

técnica económica

Administración y Dirección de Empresas



Ayudando a los profesionales contables desde 1907

Presentación

- 3 Carta de presentación

Artículos técnicos

- 4 A vueltas con la determinación del valor real en los impuestos patrimoniales y su comprobación
- 7 Perspectiva regional de las empresas familiares españolas
- 13 Contabilidad y el templo v4
- 16 Hablemos de auditoría y auditores
- 20 Impugnación de cuentas anuales, arbitrajes y reacción de la prensa
- 27 La adecuada estimación de la solvencia y el principio de empresa en funcionamiento como exigencia de la labor del auditor
- 33 Planteamientos y soluciones al problema de los costes de subactividad
- 44 Influencias y Evolución de la Información Financiera en Banca: su análisis a través de los ratios de los bancos IBEX-35 en el período 2000-2015
- 56 La encrucijada de la economía española
- 60 La información corporativa no financiera sobre la creación de valor en la sociedad del conocimiento y la economía digital

Vida colegial

- 72 Jornada de contabilidad y auditoría para economistas
- 72 Presentación del libro “Los Economistas y la Economía Digital”
- 73 III Jornada REC]
- 73 Acuerdo de colaboración entre el CGE, la AECA y el ICJCE
- 74 III Foro contable del País Vasco sobre estrategias empresariales y mecanismos de control económico
- 75 Acuerdo de Economistas Contables con LaLiga
- 76 V Mad Days
- 78 XXIV Jornada de Encuentros
- 80 Asambleas Generales
- 80 Convenio de colaboración con la Cámara de Comercio de Madrid
- 80 Acciones formativas

Presidente

Eladio Acevedo (Presidente Colegio)
Francisco Gracia (Presidente EC-CGE)

Director

Francisco Ibisate (Presidente Honor Colegio)

Subdirector

Marcos Antón (Director Ejecutivo EC-CGE)

Secretaría de redacción

Rosa Garcia Borreguero (Secretaria Técnica ICOTEMAD)
Jorge Capeáns Vales (Secretario Técnico EC-CGE)

Consejo de redacción

Enrique Arnaldo Alcubilla (Universidad Rey Juan Carlos)
Mario Barquero Cabrero (ESERP)
Leandro Cañibano Calvo (AECA)
Alfonso Cebrián Díaz (CEDEU)
Roque de las Hedras Miguel (CEF-UDIMA)
Lorenzo Lara Lara. Vicepresidente CGE
Carlos Mallo Rodríguez (Universidad Carlos III)
Carmen Norverto Laborda (Universidad Complutense)
Carlos Prieto Menéndez (Titulado Mercantil)
Jorge Tua Pereda (Universidad Autónoma)
Eladio Acevedo Heranz (Presidente Colegio)
Francisco Ibisate Garcia (Presidente Honor Colegio)
Salvador Marín (Director Cátedra EC-CGE, Univ. de Murcia)
Francisco Javier Martínez (Universidad de Cantabria)
Esther Ortiz (Universidad de Murcia)
Gregorio Labatut (Universidad de Valencia)
Jesús Santos (Universidad de Castilla la Mancha)

Edita

Consejo General de Economistas de España (CGE), a través de su órgano especializado de Economistas Contables (EC-CGE) de forma conjunta con el Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales.

Nicasio Gallego nº 8 - 28010 Madrid

Tfnos: 914 322 670 (CGE) / 914 412 067 (ICOTEMAD)

E-mail: ec@economistas.es / secretaria@icotmemad.es

Web: ec.economistas.es / icotmemad.es

Imprime

Digital Agrupen

Depósito legal: M. 250-1958

Revista decana de economía fundada en 1907 como Revista Científico Mercantil.



economistas

Consejo General

EC **economistas contables**



**Ilustre Colegio Central
de Titulados Mercantiles
de Madrid**



Perspectiva regional de las empresas familiares españolas

Lázaro Rodríguez-Ariza

Catedrático de universidad. Departamento de economía financiera y contabilidad de la Universidad de Granada

Sara Terrón-Ibáñez

Estudiante de doctorado de la Universidad de Granada

María Elena Gómez-Miranda

Profesora contratada doctora indefinida. Departamento de economía financiera y contabilidad

