



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN
Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

CURSO ACADÉMICO 2015-2016

TRABAJO FIN DE GRADO

**LA EMPRESA FAMILIAR EN CANTABRIA SEGÚN SU
SECTOR DE ACTIVIDAD (2004-2013)**

**CANTABRIA'S FAMILY COMPANY BY AREA OF
BUSINESS (2004-2013)**

PABLO PÉREZ SOLANA

**ANA MARÍA SERRANO BEDIA
MARTA PÉREZ PÉREZ**

29 DE JUNIO 2016

ÍNDICE

Resumen	3
Abstract	3
1. Introducción general	5
2. Concepto e importancia de la empresa familiar. Una aproximación a la situación en España	6
2.1. Definición	6
2.2. Importancia	7
3. Metodología del estudio	8
3.1. Muestra y metodología para la comparativa entre empresas familiares	8
3.2. Muestra y metodología para la comparativa entre diferentes tipos de empresas familiares	10
4. Análisis general	13
4.1. Comercio y otros servicios empresas dispersas concentradas vs empresas LFFF en Cantabria (2004-2013)	13
4.2. Manufactura y construcción empresas dispersas vs empresas concentradas vs empresas LFFF en Cantabria (2004-2013)	21
5. Conclusión	30
6. Bibliografía	31

RESUMEN

El presente trabajo expone la importancia de la empresa familiar en la comunidad autónoma de Cantabria, su implicación en la economía de la misma y a su vez la evolución económica a través del estudio de una serie de indicadores a lo largo del periodo comprendido entre los años 2004-2013, periodo de tiempo que nos permite comprender su situación económica antes, durante y después de la crisis.

Con respecto a las empresas familiares, el estudio se centra en dos tipos de sectores concretos, "Manufactura y Construcción" y "Comercio y otros Servicios", y dentro de estos sectores, nos ocuparemos de analizar las empresas según sean dispersas, concentradas o LFFF.

Este tipo de empresas supone una gran importancia para la economía territorial, ya que entre otros muchos aspectos aportan un gran número de trabajadores al mercado laboral. No obstante, como se muestra a través del análisis de los indicadores, ambos sectores han sufrido las consecuencias de la crisis económica, si bien, el sector más afectado es el relativo a "Manufactura y Construcción". Por otro lado, es notable la capacidad de las empresas familiares a la hora de afrontar la crisis, ya que han sabido realizar ajustes económicos puntuales que, aun suponiendo dificultades para afrontar necesidades presentes, eran las necesarias para garantizar su supervivencia futura.

Por otra parte, las empresas familiares, por norma general, han reducido sus niveles de endeudamiento en los años estudiados, es decir, se ha producido una reducción de la financiación externa por parte de éstas, mediante la utilización de sus recursos propios. Pese a esa reducción, las empresas han aumentado su inversión, dado que es algo vital a la hora de diferenciarse de sus competidores y así conseguir un aumento y expansión de las mismas tanto en terreno nacional como internacional.

Por tanto, es notable la importancia de que éstas empresas puedan garantizar su supervivencia futura para que la economía de la comunidad autónoma cántabra y sobre todo las personas pertenecientes a la región, puedan afrontar el futuro con garantías. De esta forma, se palpa la gran repercusión con la que éstas empresas cuentan y la importancia de éste estudio para poder llegar a comprender y conocer a las mismas.

ABSTRACT

This paper discusses the importance of the family companies in the autonomous community of Cantabria, the involvement in its economy and, at the same time, analyzes economic developments through the study of a range of indicators over the period between the years 2004 -2013.

In connection with family companies, this study focuses on two types of specific sectors, "Manufacturing and Construction" and "Trade and other services" and within these sectors, we will analyze the companies according to whether they are dispersed, concentrated or LFFF.

This type of companies is very important for the regional economy because they help to create many jobs. As shown in the analysis of indicators, both sectors have suffered the consequences of the economic crisis, although the most affected sector concerns the "Manufacturing and construction". Furthermore, it is remarkable the ability of family businesses to cope with the crisis, since they have managed to make punctual economic

adjustments which, even being difficult to address present needs, were necessary to ensure their future survival.

It should be noted that, as a general rule, family companies have reduced their debt levels in the years studied. That means that there has been a reduction in external funding from them, using their own resources. Despite this reduction, companies have increased their investment, because it is essential to differentiate from competitors and thus get an increase and expansion of both national and international area.

Therefore, it is remarkable the importance of these companies to ensure their future survival for the economy of the Cantabrian autonomous community and especially people belonging to the region, can face the future with guarantees. In this way, the great impact of companies and the importance of this study to know and understand them become clear.

1. INTRODUCCIÓN GENERAL

El objetivo principal del presente estudio se centra en realizar un análisis por sectores de las Empresas Familiares cántabras. Para ello, se tratará de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria de forma que se pueda analizar si existen comportamientos diferentes según el sector estudiado o la tipología del Empresa Familiar dentro de cada sector.

De este modo, mediante la utilización de estudios y análisis como los presentados en la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), se irá construyendo todo un entramado de bases de datos reflejadas mediante la representación en gráficos. A través de los mismos, se trata de estudiar su comportamiento, sus distintas formas de organización y funcionamiento, así como las diferentes estrategias que han puesto en marcha las mismas para subsistir en años económicos complicados.

