recesión (año 2007), el final del periodo de recesión (año 2013) y el inicio del periodo de normalización económica (2015).

Nos centramos a continuación en el análisis del comportamiento económico-financiero que presentan este tipo de negocios. Para

ello, analizamos la variación que experimentan las empresas familiares españolas frente a los ciclos económicos en comparación con las empresas de carácter no familiar, para lo que se compara el valor que estas organizaciones alcanzan en los principales indicadores económico-financieros según el período económico. Este comportamiento es analizado tanto en España como en tres comunidades autónomas significativas en la economía española (Cataluña, Madrid y Andalucía), por sectores de actividad, tamaño y edad empresarial.

Las **comunidades autónomas** más significativas en nuestra muestra objeto de estudio, y en la economía española, son **Cataluña**, que representa el 23.7% (74.2% familiares) de las empresas y **Madrid** con el 13.8% (67.0% familiares) del total. Incluimos también aquellas organizaciones pertenecientes a **Andalucía**, por tratarse de la comunidad en la que nos encontramos, correspondiente con el 8.4% (83.5% familiares) del total de empresas en España.

Igualmente, en función del **sector** en el que desarrollan su actividad empresarial: primario, secundario o terciario, que respectivamente representan el 2.7%, 42.3% y 55.0% del total de empresas, cada sector con una proporción de empresas familiares del 82.5%, 80.6% y 77.0%.

También se observa el comportamiento de la empresa familiar atendiendo **tres tamaños: pequeñas, medianas y grandes**, en base a los criterios propuestos por la Unión Europea (Comisión Europea 2003). Para el año 2015, correspondiente con el último año del que se dispone información, las empresas pequeñas predominan sobre el resto de dimensiones consideradas suponiendo un 76.4% del total de la muestra, mientras que las grandes representan escasamente el 3.8% de la misma. Si atendemos al tipo de organización, las pequeñas y las medianas empresas se corresponden en su mayoría con empresas familiares (85.5% y 60.1% respectivamente). Por el contrario, las grandes empresas que componen nuestra muestra son mayormente empresas no familiares (62.5%). Estas proporciones se mantienen similares para todos los años de los que se dispone información (desde el 2003 al 2015).

Finalmente, por **edad empresarial** considerando de nuevo considerando tres rangos de edad: las más jóvenes, de **hasta 25 años**; las de edad intermedia, **entre 25 y 50 años**; y, finalmente, las empresas más longevas, **con más de 50 años de antigüedad**. Tomando nuevamente como referencia el año 2015, entre las empresas que componen la muestra el 46.1% son empresas de hasta 25 años y el 49.5% entre 25 y 50 años de antigüedad, de manera que tan solo el 4.4% se corresponde con aquellas que han desarrollado su actividad durante más de 50 años. Las empresas familiares representan el tipo de organización dominante en todas las franjas de edad, sobre todo en las empresas que tienen hasta 25 años (79.4%) y en las que están entre 25 y 50 años (79.7%). El número de empresas familiares decrece al pasar los 50 años de antigüedad (60.4%). De nuevo la proporción de empresas familiares y no familiares se mantiene similar durante todo el periodo del que se dispone información (desde el año 2003 al año 2015) para las franjas de edad consideradas.

Cabe aclarar que el análisis del comportamiento económico-financiero de las empresas familiares y no familiares realizado está basado en la observación directa de la variación que experimenta el valor medio de los indicadores considerados según el tipo de empresa para cada periodo objeto de estudio. Pese a que las comparaciones realizadas no permiten concluir si las diferencias entre estos valores proceden de las particularidades de estas organizaciones, creemos oportuno realizar esta comparativa por ser la que cualquier usuario podría llevar a cabo en primera instancia y además permiten una primera aproximación del comportamiento económico-financiero de las empresas familiares con respecto a las no familiares en diferentes escenarios económicos.

Los indicadores económico-financieros se han definido tal como se muestra en la tabla 1 (*ver página siguiente*), habiéndose calculado su valor medio a partir de la información contable de las empresas familiares y no familiares que integran nuestra muestra.

**TABLA 1. INFORMACIÓN OBJETO DE ANÁLISIS. INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS**

Indicadores	Cálculo según conceptos base de datos SABI
Inversión (miles de euros)	Total activo
Nivel de endeudamiento	(Total activo – Fondos propios) / Fondos propios
Cifra de negocios (miles de euros)	Ingresos de explotación
Número de empleados	Número de empleados
Productividad de los empleados (miles de euros)	Ingresos de explotación / Número de empleados
Rentabilidad económica	(Rdo. ordinario antes impuestos + Gastos financieros) / Total activo
Rentabilidad financiera antes de impuestos	Rdo. ordinarios antes impuestos / Fondos propios
Margen de explotación	(Rdo. ordinario antes impuestos + Gastos financieros) / Ingresos de explotación
Coste de la deuda	Gastos financieros / (Total activo – Fondos propios)

Fuente: Elaboración propia.

La rentabilidad económica hace referencia a la capacidad que tienen la totalidad de las inversiones de la empresa para generar un resultado, sin tener en cuenta la estructura financiera adoptada por la misma, esto es, con independencia de su forma de financiación. El margen de explotación permite conocer el beneficio obtenido con respecto a la cifra de ingresos de explotación, siendo por tanto indicativo de la eficacia de las inversiones económicas de explotación. La rentabilidad financiera determina la remuneración correspondiente a los recursos financieros inmovilizados por los inversionistas. El nivel de endeudamiento, indicativo de la composición de la estructura financiera, puede orientar sobre si la empresa sigue una política de autofinanciación o de financiación con fondos ajenos, cuya remuneración se ha medido a través del coste de la deuda. Indicativas del

tamaño empresarial son las magnitudes inversión, cifra de negocios y número de empleados, siendo la productividad de estos últimos un instrumento de medida de la eficiencia empresarial.