Resumen: A nivel mundial las empresas familiares constituyen el tejido empresarial más importante, generando un significativo potencial para el desarrollo económico y social de los territorios. En España este tipo de organizaciones también mantiene una presencia dominante en el tejido empresarial, tanto a nivel nacional como en las distintas comunidades autónomas, en las que en gran medida prevalece este tipo de empresas sobre las no familiares. El Instituto de la Empresa Familiar publicó un importante análisis, pionero en nuestro país (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016), en el que ofrece una amplia radiografía de la situación de las empresas familiares españolas y que sirve de base al presente estudio en el que se contempla la realidad económico-financiera de este tipo de empresas a nivel regional. Concretamente, se lleva a cabo un análisis comparativo del valor medio de los principales indicadores económico-financieros de empresas familiares ubicadas en las distintas comunidades autónomas españolas, lo que permitirá posicionar a cada región con respecto a la media nacional y con respecto al resto de regiones. Para realizar esta investigación se analiza información contable referida al año 2015, relativa a una muestra integrada por 21139 empresas familiares.

1. Introducción

A pesar de la amplia aceptación de que la implicación familiar 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 la diferencian del resto de empresas. Si bien por lo general se considera el componente familiar en la empresa como elemento distintivo esencial, éste no siempre es determinante para clasificar este tipo de organizaciones (Chua et al. 1999; Chrisman & Chua 2005). Normalmente se hace referencia a tres elementos principales en la definición de la empresa familiar: propiedad, control y gestión (Villalonga & Amit 2006; Chua et al. 1999; Siakas et al. 2014), siendo además frecuente la incorporación de consideraciones sobre aspectos relacionados con la sucesión (Chua et al. 1999; Miller & Le Breton-Miller 2003). Siguiendo a Chua et al. (1999:25) una empresa familiar es aquella que «es gobernada y/o dirigida por una coalición dominante controlada por miembros de la misma familia que dan forma a la visión del negocio de manera potencialmente sostenible para futuras generaciones de la familia».

En la mayoría de las economías del mundo la empresa familiar constituye una parte importante del tejido empresarial, representando una forma de organización económica dominante desde hace siglos (Burkart et al. 2003; Stewart & Hitt 2012; Beckhard & Gibb Dyer 1983; Colli et al. 2003; Shanker & Astrachan

INDICADOR	CÁLCULO SEGÚN CONCEPTOS BASE DE DATOS SABI
Inversión	Total activo
Nivel de endeudamiento	(Total activo – Fondos propios) / Fondos propios
Cifra de negocios	Ingresos de explotación
Número de empleados	Número empleados
Productividad de los empleados	Ingresos de explotación / Número empleados
Rentabilidad económica	(Rdo. ordinario antes Impuestos + Gastos financieros) / Total activo
Rentabilidad financiera antes de impuestos	Rdo. ordinarios antes Impuestos / Fondos propios

Tabla 1. Información objeto de análisis. Fuente: Elaboración propia.

1996). En relación al dinamismo, fuerza, estabilidad a largo plazo y sostenibilidad de la economía, la empresa familiar juega un papel importante, repercutiendo significativamente el éxito o fracaso de estas organizaciones en el crecimiento económico de las naciones, el cual tendrá su reflejo en cuestiones como la tasa de empleo y la riqueza de los países (Craig & Moores 2010; Memili et al. 2015).

Las empresas familiares presentan modelos de gestión únicos, pues se enfrentan a un doble reto, negocio y familia, pudiendo generarse en ocasiones conflictos entre lo profesional y lo emocional. La confluencia entre consideraciones económicas y no económicas en la empresa familiar repercutirá en la toma de decisiones (Ibrahim & Ellis 1994; Carney 2005; McGuire et al. 2012), pues los objetivos propios de toda organización como pueden ser maximizar su valor, rendimiento, crecimiento o innovación, pueden verse relegados por objetivos familiares como mantener la armonía, el empleo, la independencia económica o el control (Voordeckers et al. 2006), con el fin de ofrecer seguridad a la familia para las próximas generaciones (Gómez-Mejía et al. 2007).

Dada la relevancia de la empresa familiar, tanto en las economías de todo el mundo en general como de España en particular, es conveniente profundizar en sus singularidades para favorecer un mayor entendimiento de cómo éstas repercuten en su propio éxito y continuidad, así como de la repercusión en su rentabilidad como piezas clave del crecimiento económico del país y de sus regiones.