De este modo, será posible extraer conclusiones dentro de cada sector, así como de realizar comparaciones entre la evolución de los distintos ámbitos empresariales. De este modo, nos será posible obtener una idea general de nuestro objeto de estudio, estudiar las repercusiones para la economía de nuestra región de este tipo de empresas familiares y formarnos una opinión sobre la importancia económica y social de las mismas a lo largo de los años estudiados.

El motivo por el cual se ha iniciado un análisis a esta escala se ha basado en la escasez de datos disponibles para la realización de análisis referentes a las empresas familiares cántabras. Además, este interés viene motivado como consecuencia del desarrollo del estudio a nivel nacional de este tipo de empresas, pretendiendo además aumentar el número de datos disponibles y reivindicar la necesidad de un mayor número de estudios a nivel regional. De ésta forma, será posible mostrar de una forma más cercana y real la implicación de las empresas familiares según su sector, a la economía de nuestra comunidad y por ende a todo el país.

Nuestra atención se va a centrar en el análisis de dos sectores de actividad en concreto, el correspondiente a “Manufactura y construcción” y el sector “Comercio y otros servicios”, clasificando dentro de cada sector a las empresas según sean concentradas, dispersas o LFFF en base a una serie de criterios y sus características. Es así como podremos

Para dar cumplimiento al objetivo planteado en el trabajo, se presentará en primer lugar, para situarnos en el concepto de empresa familiar, la explicación de una de las definiciones que mejor describe este concepto. Además, se añade una explicación acerca de la importancia tanto a nivel internacional, nacional y regional de este tipo de empresas.

En la segunda sección del estudio, la cual supone un gran peso en el conjunto del trabajo, se procede a la realización del estudio de una serie de indicadores económicos (cifra de negocios, número de empleados, productividad, rentabilidad económica y financiera, endeudamiento, margen de explotación, inversión y coste de la deuda) de diferentes empresas ya sean concentradas, dispersas o LFFF dentro de cada sector indicado, es decir, “Comercio y otros servicios” y “Manufactura y construcción” y en los años comprendidos entre 2004 y 2013. El resultado del cálculo de los datos analizados será presentado en una gráfica, la cual será comentada y explicada.

En tercer lugar, se expondrán las conclusiones extraídas del análisis de los datos indicados, realizando comparaciones dentro de los mismos sectores, así como una comparación conjunta entre ambos.

Por último, se añade un apartado dedicado a la explicación de la metodología empleada, con el objetivo de aclarar los distintos pasos llevados a cabo en el proceso previo para realizar el trabajo. Se indica la fuente de obtención de datos, la selección de los mismos, así como su desagregación y clasificación para proceder al análisis de los mismos.

2. CONCEPTO E IMPORTANCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR. UNA APROXIMACIÓN A LA SITUACIÓN EN ESPAÑA

2.1. DEFINICIÓN

En la literatura científica nos podemos encontrar con una amplia variedad de definiciones operativas de empresa familiar condicionadas tanto por los objetivos de la investigación como por la disponibilidad y características de los datos manejados. Es por ello que, dada la gran disparidad que existe a la hora de acordar una definición acerca de la empresa familiar, tomaremos para este estudio la definición oficial del término Empresa Familiar acordado en 2008 en Bruselas por el Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF) y en Milán por el Board del Family Business Network (FBN), y es la siguiente (Instituto de la Empresa Familiar, 2015):

Una compañía sin importar su tamaño es considerada familiar si cumple las siguientes condiciones:

- a) La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o, son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
- b) La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.
- c) Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.
- d) A las compañías cotizadas se les aplica la definición de Empresa Familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Para este último caso, es importante considerar su fragmentación. El mayor accionista (o bloque de accionistas) en muchas ocasiones tiene menos del 50% de los derechos de voto. En dichas compañías, un accionista (o bloque de accionistas) puede ejercer influencia decisiva sobre aspectos fundamentales de gobierno corporativo sin tener la mayoría de los votos. El punto (d) se refiere a empresas en las que la familia no cuenta con la mayoría de los votos pero que, a través de su participación accionarial, puede ejercer influencia decisiva (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

Sin embargo, es preciso añadir a estas variables cuantificables un argumento cualitativo, que dota a la empresa de un carácter verdaderamente familiar. Dicha variable reside en tener a la continuidad generacional como objetivo estratégico de la empresa, basada en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad, el gobierno y la gestión de la empresa en manos de la familia (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

A pesar de esta definición, bastante aceptada, lo cierto es que en la literatura científica hay una amplia variedad de definiciones operativas de empresa familiar condicionadas tanto por los objetivos de la investigación como por la disponibilidad y características de los datos manejados (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