## RESULTADOS

Las tablas siguientes muestran el valor medio de los indicadores económico-financieros alcanzado por las empresas familiares y no familiares, en función del año de inflexión entre los tres periodos económicos analizados (años 2003, 2007, 2013 y 2015): expansión, recesión y normalización. De este modo, se muestran los resultados obtenidos a nivel nacional y por comunidad autónoma (tabla 2), según el sector de actividad (tabla 3), por dimensión (tabla 4) y edad empresarial (tabla 5).

TABLA 2. VALOR MEDIO DE LOS INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA SEGÚN EL AÑO DE INFLEXIÓN

		ESPAÑA		CATALUÑA		MADRID		ANDALUCÍA	
		Familiares	No familiares	Familiares	No familiares	Familiares	No familiares	Familiares	No familiares
Inversión	2003	5594.70	58937.99	5465.85	30402.51	10990.94	153379.50	4639.81	43775.17
	2007	8911.21	87044.04	7653.58	40924.00	20126.51	229367.73	7945.53	56477.00
	2013	9765.64	90830.48	8617.22	46578.68	19067.67	234217.71	12336.68	57951.63
	2015	10374.79	89893.53	9314.26	46611.72	19127.59	225952.01	13756.77	55510.36
Nivel de endeudamiento	2003	3.35	3.34	2.95	3.33	3.85	4.10	4.64	4.60
	2007	2.61	2.80	2.39	2.86	2.98	3.36	3.37	3.57
	2013	2.06	2.30	1.99	2.21	2.71	2.70	2.17	3.27
	2015	1.94	2.24	1.79	1.87	2.26	2.98	1.85	3.12
Cifra de negocios	2003	5983.76	22208.15	6128.59	26648.60	6966.26	38463.34	5806.91	24732.45
	2007	8488.68	31815.54	8574.74	36940.96	10308.39	56916.94	7999.51	7999.51
	2013	7645.88	27108.01	8083.57	34507.57	8973.85	46312.69	7209.69	7209.69
	2015	8428.21	29212.81	8948.67	35404.05	9198.50	47290.17	7825.74	7825.74
Número de empleados	2003	39.22	99.38	37.42	92.26	47.44	145.29	39.61	94.82
	2007	44.98	114.76	42.81	102.44	55.43	173.94	46.61	112.22
	2013	39.41	102.83	39.06	91.74	47.79	154.44	39.47	98.88
	2015	42.07	105.00	41.55	94.88	50.65	152.60	41.87	101.39
Productividad empleados	2003	152.59	419.40	163.78	288.83	146.84	732.26	152.81	200.56
	2007	188.74	526.43	200.30	360.62	185.98	901.64	178.27	237.67
	2013	193.99	596.86	206.97	376.14	187.80	1065.41	165.48	213.90
	2015	200.32	523.60	215.36	373.15	181.60	927.66	170.74	227.85
Margen explotación	2003	5.8%	5.9%	5.9%	6.6%	5.8%	6.3%	5.3%	5.0%
	2007	7.1%	7.7%	6.8%	7.7%	7.9%	9.2%	6.6%	6.3%
	2013	2.4%	3.9%	3.0%	4.5%	1.9%	4.3%	2.7%	1.6%
	2015	4.8%	6.0%	4.6%	6.4%	6.3%	5.9%	3.9%	4.4%
Rentabilidad económica	2003	8.2%	7.5%	8.7%	7.9%	8.1%	7.8%	7.7%	5.5%
	2007	8.8%	8.6%	9.1%	8.6%	9.2%	9.9%	8.1%	6.5%
	2013	2.7%	3.7%	3.4%	4.3%	1.8%	3.0%	2.7%	1.5%
	2015	4.6%	6.2%	5.2%	6.7%	4.5%	6.3%	4.0%	4.0%
Coste de la deuda	2003	3.0%	2.5%	3.3%	2.7%	2.8%	2.5%	2.8%	2.2%
	2007	3.2%	2.6%	3.5%	2.6%	3.0%	2.5%	3.0%	2.6%
	2013	3.0%	2.5%	3.3%	2.4%	3.1%	2.6%	2.9%	2.3%
	2015	2.6%	2.2%	2.9%	2.1%	2.6%	2.4%	2.6%	2.1%
Rentabilidad Financiera antes de impuestos	2003	18.6%	18.2%	18.9%	17.3%	21.4%	23.1%	28.0%	24.9%
	2007	17.4%	19.1%	18.0%	19.5%	20.8%	26.0%	19.2%	26.4%
	2013	5%	7.7%	4.0%	8.0%	8.1%	9.4%	4.3%	8.6%
	2015	8.4%	12.1%	8.8%	12.9%	9.0%	13.6%	14.4%	16.6%

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 3. VALOR MEDIO DE LOS INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS POR SECTOR DE ACTIVIDAD SEGÚN EL AÑO DE INFLEXIÓN