2. Metodología

A los efectos del presente estudio, la información se ha obtenido de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) que, a partir de las cuentas anuales publicadas por las empresas en los Registros Mercantiles, compila información económico-financiera de la práctica totalidad de las empresas societarias españolas. La obtención de la muestra objeto de estudio se realizó en varias etapas. En primer lugar, se seleccionaron las empresas que cumplirían con los siguientes requisitos: ser Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada y estar activas durante la década 2005-2015, de forma que la información a analizar corresponde a organizaciones con cierta madurez empresarial. Para clasificar a las empresas en función de su naturaleza, o no, familiar, se recurrió a la clasificación realizada en el estudio publicado por el Instituto de la Empresa Familiar (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016). Inicialmente se seleccionaron 70.611 empresas, de las cuales 54.834 eran familiares (77,7%) y 15.777 no familiares (22,3%).

Seleccionadas las empresas, se procedió a descargar la información relativa a cada una de ellas. Concretamente, su nombre, su código NIF, la fecha de su constitución, la Comunidad Autónoma en la que está domiciliada, su actividad según el código primario CNAE 2009, y determinada información contable para el año 2015 a partir de la cual se obtuvieron los indicadores económico-financieros objeto de estudio en este trabajo. Las magnitudes analizadas y su descripción se con-

	Número de empresas			% de empresas			Distribución muestra por CCAA
	Familiares	No familiares	Total	Familiares	No familiares	Total	
Andalucía	1885	414	2299	82.0%	18.0%	100%	8.3%
Aragón	934	325	1259	74.2%	25.8%	100%	4.6%
Asturias	508	111	619	82.1%	17.9%	100%	2.2%
Baleares	803	136	939	85.5%	14.5%	100%	3.4%
Canarias	647	196	843	76.7%	23.3%	100%	3.1%
Cantabria	208	19	227	91.6%	8.4%	100%	0.8%
Castilla y León	1071	263	1334	80.3%	19.7%	100%	4.8%
Castilla La Mancha	825	121	946	87.2%	12.8%	100%	3.4%
Cataluña	4725	1821	6546	72.2%	27.8%	100%	23.8%
Comunidad Valenciana	2737	435	3172	86.3%	13.7%	100%	11.5%
Extremadura	256	45	301	85.0%	15.0%	100%	1.1%
Galicia	1533	255	1788	85.7%	14.3%	100%	6.5%
La Rioja	298	34	332	89.8%	10.2%	100%	1.2%
Madrid	2468	1349	3817	64.7%	35.3%	100%	13.9%
Murcia	610	105	715	85.3%	14.7%	100%	2.6%
Navarra	366	139	505	72.5%	27.5%	100%	1.8%
País Vasco	1265	627	1892	66.9%	33.1%	100%	6.9%
Total España	21139	6395	27534	76.8%	23.2%	100%	100%

Tabla 2. Distribución de la muestra por Comunidad Autónoma. Fuente: Elaboración propia.

	España	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias
Inversión (miles de euros)	10374.64	13756.77	8643.41	10980.99	8049.91	11359.28
Nivel de endeudamiento	1.07	5.25	1.84	3.26	1.77	1.35
Cifra de negocios (miles de euros)	8431.25	7825.74	8110.86	6544.14	6710.75	6849.37
Número de empleados	42.08	41.87	37.82	37.18	41.06	52.68
Productividad de los empleados (miles de euros)	180.27	170.74	193.11	152.25	151.41	139.31
Rentabilidad económica	4.6%	4.0%	4.4%	-1.9%	7.5%	4.4%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	5.9%	12.3%	9.7%	-2.1%	16.0%	4.4%
	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Cataluña	Comunidad Valenciana	Extremadura
Inversión (miles de euros)	8870.36	5863.11	6027.21	9314.26	7747.00	4874.10
Nivel de endeudamiento	-1.07	1.12	3.42	-3.36	1.82	-0.29
Cifra de negocios (miles de euros)	9122.80	6196.69	6632.17	8948.67	8016.20	5467.53
Número de empleados	44.35	34.28	34.64	41.55	43.01	39.00
Productividad de los empleados (miles de euros)	179.37	180.33	177.41	193.85	173.02	154.22
Rentabilidad económica	3.8%	4.1%	4.0%	5.2%	5.0%	4.0%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	16.4%	16.7%	-13.4%	3.1%	10.5%	13.1%
	Galicia	La Rioja	Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco
Inversión (miles de euros)	13027.00	7277.11	19161.79	10296.97	7699.73	6186.30
Nivel de endeudamiento	1.41	3.46	2.37	2.15	2.16	2.37
Cifra de negocios (miles de euros)	14089.32	7132.33	9227.61	10903.20	7950.11	5588.42
Número de empleados	47.42	33.70	50.76	46.17	38.02	32.20
Productividad de los empleados (miles de euros)	172.46	188.24	193.38	210.49	186.96	173.16
Rentabilidad económica	4.3%	5.1%	4.6%	4.9%	4.3%	4.7%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	-10.7%	-1.3%	8.1%	10.5%	9.4%	6.8%