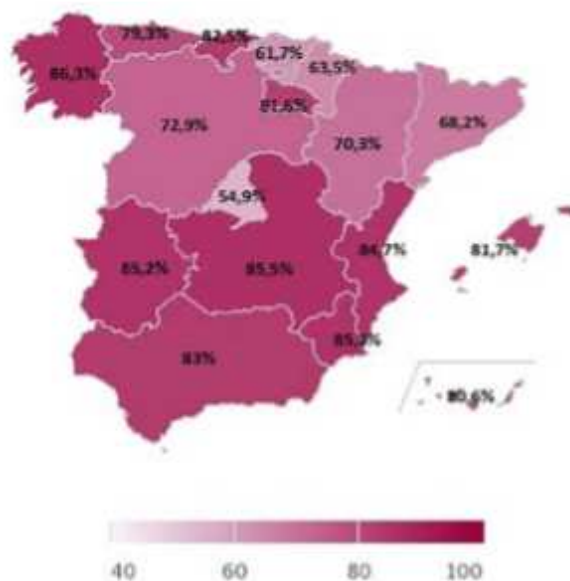
2.2. IMPORTANCIA

Si consideramos que en el mundo del 65 al 90% de las empresas son familiares y que en su conjunto todas las empresas son las responsables del desempeño económico de los países, entonces podemos asegurar que la contribución que las empresas familiares ofrecen a la economía mundial es bastante significativa. La empresa familiar es un ente social que interviene con un papel activo e importante en las economías modernas a través de la generación de riqueza, aportando seguridad, oportunidad y progreso a los participantes del proyecto familiar, a la comunidad y a la estructura económica nacional e internacional (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

España no se entiende sin sus empresas familiares. El 89% de las empresas privadas españolas son de carácter familiar, lo que se traduce en un total de algo más de un millón de compañías, según los datos del último informe que ha elaborado el Instituto de la Empresa Familiar, lo que da idea del enorme peso que tienen estas empresas en el conjunto de la economía española (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Las empresas familiares de este país son los verdaderos motores para generar riqueza y empleo, otro de los motivos por los cuales éstas son de gran importancia y se considera fundamental realizar análisis de las mismas para conocer a fondo sus estructuras y funcionamiento (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

La siguiente imagen recoge el porcentaje de empleo debido a las empresas familiares en las distintas comunidades autónomas de España, siendo Galicia la que presnetna un pocentaje más alevado y Madrid el más bajo.



Fuente: Instituto de la Empresa Familiar, 2015.

Su comportamiento y formas de adaptación a la crisis económica que hemos vivido y vivimos en la actualidad es sin duda otro de los motivos por los que la empresa familiar es respetada y valorada. Este ejemplo lo vemos reflejado en nuestra comunidad autónoma, donde el 92% de las empresas son familiares. Todas juntas representan casi el 62% del valor añadido bruto, es decir, casi dos tercios del valor que aporta el sector privado a la riqueza económica de la región (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

3. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

3.1. MUESTRA Y METODOLOGÍA PARA LA COMPARATIVA ENTRE EMPRESAS FAMILIARES

La fuente utilizada para llevar a cabo este trabajo y extraer los datos necesarios para la elaboración del mismo ha sido el Informe nacional La Empresa Familiar en Cantabria (2015), elaborado por el IEF y la Red de Cátedras de Empresa Familiar (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Se han aplicado una serie de filtros automáticos de clasificación, unido a la revisión detallada por parte de las Cátedras y las Asociaciones territoriales a las SA y SL incluidas en SABI que cumplieran los criterios mínimos de tamaño establecidos (facturación de más de 2 millones de euros al año o una plantilla de 10 o más empleados en alguno de los años entre 2011 y 2013) dio como resultado la identificación de la población inicial de empresas familiares. A efectos de este estudio tuvieron que ser descartadas algunas empresas que no tenían datos suficientemente completos como se detalla en el Gráfico 1 (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

La no consideración de las microempresas se debe tanto a la falta de datos detallados en la mayoría de ellas como al hecho de que los tamaños extremos introducen grandes distorsiones en los valores medios. Por ello, para la realización del presente informe, se ha decidido eliminar también a las empresas grandes (con más de 250 trabajadores) ya que su presencia distorsiona cualquier resultado medio. De una forma más específica se eliminaron 9 empresas grandes familiares¹ y 10 empresas grandes no familiares². Esto confirma que el porcentaje de empresas familiares disminuye a medida que aumenta el tamaño. En concreto, en Cantabria, son familiares el 47 por ciento de las empresas grandes y el 91 por ciento de las pequeñas y medianas empresas. Por ello

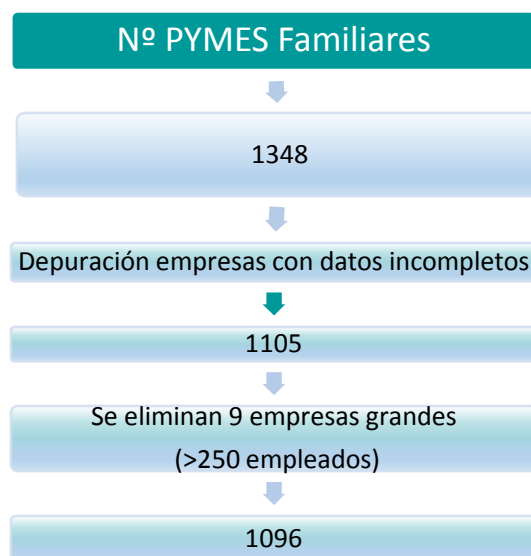
¹ Empresas familiares grandes eliminadas. Datos empleo a 31 de diciembre de 2013: Semark AC Group SA (2384 empleados), Teka Industrial SA (559 empleados), Plásticos Españoles SA (407 empleados), Ascan Empresa Constructora y de Gestión SA (391 empleados), Evobus Ibérica SA (334 empleados), Textil Santanderina SA (334 empleados), Phone&Fun Sociedad Limitada (333 empleados), Consorcio Español Conservero SA (262 empleados) y Tiendas Conexión SL (328 empleados).