		PRIMARIO		SECUNDARIO		TERCIARIO	
		Familiares	No familiares	Familiares	No familiares	Familiares	No familiares
Inversión	2003	5250.81	25944.25	5413.57	30890.06	4263.99	22006.12
	2007	7226.28	36275.03	8230.78	44302.02	6445.99	29873.27
	2013	8165.21	59448.34	8457.30	44051.48	7150.47	31393.19
	2015	8636.18	55374.91	8791.11	42144.29	7686.89	32766.11
Nivel de endeudamiento	2003	3.13	2.87	3.22	2.92	3.56	4.24
	2007	2.77	5.40	2.36	2.82	2.69	2.99
	2013	1.60	2.15	1.82	2.63	2.24	2.43
	2015	1.50	2.88	1.85	2.29	2.15	2.80
Cifra de negocios	2003	4498.67	15403.83	5649.37	24455.06	5758.93	18547.67
	2007	5850.39	17681.06	8109.14	35018.90	7799.98	24531.91
	2013	6792.29	19735.90	6824.85	28261.12	6701.87	20166.96
	2015	7383.43	18616.16	7494.19	29022.45	7569.94	22238.22
Número de empleados	2003	36.17	89.02	39.60	111.83	37.94	88.17
	2007	38.70	92.63	43.88	123.56	45.10	105.34
	2013	33.12	83.76	36.88	102.13	41.13	99.65
	2015	35.85	93.52	39.11	103.31	44.09	103.12
Productividad empleados	2003	135.85	183.91	128.43	221.38	173.11	243.58
	2007	162.75	207.98	164.57	284.99	198.06	289.24
	2013	179.55	238.15	145.66	261.16	175.25	249.00
	2015	180.27	229.34	154.60	275.89	185.76	270.79
Margen explotación	2003	5.6%	5.1%	6.1%	6.9%	5.3%	5.8%
	2007	8.7%	6.9%	7.0%	7.6%	6.6%	7.7%
	2013	4.3%	5.3%	1.9%	3.1%	2.8%	4.2%
	2015	6.2%	7.0%	4.0%	5.6%	4.6%	6.2%
Rentabilidad económica	2003	6.0%	5.3%	8.4%	7.8%	8.1%	7.8%
	2007	7.0%	4.9%	8.8%	8.0%	8.9%	8.0%
	2013	3.5%	3.6%	2.4%	3.8%	2.8%	3.8%
	2015	5.2%	5.6%	4.2%	5.8%	4.9%	5.8%
Coste de la deuda	2003	2.7%	2.5%	3.1%	2.7%	2.9%	2.4%
	2007	2.7%	3.2%	3.3%	2.8%	3.0%	2.7%
	2013	3.7%	6.7%	3.0%	3.0%	2.8%	2.5%
	2015	3.0%	3.0%	2.5%	2.3%	2.4%	2.3%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	2003	13.3%	10.9%	18.8%	17.1%	19.8%	20.1%
	2007	11.4%	5.9%	17.4%	18.8%	18.4%	21.9%
	2013	6.2%	0.4%	2.1%	6.1%	4.1%	9.8%
	2015	7.2%	5.5%	7.2%	10.2%	9.5%	15.3%



TABLA 4. VALOR MEDIO DE LOS INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS POR DIMENSIÓN EMPRESARIAL SEGÚN EL AÑO DE INFLEXIÓN

		PEQUEÑAS		MEDIANAS		GRANDES	
		Familiares	No familiares	Familiares	No familiares	Familiares	No familiares
Inversión	2003	3136.45	8760.93	11865.17	31240.44	89284.83	400110.92
	2007	4031.82	11916.18	20184.73	38102.47	122221.70	526526.38
	2013	4248.33	14248.06	27582.11	44395.43	145689.27	604036.58
	2015	4352.07	15142.73	27827.47	42905.58	139267.16	587793.81
Nivel de endeudamiento	2003	3.46	3.88	3.05	3.55	3.79	3.31
	2007	2.49	2.74	2.77	3.18	2.89	3.25
	2013	1.98	2.43	2.24	2.38	3.60	3.24
	2015	1.96	2.53	2.13	2.50	2.72	3.27
Cifra de negocios	2003	3565.22	7593.46	13535.94	31685.63	73566.59	244810.48
	2007	4658.28	10871.17	17764.26	38711.15	93223.90	317306.85
	2013	3875.09	9307.74	19485.64	35298.40	103513.86	392295.90
	2015	4021.33	9871.19	20911.79	35541.28	105101.86	326116.74
Número de empleados	2003	22.85	26.12	91.76	108.71	481.08	691.28
	2007	24.72	27.75	93.61	109.79	496.98	760.43
	2013	21.87	25.84	95.36	110.32	477.53	750.30
	2015	22.28	26.11	95.13	110.83	501.00	757.28
Productividad empleados	2003	157.69	304.31	151.24	313.38	150.32	297.24
	2007	190.46	402.04	193.65	359.98	170.57	355.11
	2013	167.77	365.17	206.03	346.55	193.44	469.90
	2015	172.66	358.47	220.74	326.64	188.60	419.56
Margen explotación	2003	5.6%	5.9%	6.1%	6.9%	9.0%	11.8%
	2007	6.9%	8.3%	9.2%	11.4%	9.8%	12.9%
	2013	2.0%	2.6%	3.9%	3.8%	6.6%	8.7%
	2015	4.5%	5.4%	6.2%	6.2%	8.6%	5.4%
Rentabilidad económica	2003	8.1%	7.5%	8.2%	7.3%	9.1%	8.1%
	2007	8.7%	9.0%	9.0%	8.4%	8.9%	8.0%
	2013	2.3%	3.1%	4.4%	4.0%	6.3%	5.9%
	2015	4.3%	6.0%	5.7%	6.7%	7.7%	5.9%
Coste de la deuda	2003	3.0%	2.6%	3.2%	2.5%	2.9%	2.5%
	2007	3.2%	2.8%	3.2%	2.6%	3.0%	2.7%
	2013	3.0%	2.6%	3.3%	3.0%	3.5%	2.7%
	2015	2.6%	2.3%	2.5%	2.2%	2.6%	2.6%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	2003	20.1%	19.1%	18.8%	16.7%	21.2%	22.2%
	2007	17.1%	19.7%	18.0%	20.1%	19.4%	17.9%
	2013	2.7%	6.6%	6.4%	8.2%	8.8%	14.4%
	2015	7.8%	11.6%	11.6%	15.0%	15.2%	13.7%