Tabla 3. Valores medios de los indicadores. Fuente: Elaboración propia.

tienen en la tabla 1. Además, cada empresa fue clasificada en función de su dimensión. La discriminación por tamaño se llevó a cabo en base a los criterios propuestos por la Unión Europea (Comisión Europea, 2003). (Ver Tabla 1)

Finalmente se realizó una exhaustiva depuración de la base de datos, eliminando las empresas que presentaban datos incompletos, errores en la información o valores extremos en algunas de las variables consideradas. Con el fin de evitar posibles distorsiones provocadas por

el efecto que pudieran tener las empresas excesivamente grandes, también se eliminó el 5% de las sociedades de mayor dimensión. Además, se prescindió de todas las microempresas, ya que en un porcentaje muy elevado no suelen depositar sus cuentas anuales en el registro mercantil y, consecuentemente, esta categoría no quedaría suficientemente representada. De esta forma, la base de datos quedó finalmente integrada por 27534 empresas, de las cuales 21139 son familiares (76.8%) y 6395 son no familiares (23.2%).

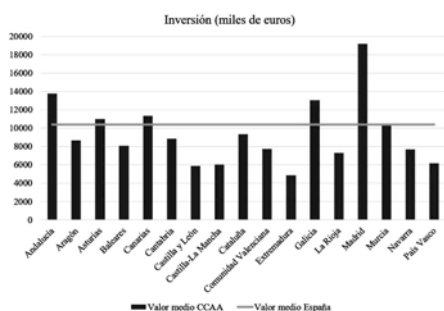


Gráfico 1. Valores medios de la inversión. Fuente: Elaboración propia.

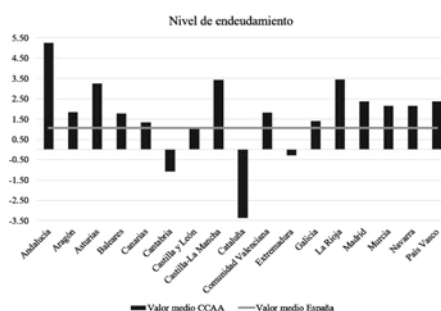


Gráfico 2. Valores medios del nivel de endeudamiento. Fuente: Elaboración propia.

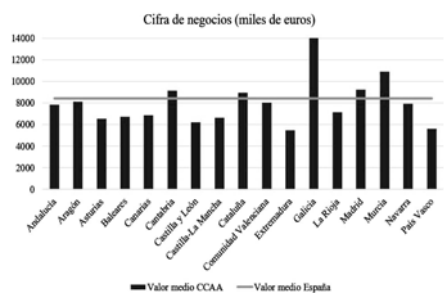


Gráfico 3. Valores medios del nivel de facturación. Fuente: Elaboración propia.

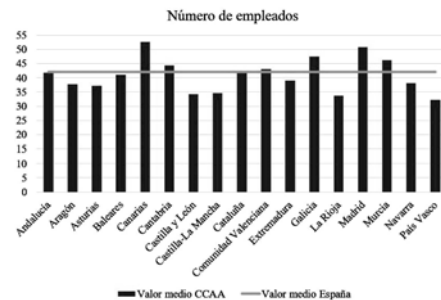


Gráfico 4. Valores medios del número de empleados. Fuente: Elaboración propia.

3. Resultados

En las siguientes tablas se muestra un resumen de los resultados obtenidos. Concretamente, la distribución por comunidad autónoma del total de la muestra obtenida, a fin de analizar la relevancia de la empresa familiar tanto a nivel nacional como por comunidad. Los valores medios de los indicadores económico-financieros objeto de estudio por comunidad autónoma y el valor de la media nacional para cada uno de ellos. Finalmente, los gráficos comparativos del valor medio por comunidad autónoma de cada indicador económico-financiero. (Ver Tabla 2)

La inversión media de las empresas familiares españolas se sitúa en 10374.64 miles de euros. Las comunidades autónomas en las que se supera este valor son Asturias, Canarias, Galicia, Andalucía y Madrid, siendo esta última la comunidad con el nivel de inversión medio más elevado (19161.79 miles de euros). La comunidad que presenta un menor nivel de inversión media es Extremadura (4874.10 miles de euros), seguida de Castilla-León y Castilla-La Mancha. (Ver Tabla 3 y Gráfico 1)