² Empresas no familiares grandes eliminadas. Datos empleo a 31 de Diciembre de 2013: XPO Transport Solutions Spain SL (947 empleados), Solvay Química SL (498 empleados), Viesgo Generación SL (500 empleados), Sociedad Regional Cantabria de Promoción Turística (279 empleados), Vitrinor –Vitrificados del Norte– SAL (279 empleados), Viesgo Distribución Eléctrica SL (300 empleados), Medioambiente Agua, Residuos y Energía de Cantabria SA (298 empleados), Soemca Empleo SL (267 empleados), Saint-Gobain PAM España SA (277 empleados) y Chassis Brakes International Spain SL (261 empleados).

finalmente trabajaremos con una población de 1096 empresas familiares pequeñas y medianas (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Identificada la muestra, se procedió a la descarga de las variables necesarias para el cálculo de los indicadores cuyos resultados serán presentados en primer lugar a nivel general, para posteriormente desagregarlos por sectores y tamaño (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Gráfico 1. Identificación de la muestra final de empresas



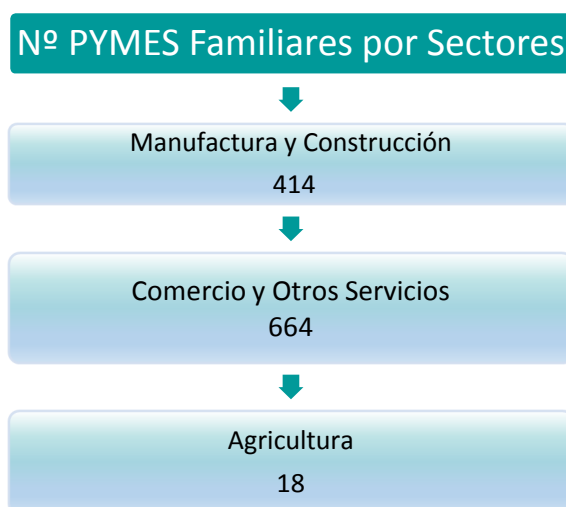
Fuente: López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016.

En el caso de la desagregación por sectores el criterio utilizado para la clasificación de la muestra inicial tomó como referencia el código CNAE de la actividad principal suministrado en la base de datos SABI. Teniendo en cuenta las características de la muestra, en este informe se optó por eliminar las empresas agrícolas (código CNAE A), puesto que su limitado número dificultaba la posterior comparativa de resultados. En concreto la comparativa se realizó teniendo en cuenta dos grandes subsectores (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016):

- 1) Manufactura y Construcción: empresas contenidas en los códigos CNAE B, C y F
- 2) Comercio y Otros Servicios (todos los códigos CNAE excluyendo A, B, C y F)

La aplicación de estos criterios aparece descrita en Gráfico 2

Gráfico 2. Número de Pymes Familiares



Fuente: López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016.

3.2. MUESTRA Y METODOLOGÍA PARA LA COMPARATIVA ENTRE DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS FAMILIARES

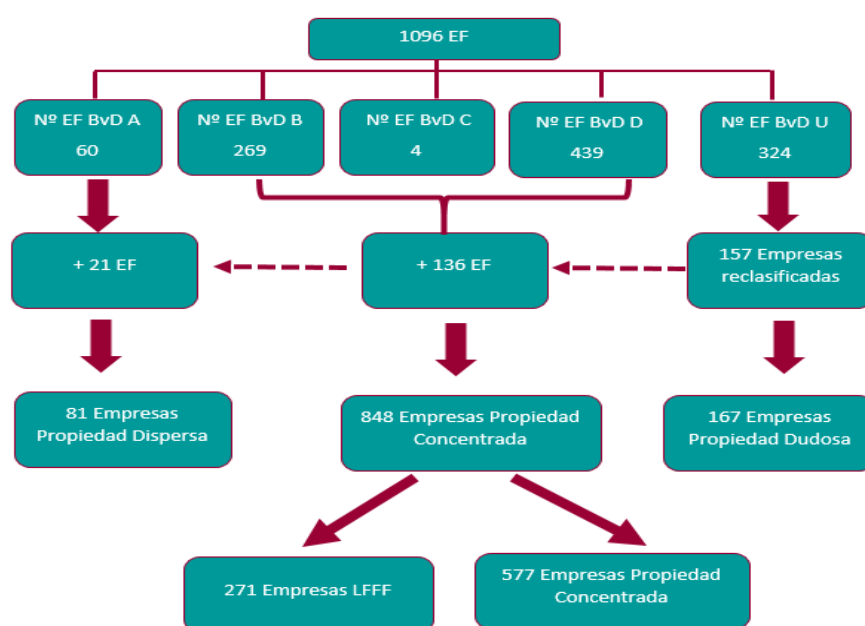
La identificación de la tipología de empresas se realiza en función de criterios relacionados con la estructura de propiedad y la participación de la familia en los órganos de gobierno. De una forma más específica el proceso de identificación aparece descrito en el Gráfico 3 (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