TABLA 5. VALOR MEDIO DE LOS INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS POR EDAD EMPRESARIAL SEGÚN EL AÑO DE INFLEXIÓN

		≤ 25 AÑOS		DE 25 A 50 AÑOS		> 50 AÑOS	
		Familiares	No familiares	Familiares	No familiares	Familiares	No familiares
Inversión	2003	3929.28	37153.72	10709.47	48658.52	73825.31	531656.97
	2007	5876.07	54341.81	12530.94	60113.53	110976.68	725882.60
	2013	5734.10	53893.33	10252.50	59244.03	86430.26	564520.81
	2015	5735.30	56378.94	10204.65	57874.25	76111.19	454318.51
Nivel de endeudamiento	2003	3.48	3.90	1.76	2.28	1.60	2.62
	2007	2.80	3.24	1.72	2.43	1.72	2.32
	2013	2.32	3.10	1.75	1.87	1.19	1.37
	2015	2.23	3.39	1.81	2.33	1.25	1.61
Cifra de negocios	2003	4844.86	18434.67	11281.3	37338.24	24744.61	77925.82
	2007	6592.57	27194.69	12741.97	43265.44	28983.94	92695.78
	2013	5323.07	22808.09	8359.80	29661.76	23117.41	60060.50
	2015	5876.84	24357.30	8555.6	29482.38	23086.08	51895.32
Número de empleados	2003	33.60	76.80	60.48	131.99	90.48	169.67
	2007	38.76	91.81	54.47	130.34	86.56	172.15
	2013	33.78	84.71	41.47	102.86	71.20	143.38
	2015	36.73	91.06	41.61	100.33	71.43	137.47
Productividad empleados	2003	150.98	311.00	191.50	283.37	225.11	320.65
	2007	180.14	383.25	226.61	356.63	256.41	459.57
	2013	160.23	384.05	185.03	319.37	265.26	413.47
	2015	161.99	382.53	190.98	316.62	264.28	395.66
Margen explotación	2003	5.6%	5.7%	6.6%	7.5%	7.5%	9.0%
	2007	6.7%	7.6%	7.4%	7.9%	9.3%	9.7%
	2013	2.4%	3.6%	2.2%	3.8%	4.5%	5.2%
	2015	4.4%	6.0%	4.3%	6.0%	6.3%	8.5%
Rentabilidad económica	2003	8.3%	7.3%	7.4%	8.1%	7.3%	8.6%
	2007	8.9%	8.7%	8.2%	8.4%	8.7%	8.7%
	2013	3.0%	3.7%	2.3%	3.7%	3.7%	4.3%
	2015	4.8%	6.5%	4.4%	6.1%	6.5%	5.7%
Coste de la deuda	2003	3.0%	2.5%	3.3%	3.1%	3.0%	2.9%
	2007	3.2%	2.7%	3.2%	2.9%	3.8%	2.9%
	2013	2.8%	2.5%	3.3%	3.1%	3.9%	3.6%
	2015	2.4%	2.2%	2.7%	3.0%	2.9%	2.7%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	2003	21.0%	19.1%	12.5%	16.7%	10.0%	17.3%
	2007	18.3%	21.3%	13.6%	16.9%	12.4%	20.8%
	2013	4.3%	8.5%	2.0%	7.9%	3.5%	6.2%
	2015	10.3%	14.2%	6.9%	12.5%	7.9%	10.9%

## CONCLUSIONES

Con la realización del análisis realizado apreciamos que, con respecto a las no familiares, **las empresas familiares invierten menos**, identificativo de la menor dimensión que caracteriza a este tipo de organización. En general, a lo largo del periodo 2003-2015 se registra, además, un **aumento sostenido de su capacidad productiva**, constatándose un comportamiento más estable en cuanto a la evolución en el valor de sus inversiones.

Empresas familiares y no familiares se financian en mayor medida con recursos exigibles que con recursos propios, con independencia del ciclo económico. En las empresas familiares la proporción de fondos propios sobre el conjunto de su financiación suele ser mayor que en sus homólogas no familiares, poniendo de manifiesto el interés presente en estas organizaciones de carácter familiar por ejercer el control sobre el negocio y mantener la propiedad del mismo en manos de la familia. **Las empresas familiares, en general, registran un descenso progresivo en su nivel de endeudamiento** a lo largo del periodo analizado que, salvo excepciones, es menos pronunciado que en las no familiares, lo que parece indicar que el aumento de las inversiones en estas empresas se financia en mayor proporción con fondos propios que con recursos ajenos.