En cuanto al nivel de endeudamiento, el nivel medio nacional presenta un valor de 1.07. La mayoría de las comunidades autónomas presentan nivel de endeudamiento superior a la media, siendo Andalucía la comunidad con un nivel de endeudamiento más elevado (5.25). Las comunidades autónomas con un nivel por debajo de la media nacional son Extremadura, Cantabria y Cataluña, siendo ésta última la que presenta un nivel más bajo con un valor de -3.36. (Ver Gráfico 2)

Galicia es la comunidad autónoma donde las empresas familiares tienen un nivel de facturación medio más elevado con un valor de 14089.32 miles de euros. El valor medio nacional es de 8431.25 miles de euros, superado también por Murcia, Madrid, Cantabria y Cataluña. La comunidad con un nivel de facturación más bajo es Extremadura (5467.53 miles de euros). (Ver Gráfico 3)

A nivel nacional, el número medio de trabajadores en las empresas familiares se sitúa en 42.08 empleados. Las comunidades con número de trabajadores por encima de la media nacional son la Comunidad Valenciana, Cantabria, Murcia, Galicia, Madrid y Canarias. En la co-

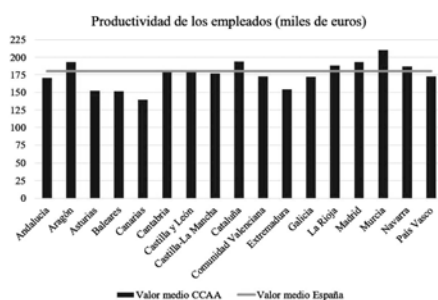


Gráfico 5. Valores medios de la productividad de los empleados. Fuente: Elaboración propia.

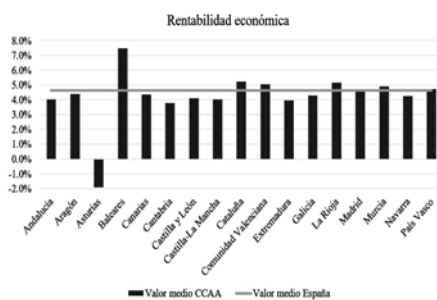


Gráfico 6. Valores medios de la rentabilidad económica. Fuente: Elaboración propia.

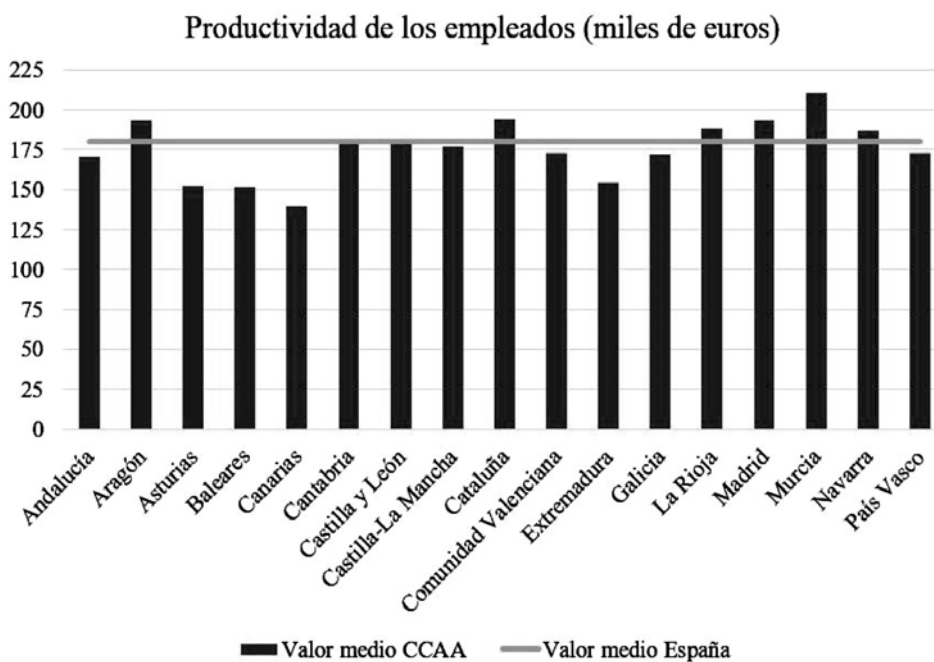


Gráfico 7. Valores medios de la rentabilidad financiera antes de impuestos. Fuente: Elaboración propia.