El primer paso consistió en desagregar la muestra de empresas familiares pequeñas y medianas utilizada en el anterior apartado (1096 empresas familiares) mediante un proceso automatizado desde la base de datos SABI (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

A la hora de estudiar los distintos tipos de empresas, lo haremos en función de la siguiente clasificación (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

- Empresas Familiares de Propiedad Concentrada: empresas familiares en las que existe, o bien un accionista mayoritario, o bien un grupo de accionistas significativos.
- Empresas Familiares de Propiedad Dispersa: empresas familiares en las que no existe ningún accionista mayoritario.
- Empresas con fundador solitario o Lone Founder Family Firms (LFFF): empresas sin implicación de familiares diferentes del fundador en propiedad, gestión o gobierno de la compañía.

Gráfico 3. Proceso de Identificación Tipologías Empresa Familiar



Fuente: López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016.

Este proceso automatizado de descarga implicaba la desagregación directa de la muestra de acuerdo al indicador de independencia (BvD) de cada empresa³. Su aplicación permite asignar de manera directa el total de empresas familiares en Empresas Familiares de Propiedad Concentrada y Empresas Familiares de Propiedad Dispersa de acuerdo a:

A. Empresas de Propiedad Concentrada: Aquellas con un indicador de independencia C (Sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%), B (sociedades que tienen accionistas sin un porcentaje de propiedad -directo, total o total calculado- de más del 50%, pero con alguno con más del 25%) y D (Un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50%) en SABI (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

B. Empresas de Propiedad Dispersa. Aquellas catalogadas en SABI con un indicador de independencia A (ningún accionista posee más del 25% de propiedad directa o total) (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Adicionalmente, existía un grupo de 324 empresas cuya propiedad es desconocida, pues falta mucha información sobre el tipo de accionistas y sobre sus porcentajes. Estas empresas están identificadas con un indicador de independencia U (sociedades que no es posible catalogar de forma automatizada por falta de información). Este grupo fue revisado exhaustivamente a fin de analizar si era posible, en función de la información

³ SABI proporciona 5 indicadores de independencia (BvD):

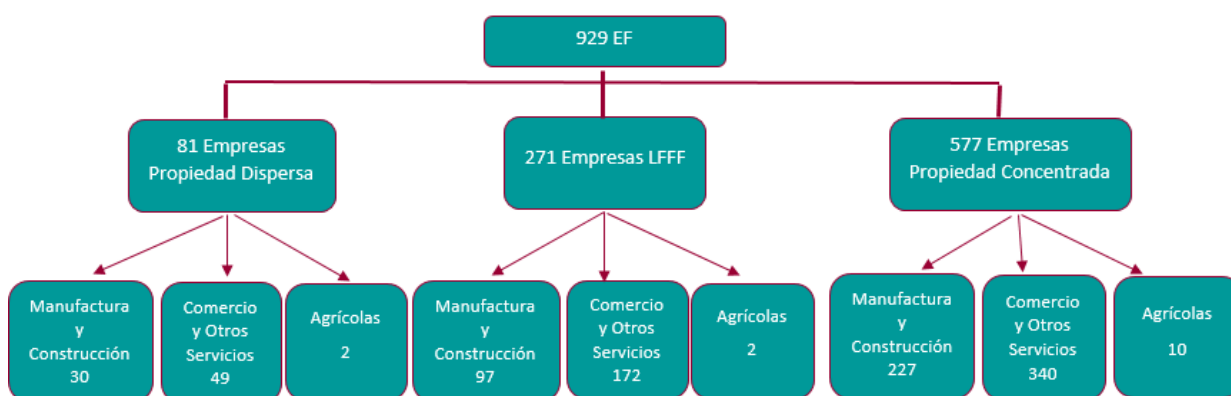
1. BvD A (ningún accionista posee más del 25% de propiedad directa o total).
2. BvD B (sociedades que tienen accionistas sin un porcentaje de propiedad -directo, total o total calculado- de más del 50%, pero con alguno con más del 25%).
3. BvD C (Sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%).
4. BvD D (Un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50%).
5. BvD U (sociedades de propiedad desconocida).

existente, reclasificar alguna de esas empresas en alguno de los otros dos grupos. El criterio para realizar la clasificación se basó en el número de accionistas identificados. En concreto, aquellas empresas con 4 o más accionistas fueron asignadas al grupo de empresas de propiedad dispersa mientras que si poseían un número inferior de accionistas se consideraban empresas de propiedad concentrada. Este criterio permitió reclasificar 157 empresas (21 de propiedad dispersa y 157 de propiedad concentrada). No obstante, un último bloque de 167 empresas carecía de cualquier tipo de información sobre el nº de accionistas, así como de su propiedad lo que obligó a que las mismas fueran excluidas del análisis (López Fernández, Serrano Bedía, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