De nuevo, tal y como observamos en el análisis de su inversión, las empresas familiares ponen de manifiesto su menor dimensión pues, a lo largo del periodo, el nivel de facturación que consiguen estas empresas es muy inferior en comparación con las no familiares. Las organizaciones de carácter familiar presentan, además, un comportamiento más estable con independencia del ciclo económico. Al final del periodo, en general, ambos tipos de organización registran un **aumento en sus ventas con respecto al año 2003, siendo este ascenso es más significativo en el caso de las empresas familiares**.

El número medio de empleados en las organizaciones de carácter familiar sigue una tendencia en consonancia con los ciclos económicos. No obstante, el comportamiento del valor de este indicador es muy estable a lo largo del periodo, por lo que, en general, el número de trabajadores a los que dan empleo en el año 2015 es similar a la cifra registrada en el año 2003. En comparación con las empresas no familiares, las familiares nuevamente muestran su menor tamaño empresarial al emplear a un menor número de trabajadores, independientemente del ciclo económico. Pese a esto, cabe destacar que son **las empresas familiares las que dan empleo a un mayor número de trabajadores por tratarse de la forma de organización dominante en el tejido empresarial español**.

Al igual que las empresas de carácter familiar cuentan con plantillas formadas por un menor número de trabajadores y consiguen menos ingresos de explotación, son estas organizaciones las que registran una **menor productividad media de los empleados**, en comparación con las no familiares. El valor del volumen de negocios por trabajador

registrado en las empresas familiares, en general, presenta un crecimiento estable a lo largo del periodo. Estas organizaciones han conseguido aumentar en el año 2015 sus ingresos de explotación por empleado con respecto al año 2003.

En relación a la evolución que presenta el valor medio del margen de explotación, observamos que experimenta oscilaciones pronunciadas en función de los ciclos económicos, soportando un importante descenso durante el periodo de recesión. Entre 2003 y 2015, las empresas familiares registraron un descenso en el beneficio obtenido de sus ventas, a pesar del periodo de recuperación coincidente con el último bienio analizado. Acorde a los resultados obtenidos previamente en el análisis de la productividad de los empleados, las empresas familiares, en general, **consiguen un margen de explotación inferior al de sus homólogas no familiares y un menor beneficio de su actividad de explotación**.

Al analizar el valor medio de la rentabilidad económica registrado por las empresas familiares observamos un descenso generalizado a lo largo del periodo, cuyo origen reside en el descenso experimentado por el margen de explotación. Hemos podido comprobar anteriormente que las empresas familiares, en comparación con sus homólogas no familiares, consiguen una menor facturación en relación a las inversiones realizadas, consiguiendo además menores beneficios de sus ingresos de explotación. En general, **en las empresas familiares el rendimiento del activo empeora de manera más pronunciada que en las organizaciones no familiares**.

No obstante, **las empresas familiares consiguen disminuir el valor medio de su coste de financiación a lo largo del periodo**, consiguiendo en este sentido mejorar su situación económica. En general, las empresas familiares se financian con recursos ajenos más costosos que las no familiares.

Si nos centramos en la rentabilidad financiera, observamos que su valor medio presenta un comportamiento en descenso durante el periodo de expansión, siendo más relevante durante la importante recesión económica que ha castigado de forma severa al tejido empresarial de nuestro país, por lo que los propietarios de empresas familiares han soportado importantes reducciones en el rendimiento de sus aportaciones. Si bien en los ejercicios 2014 y 2015 se observan signos de recuperación económica, los niveles de rentabilidad financiera siguen estando muy por debajo de los valores registrados en el año 2003, al igual que ocurre con el rendimiento de las inversiones.

No obstante, el nivel de endeudamiento que mantienen las empresas familiares favorece la situación económico-financiera de las mismas, puesto que la rentabilidad de su activo es superior al coste de los recursos ajenos con los que se financian, registrando así un efecto apalancamiento positivo y permitiendo que los propietarios de estas organizaciones obtengan un rendimiento de sus aportaciones superior al de sus inversiones.

En general, observamos que las empresas familiares presentan una **rentabilidad de los fondos propios inferior** a la que consiguen las no familiares, originado por un rendimiento de sus inversiones y un nivel de endeudamiento inferiores, lo que provoca un efecto apalancamiento también menor. El valor de la rentabilidad financiera en las empresas no familiares experimenta la misma tendencia que en las de carácter familiar, con un descenso al final del periodo aunque menos significativo.

Al comparar las comunidades autónomas consideradas, al final del periodo analizado comprobamos que **las empresas familiares que presentan una inversión más elevada son las localizadas en Madrid**, seguidas de las pertenecientes a Andalucía, superando en ambas la inversión media nacional.

Aunque en España, así como en las tres comunidades analizadas, se produce un descenso generalizado del nivel de endeudamiento, cabe destacar el notable descenso en la dependencia de fondos ajenos que consiguen las empresas familiares localizadas en Andalucía a lo largo del periodo, resultando al final del mismo que las ubicadas en Madrid son las más endeudadas. El descenso en el endeudamiento indica que el aumento del activo en esas empresas fue financiado en mayor medida con fondos propios.