unidad que se registra un número medio de trabajadores más elevado es en Canarias (52.68 empleados), siendo en País Vasco donde, por término medio, las empresas familiares cuentan con plantillas más reducidas (32.20 empleados). (Ver Gráfico 4)

En relación a la productividad laboral de cada comunidad, el valor medio asciende a 180.27 miles de euros. Este valor es superado por Castilla y León, Navarra, La Rioja, Madrid, Aragón, Cataluña y Murcia. La comunidad con mayor productividad de sus empleados es Murcia con un valor de 210.49 miles de euros. La comunidad con menor productividad es Canarias con un valor de 139.31 miles de euros. (Ver Gráfico 5)

La rentabilidad económica media nacional es del 4.6%. Las comunidades que presentan una rentabilidad superior a la media son País Vasco, Murcia, la Comunidad Valenciana, La Rioja, Cataluña y Baleares, ésta última con el valor más elevado (7.5%). La comunidad con menor rentabilidad es Asturias con un valor negativo de -1.9%. (Ver Gráfico 6)

La rentabilidad financiera antes de impuestos media en España es del 5.9%. Las comunidades que presentan un valor más elevado para la rentabilidad financiera son Baleares, Cantabria y Castilla y León (16.7%). Las comunidad con el nivel más bajo son Galicia y Castilla-La Mancha, ésta última con una rentabilidad negativa de -13.4%. (Ver Gráfico 7)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Beckhard, R. & Gibb Dyer, W., (1983): "Managing continuity in the family-owned business", *Organizational Dynamics*, 12(1), pp.5–12.
- Burkart, M., Panunzi, F. & Shleifer, A., (2003): "Family firms", *The Journal of Finance*, 58(5), pp.2167–2201.
- Carney, M., (2005): "Corporate governance and competitive advantage in family-controlled firms". *Entrepreneurship & Regional Development*, pp.249–265.
- Chrisman, J.J. & Chua, J.H., (2005): "Trends and directions in the development of a strategic management theory of de family firms", *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp.555–575.
- Chua, J.H., Chrisman, J.J. & Sharma, P., (1999): "Defining the family business by behavior", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 23, pp.19–39.
- Colli, A., Perez, P. & Rose, M., (2003): "National determinants of family firm development? Family firms in Britain, Spain, and Italy in the nineteenth and twentieth centuries", *Enterprise and Society*, 4(1), pp.28–65.
- 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.
- Craig, J.B. & Moores, K., (2010): "Championing family business issues to influence public policy: evidence from Australia", *Family Business Review*, 23(2), pp.170–180.
- Gómez-Mejía, L.R. et al., (2007): "Socioemotional wealth evidence from spanish olive oil mills", *Administrative Science Quarterly*, 52, pp.106–137.
- Ibrahim, A.B. & Ellis, W.H., (1994): *Family Business Management: Concepts and Practice*, Dubuque: Kendall/Hunt.
- IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, (2016): «La empresa familiar en España (2015)», Instituto de la Empresa Familiar, p.107.
- McGuire, J., Dow, S. & Ibrahim, B., (2012): "All in the family? Social performance and corporate governance in the family firm", *Journal of Business Research*, 65(11), pp.1643–1650.
- Memili, E. et al., (2015): "The impact of small- and medium-sized family firms on economic growth", *Small Business Economics*, 45(4), pp.771–785.
- Miller, D. & Le Breton-Miller, I., (2003): "Challenge versus advantage in family business", *Educational and Psychological Measurement*, 1(1), pp.127–134.
- Shanker, M.C. & Astrachan, J.H., (1996): "Myths and realities: family businesses' contribution to the US economy-A framework for assessing family business statistics", *Family Business Review*, 9(2), pp.107–123.
- Siakas, K. et al., (2014): "Family businesses in the new economy: how to survive and develop in times of financial crisis", *Procedia Economics and Finance*, 9(14), pp.331–341.
- Stewart, A. & Hitt, M.A., (2012): "Why can't a family business be more like a nonfamily business? Modes of professionalization in family firms", *Family Business Review*, 25(1), pp.58–86.
- Villalonga, B. & Amit, R., (2006): "How do family ownership, control and management affect firm value?" *Journal of Financial Economics*, 80(2), pp.385–417.
- Voordeckers, W., Gils, A. Van & Heuvel, J. Van Den, (2006): "Board composition in small and medium sized family firms", *Journal of Small Business Management*, 45(1), pp.137–156.