C. Empresas con fundador solitario o Lone Founder (LFFF). Finalmente se procedió a identificar las empresas con fundador solitario. La definición de empresas LFFF establece que son empresas de propiedad concentrada en las que una misma persona concentra la propiedad (en un porcentaje superior al 50%), la gestión y la dirección de la organización sin que esté implicado ningún otro miembro de la unidad familiar en la estructura de propiedad o el Consejo de Administración (López-Delgado y Diéguez-Soto, 2015). Esta definición implica que las empresas que puedan cumplir este criterio se encuentran dentro de la muestra de empresas familiares de propiedad concentrada. A este respecto, se constituyó un grupo de trabajo integrado por 5 personas. En una primera etapa, dos de ellas realizaron un proceso de clasificación de manera individualizada de las 848 empresas que componían la muestra de empresas de propiedad concentrada. Posteriormente los resultados obtenidos fueron comparados a fin de identificar discrepancias y revisados por los otros 3 miembros que conformaban el grupo de trabajo. Este proceso permitió identificar 271 empresas LFFF, las cuáles conformaron una muestra independiente que fue segregada del bloque de las empresas de propiedad concentrada (López Fernández, Serrano Bedía, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Identificadas las tres submuestras, -81 empresas de propiedad dispersa, 577 empresas de propiedad concentrada y 271 empresas Lone Founder- se procedió a la descarga de las variables necesarias para el cálculo de los indicadores cuyos resultados serán presentados de forma desagregada por sectores, de acuerdo con los datos específicos que se muestran en el Gráfico 4 (López Fernández, Serrano Bedía, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016).

Gráfico 4. Desagregación sectorial de la tipología de empresas familiares identificadas



Fuente: López Fernández, Serrano Bedía, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016. Nota: Las empresas agrícolas fueron eliminadas de la muestra.

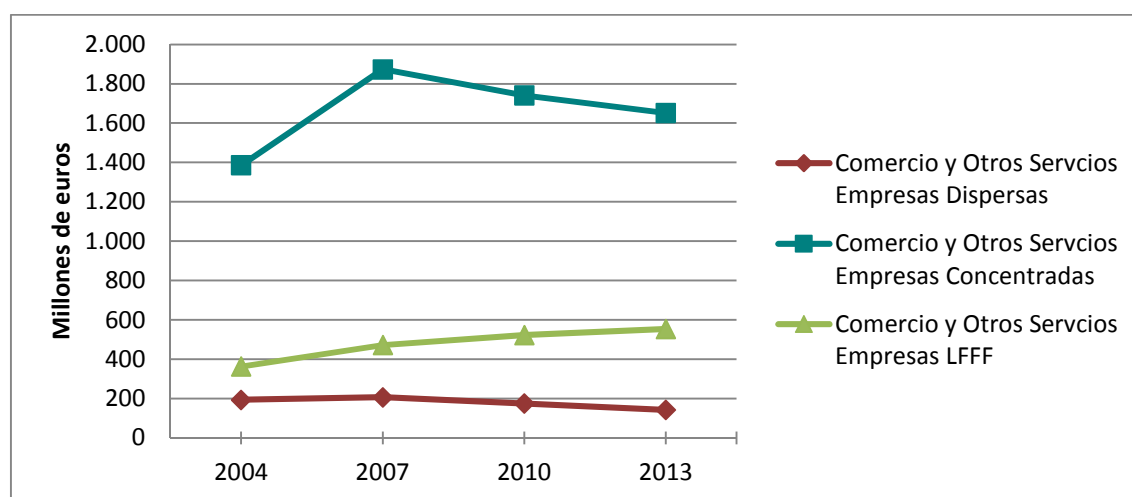
4. ANÁLISIS GENERAL

4.1. COMERCIO Y OTROS SERVICIOS EMPRESAS DISPERSAS VS EMPRESAS CONCENTRADAS VS EMPRESAS LFFF EN CANTABRIA (2004-2013)

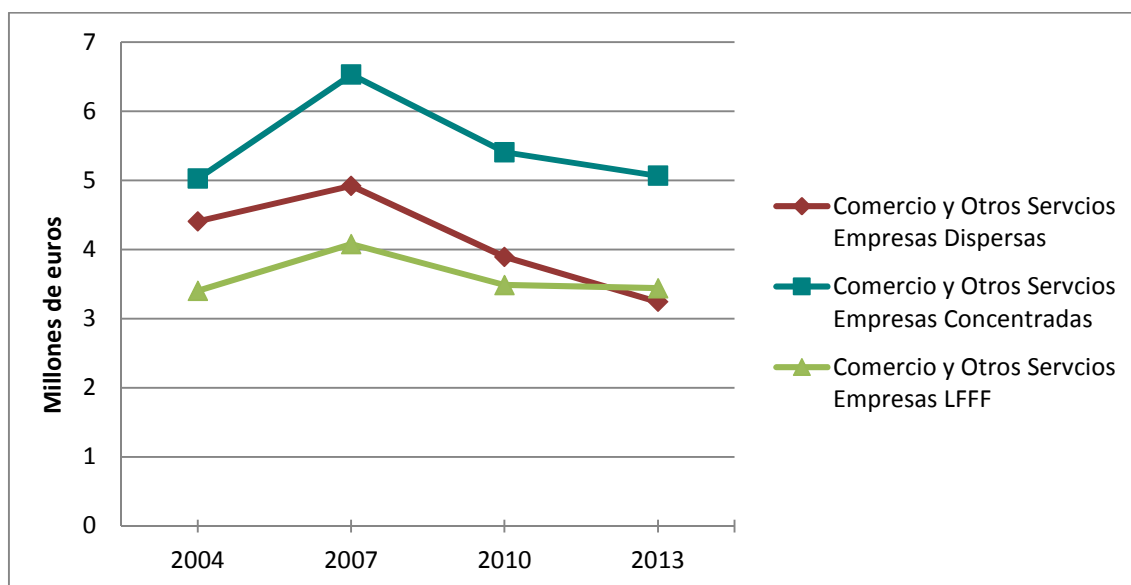
En este apartado se profundiza en el análisis de las principales características económico-financieras, de forma comparada entre las empresas familiares pertenecientes al sector comercio y otros servicios, diferenciando dentro del mismo empresas dispersas, empresas concentradas y empresas LFFF (López Fernández, Serrano Bedia, García Piqueres y Pérez Pérez, 2016). Se pretende conocer cómo son estas variables para las empresas comprendidas en dicho sector, así como su evolución a lo largo del tiempo. Especialmente a lo largo de los años dominados por la última crisis económica.