Los resultados obtenidos en cuanto al valor de la cifra de negocios por comunidad autónoma, arrojan que **las empresas familiares en Andalucía consiguen menos ingresos de explotación, siendo las que alcanzan cifras más elevadas las ubicadas en Madrid**. También son las empresas localizadas en esta comunidad las que cuentan con plantillas formadas por un mayor número de trabajadores, seguidas de las pertenecientes a Andalucía, por encima ambas de la media nacional. Por lo tanto, el análisis del número de empleados, junto con los resultados obtenidos en cuanto a las inversiones y a los ingresos de explotación en las empresas familiares, nos permite señalar la superioridad en tamaño de las empresas familiares ubicadas en Madrid.

Centrándonos en el valor medio de la productividad por trabajador, encontramos que las localizadas en **Cataluña facturan más por empleado**, por encima incluso de la media nacional, seguidas de las pertenecientes a Madrid y a Andalucía.

En cuanto al margen de explotación, es en Madrid donde en las empresas familiares desciende en menor medida a lo largo del periodo y donde registran un valor más elevado en el año 2015, pero también son notablemente las más perjudicadas en el periodo de crisis. De nuevo, el valor más bajo de este indicador es registrado por las empresas familiares en Andalucía, por lo que es en esta comunidad donde las organizaciones de carácter familiar obtienen un menor beneficio de su actividad de producción.

Aunque podemos observar que en el periodo de expansión económica las empresas familiares suelen ser más rentables, cabe señalar que en Andalucía las organizaciones de carácter familiar consiguen un

rendimiento de sus inversiones superior al de las no familiares, independientemente del ciclo económico. No obstante, estas empresas familiares son las que cifran su rentabilidad económica en un valor más bajo, mientras que las ubicadas en **Cataluña registran un mayor rendimiento de su activo**.

Observamos además que las empresas familiares en Cataluña mantienen un coste de la financiación ajena más elevado, por encima incluso del registrado por la media nacional, mientras que en las organizaciones de Andalucía y Madrid este indicador presenta prácticamente los mismos valores.

Tanto en España como en las comunidades analizadas, **las empresas familiares consiguen un rendimiento de sus fondos propios más elevado que el de sus inversiones**. Podemos identificar que en las organizaciones ubicadas en Madrid los propietarios obtienen un mayor rendimiento de sus aportaciones. Seguidamente, encontramos las pertenecientes a Andalucía, siendo éstas las más afectadas durante el periodo de recesión económica, además de las más influenciadas por su nivel de endeudamiento, pues en este caso sus índices de rentabilidad financiera son inferiores a los de las no familiares. En ambos casos, el valor de este indicador se encuentra por encima de la media nacional.

Al analizar las inversiones realizadas en las empresas familiares en función del sector de actividad, encontramos que los valores registrados son muy parecidos entre sí. Por lo que se refiere al volumen de negocio por sector de actividad y al número de trabajadores que forman sus plantillas, tampoco observamos grandes diferencias. Los resultados no nos permiten determinar con claridad en qué sector de actividad las empresas familiares presentan una mayor dimensión empresarial.

De mayor a menor nivel de endeudamiento, encontramos en primer lugar las que desarrollan su actividad en el sector terciario, seguidas de las pertenecientes al secundario y, finalmente, las correspondientes al sector primario.

Las organizaciones familiares que desarrollan su actividad en el sector terciario consiguen una mayor productividad de sus empleados. No obstante, podemos señalar que son las que desarrollan su actividad en el primario las que registran un beneficio más elevado procedente de sus ventas y que además son las únicas que consiguen aumentar su valor a lo largo del periodo.

En relación al valor de la rentabilidad económica, observamos que las más rentables son las pertenecientes al sector secundario y terciario durante el periodo de expansión; pero en los periodos de recesión y normalización, las del sector primario registran un rendimiento de sus inversiones más elevado.

Las empresas correspondientes al sector primario mantienen un coste de la financiación mayor, siendo además las únicas empresas familiares que aumentan el coste de su deuda a lo largo del periodo

y las que se financian con recursos ajenos menos costosos que las no familiares. No obstante, en estas empresas el valor del rendimiento de sus inversiones se mantiene por encima del coste de su financiación, consiguiendo un efecto apalancamiento positivo. Finalmente, en lo referente al rendimiento de los fondos propios, cabe señalar que a pesar de que las organizaciones de carácter familiar que desarrollan su actividad en el sector secundario y terciario son las más perjudicadas por la crisis económica, al final del periodo consiguen una mayor rentabilidad financiera.

**Los mejores resultados son registrados en las organizaciones familiares de mayor dimensión.** También observamos un ascenso del nivel de endeudamiento conforme crece el tamaño, siendo, por lo tanto, las organizaciones más grandes las más endeudadas y en las que la concentración de la propiedad en manos de la familia es más baja. Sin embargo, las organizaciones más grandes no son las que alcanzan mayores ingresos de explotación por empleado, pero son estas empresas las que incrementan sus plantillas en mayor medida.

En cuanto al valor del margen de explotación, las empresas familiares de mayor tamaño son las más favorecidas, aunque también son las que a lo largo del periodo registran un descenso más pronunciado.

**Las empresas familiares más grandes alcanzan una rentabilidad económica más elevada, superior incluso a las empresas no familiares a lo largo del periodo analizado,** presumiblemente influenciada por la rotación de activos en la empresa. El valor medio del rendimiento de los fondos propios igualmente asciende con el aumento de la dimensión empresarial. Además, en las empresas familiares más pequeñas, el valor de su rentabilidad financiera es notablemente más perjudicado durante el periodo de recesión que en aquellas de mayor tamaño.

Por último, señalar que no encontramos grandes diferencias en el valor del coste de la financiación ajena entre las empresas de distinto tamaño.

Si nos centramos en la edad empresarial, observamos que el volumen de la inversión asciende con el paso del tiempo, por lo que son las empresas de mayor edad las que consiguen una capacidad productiva superior. También encontramos que **las empresas familiares obtienen mayores ingresos por sus ventas con el aumento de su edad empresarial** y que la contratación de trabajadores en las organizaciones familiares igualmente aumenta con la edad del negocio, siendo por lo tanto las más longevas las que más incrementan sus plantillas.

En este sentido, cabe destacar que a lo largo del periodo son las empresas familiares más longevas las que soportan una mayor disminución en el número de empleados y las que presentan oscilaciones más pronunciadas en función del ciclo económico. En base a los resultados alcanzados para estos tres indicadores, podemos concluir que **las empresas familiares tienden a aumentar su dimensión empresarial conforme lo hace su edad empresarial.**

El nivel de endeudamiento en los negocios familiares desciende con el aumento de la edad empresarial, siendo las empresas más jóvenes las más endeudadas. A lo largo del periodo las empresas familiares pertenecientes a las tres franjas de edad disminuyen su dependencia a los fondos ajenos.

Las organizaciones más longevas consiguen una mayor productividad de sus empleados, seguidas de aquellas de edad intermedia y las más jóvenes las que presentan valores inferiores para este indicador. Del mismo modo, las empresas familiares con más edad alcanzan un margen de explotación más elevado, siendo además las que presentan una mayor resistencia económica puesto que es en ellas en las que el valor de este indicador desciende en menor medida. Por lo tanto, las empresas familiares registran un mayor beneficio de su actividad de explotación cuando consiguen asegurar su supervivencia con el paso de los años.

Aunque las empresas más jóvenes alcanzan un rendimiento del activo superior en el periodo de expansión, las más longevas obtienen un mayor rendimiento durante los periodos de recesión y de recuperación económica. Y aunque podemos concluir que en las organizaciones más jóvenes los propietarios consiguen un mayor rendimiento de sus aportaciones, estas empresas familiares son más afectadas por la crisis que aquellas de más edad. En cualquier caso, las organizaciones familiares consiguen una rentabilidad de sus fondos propios superior a su rentabilidad económica, con independencia de su edad empresarial.

Por último, indicar que son las empresas familiares más longevas las que mantienen una financiación ajena más cara, no existiendo una diferencia notable con respecto a las organizaciones pertenecientes a otra franja de edad, aunque en todo caso el coste de su deuda es inferior al rendimiento que obtienen de sus inversiones.

**En definitiva, las empresas familiares experimentan un comportamiento económico-financiero más estable que las no familiares frente a los cambios en los ciclos económicos. Sin embargo, las organizaciones de carácter familiar presentan una situación económico-financiera, por lo general, peor que sus homólogas no familiares.** Por comunidad autónoma, encontramos que las empresas que muestran un mejor comportamiento económico-financiero son localizadas en Madrid. El sector de actividad no parece ser muy determinante en el comportamiento económico-financiero de las empresas familiares. Sin embargo, los resultados obtenidos en cuanto al tamaño y a la edad empresarial, nos permiten señalar dos retos fundamentales a los que deben enfrentarse los negocios familiares: aumentar su dimensión empresarial y asegurar su supervivencia en el tiempo.