Comenzamos analizando tres indicadores básicos de actividad como son el total de la cifra de negocios, el número de empleados y la productividad. En cuanto al total de la cifra de negocios, tanto en términos absolutos (Gráfico 1) como relativos (Gráfico 2), se comprueba que por una parte la cifra de negocios de las empresas LFF ha mantenido una senda creciente para el periodo de estudio, mientras que las empresas concentradas y las empresas dispersas han sufrido una caída de este indicador como consecuencia de la crisis. Por otra parte, se observa que, en términos absolutos el total de la cifra de negocios de las empresas concentradas supera al de las dispersas y LFFF (Gráfico 1), sucediendo lo mismo en el caso de la variable en promedio (Gráfico 2). Por otro lado, también podemos indicar que, en términos absolutos el total de la cifra de negocios correspondiente a las empresas LFF es superior al valor correspondiente a las empresas dispersas (Gráfico 1), sucediendo lo contrario en el caso de la variable promedio, exceptuando el año 2013 en el que las empresas LFF superan a las dispersas. Por tanto, podemos afirmar que las empresas LFF han sido capaces de afrontar lo años de crisis de una forma más satisfactoria.

GRÁFICO 1. TOTAL CIFRA DE NEGOCIOS

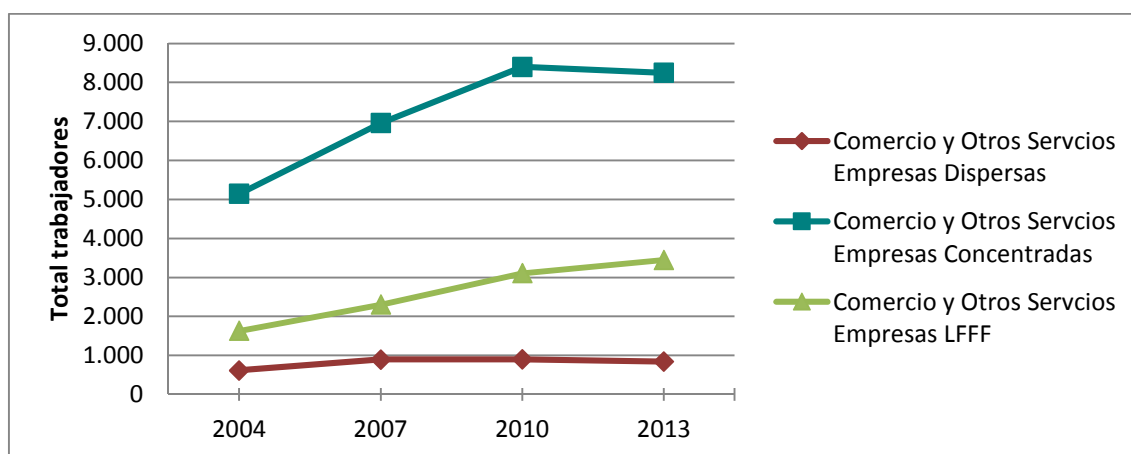


Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2. PROMEDIO CIFRA DE NEGOCIOS

Fuente: Elaboración propia.

Continuando con el número de empleados, los datos del Gráfico 3 muestran que para el último periodo de estudio (2010-2013), las empresas concentradas no consiguieron mantener la senda clara de creación de empleo de periodos anteriores, con una caída del número total de trabajadores. Por otro lado, en el caso de las empresas dispersas, consiguieron mantener bastante estable el número de trabajadores para todo el periodo de análisis (2004-2013), destacando en último lugar a las empresas LFF, las cuales han seguido un camino ascendente en cuanto a la creación de empleo en el total de años estudiado.