Las diferencias observadas entre empresas familiares y no familiares se repiten, independientemente de que se haga la comparación a nivel general, por comunidades autónomas, tamaño, sectores de actividad o edad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrondo-García, R., Fernández-Méndez, C., & Menéndez-Requejo, S. (2016). The Growth and Performance of Family Businesses During the Global Financial Crisis: The Role of the Generation in Control. *Journal of Family Business Strategy*, 7(4), 227–237. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2016.11.003>
- Cesaroni, F. M., Chamochumbi, D., & Sentuti, A. (2017). Firm Performance and Economic Crisis: Family versus Non-Family Businesses in Italy. *African Journal of Business Management*, 11(11), 229–240. <https://doi.org/10.5897/AJBM2017.8288>
- 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.
- Faghfour, P., Kraiczy, N. D., Hack, A., & Kellermanns, F.W. (2015). Ready for a Crisis? How Supervisory Boards Affect the Formalized Crisis Procedures of Small and Medium-Sized Family Firms in Germany. *Review of Managerial Science*, 9(2), 317–338. <https://doi.org/10.1007/s11846-014-0158-0>
- Fang, H. C., Memili, E., Chrisman, J. J., & Penney, C. (2017). Industry and Information Asymmetry: The Case of the Employment of Non-Family Managers in Small and Medium-Sized Family Firms. *Journal of Small Business Management*, 55(4), 632–648. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12267>
- 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), 1069–1084. <https://doi.org/10.3846/16111699.2012.747446>
- Gómez-Mejía, L. R., Larrazza-Kintana, M., & Makri, M. (2003). The Determinants of Executive Compensation in Family-Owned Firms. *Academy of Management Journal*, 46(2), 226–237. <https://doi.org/10.2307/30040616>
- Gómez-Mejía, L. R., Takács Haynes, K., Núñez-Nickel, M., & Jacobson, K. J. L. (2007). Socioemotional Wealth Evidence and Business Risks in Family-Controlled Firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mills. *Administrative Science Quarterly*, 52(1), 106–137. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.1.106>
- Habbershon, T., & Williams, M. (1999). A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantage of Family Firms. *Family Business Review*, 12(1), 1–25. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1999.00001.x>
- Hamilton, E., Discua Cruz, A., & Jack, S. (2017). Re-framing the status of narrative in family business research: Towards an understanding of families in business. *Journal of Family Business Strategy*, 8(1), 3–12. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2016.11.001>
- Instituto de la Empresa Familiar, & Red de Cátedras de Empresa Familiar. (2016). *La Empresa Familiar en España* (2015). Instituto de La Empresa Familiar, 107.
- Lwango, A., Coeurderoy, R., & Giménez Roche, G. A. (2017). Family Influence and SME Performance under Conditions of Firm Size and Age. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(3), 629–648. <https://doi.org/10.1108/JSBED-11-2016-0174>
- Machek, O., Hnilica, J., & Lukeš, M. (2019). Stability of Family Firms during Economic Downturn and Recovery Ondřej. *Journal of East European Management Studies*, 24(4), 1–13. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.1.78>
- Mandl, I. (2008). Overview of Family Business Relevant Issues. Contract No. 30-CE-0164021 / 00-51. Final Report. Austrian Institute for SME Research.
- Memili, E., Fang, H., Chrisman, J. J., & De Massis, A. (2015). The Impact of Small- and Medium-Sized Family Firms on Economic Growth. *Small Business Economics*, 45(4), 771–785. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9670-0>
- Meyer, M.W., & Zucker, L. G. (1990). Forever Failing Firms. *Chief Executive*, 60, 68–71.
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., & Lester, R. H. (2013). Family Firm Governance, Strategic Conformity, and Performance: Institutional vs. Strategic Perspectives. *Organization Science*, 24(1), 189–209. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1110.0728>
- Morgan, T. J., & Gómez-Mejía, L. R. (2014). Hooked on a Feeling: The Affective Component of Socioemotional Wealth in Family Firms. *Journal of Family Business Strategy*, 5(3), 280–288. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.07.001>
- Serrasqueiro, Z., Nunes, P. M., & da Silva, J. V. (2016). The Influence of Age and Size on Family-Owned Firms' Financing Decisions: Empirical Evidence Using Panel Data. *Long Range Planning*, 49(6), 723–745. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2015.12.012>
- Siakas, K., Naaranoja, M., Vlachakis, S., & Siakas, E. (2014). Family Businesses in the New Economy: How to Survive and Develop in Times of Financial Crisis. *Procedia Economics and Finance*, 9(14), 331–341. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00034-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00034-3)
- Sirmon, D. G., & Hitt, M. A. (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management and Wealth Creation in Family Firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27(4), 339–358. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.t01-1-00013>
- Sotirios, V., Aristeidis, C., & Athanasios, B. (2011). Research on the Operation Conditions for Greek Family Businesses during Financial Crisis. *International Journal of Practical Issues in Management and Economics*, 1, 136–147.
- Wagner, D., Block, J. H., Miller, D., Schwens, C., & Xi, G. (2015). A Meta-Analysis of the Financial Performance of Family Firms: Another Attempt. *Journal of Family Business Strategy*, 6(1), 3–13. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2015.01.001>

CÁTEDRA PUBLICACIONES CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS EC-CGE

CONSEJO DIRECTIVO · EC ECONOMISTAS CONTABLES DEL CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS

PRESIDENTE	Francisco José Gracia Herreiz
VICEPRESIDENTES	Francisco Javier Martínez García Gustavo Bosquet Rodríguez
DIRECTOR EJECUTIVO	Marcos Antón Renart
VOCALES	Gregorio Labatut Serer Esther Ortiz Martínez Jesús Fernando Santos Peñalver Xavier Subirats Alcoverro José Canalejas Couceiro Marta Pérez González Pilar Ramírez Mancebon Cristina Rubio Gómez Juan Serrano Torres José Vidal Martínez

INVESTIGADORES CÁTEDRA PUBLICACIONES CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS EC-CGE

Salvador Marín Hernández (Director)  
Francisco José Gracia Herreiz  
Francisco Javier Martínez García  
Marcos Antón Renart  
Mercedes Bernabé Pérez  
Ana Fernández Laviada  
Ester Gras Gil  
Gregorio Labatut Serer

Javier Montoya del Corte  
Rocío Moreno Enguix  
Esther Ortiz Martínez  
Mercedes Palacios Manzano  
Jose Manuel Santos Jaen  
Francisco Somohano Rodriguez  
Ernesto García (Apoyo técnico)  
Jorge Capeáns Vales (Apoyo técnico)



**economistas**  
Consejo General

EC **economistas contables**

Nicasio Gallego, 8 · 28010 Madrid  
Tel: 91 432 26 70 · Fax: 91 575 38 38  
[www.ec.economistas.es](http://www.ec.economistas.es)

EDITA: EC Economistas Contables-CGE

ISSN de "Observatorio Contable": 2530-0105

No está permitida la reproducción total o parcial de esta revista, ni su almacenamiento o transmisión por ningún medio (electrónico, mecánico, grabación o fotocopia, etc.) sin permiso previo del editor.

OBSERVATORIO CONTABLE Y EC-CGE, no se identifican necesariamente con las opiniones expuestas por los autores de artículos o trabajos firmados. El contenido y opiniones expuestas en los trabajos firmados es responsabilidad única y exclusiva de sus autores.