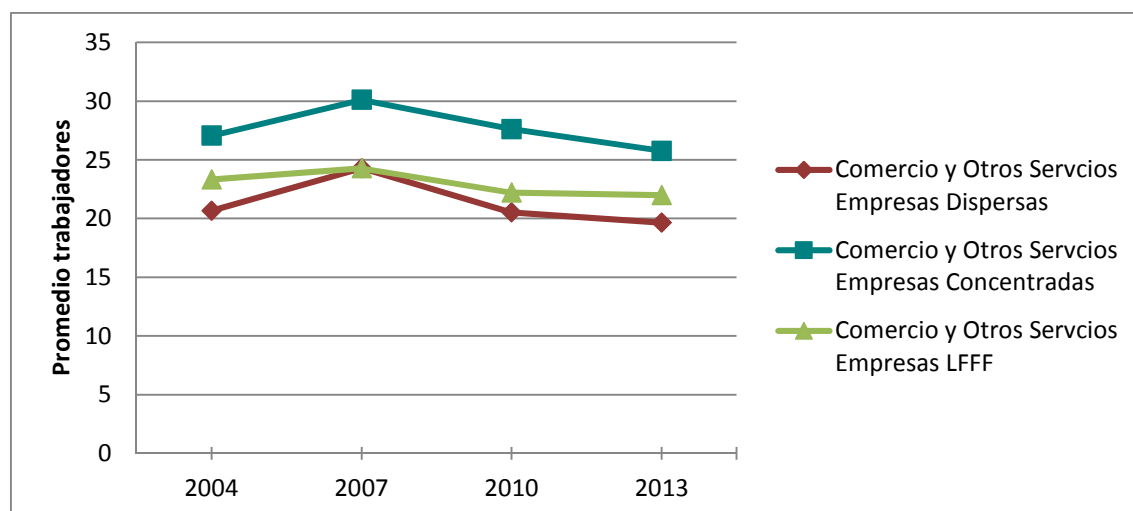
GRÁFICO 3. NÚMERO DE EMPLEADOS

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, en el caso del número medio de trabajadores, los datos presentados en el Gráfico 4, muestran un comportamiento muy similar entre los tres tipos de empresas. En concreto, tanto para las dispersas, concentradas y LFF, el periodo 2007-2013 supuso una disminución del número promedio de empleados, siendo menor en el caso de las LFF. En este gráfico, son las empresas concentradas, al igual que en el primero, las que presentan un mayor número de empleados promedio frente a las otras. Las empresas

LFFF se sitúan en ambos gráficos por encima de las dispersas, exceptuando en el Gráfico 4 el año 2007, en el que se observan unos datos similares.

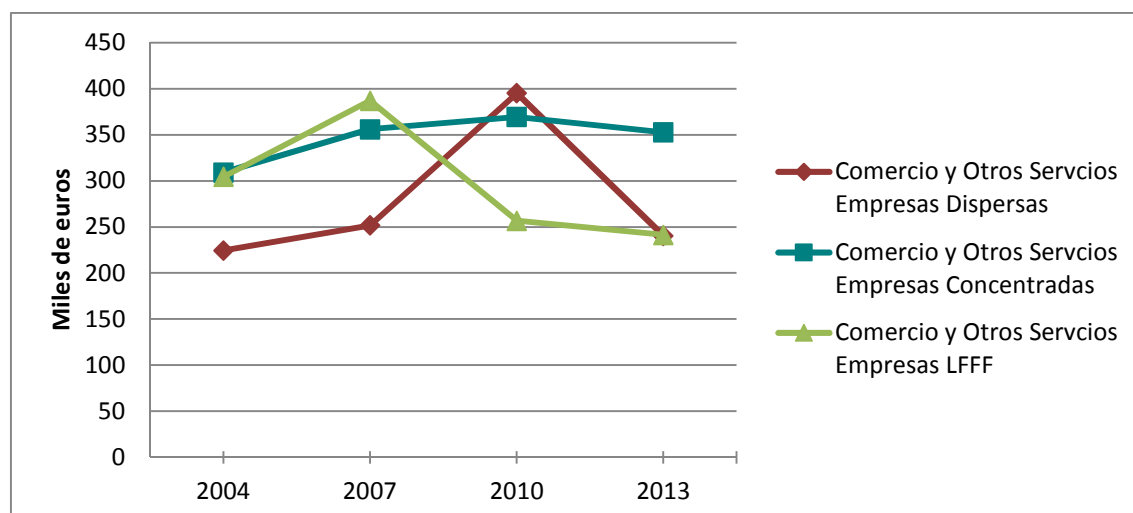
GRÁFICO 4. PROMEDIO NÚMERO DE EMPLEADOS



Fuente: Elaboración propia

Todo lo comentado anteriormente se puede comprender de una forma más clara analizando la relación entre la cifra de negocios y los empleados, como medida de productividad. Al analizar la productividad se observa la tendencia de las empresas concentradas a mantener una tasa relativamente constante en términos de productividad durante el periodo de estudio (Gráfico 5). En relación a las empresas dispersas, los datos muestran una tendencia ascendente en el periodo 2004-2010, produciéndose una caída bastante acusada desde el año 2010, propiciado principalmente por el descenso de la cifra de negocio. Por último, podemos ver como en las empresas LFFF se produce un incremento en el primer periodo, mientras que a partir de ahí sufre una disminución bastante relevante hasta el periodo 2013, propiciado por una disminución tanto en el número de empleados como en la cifra de negocios del periodo citado con anterioridad.

GRÁFICO 5. PRODUCTIVIDAD



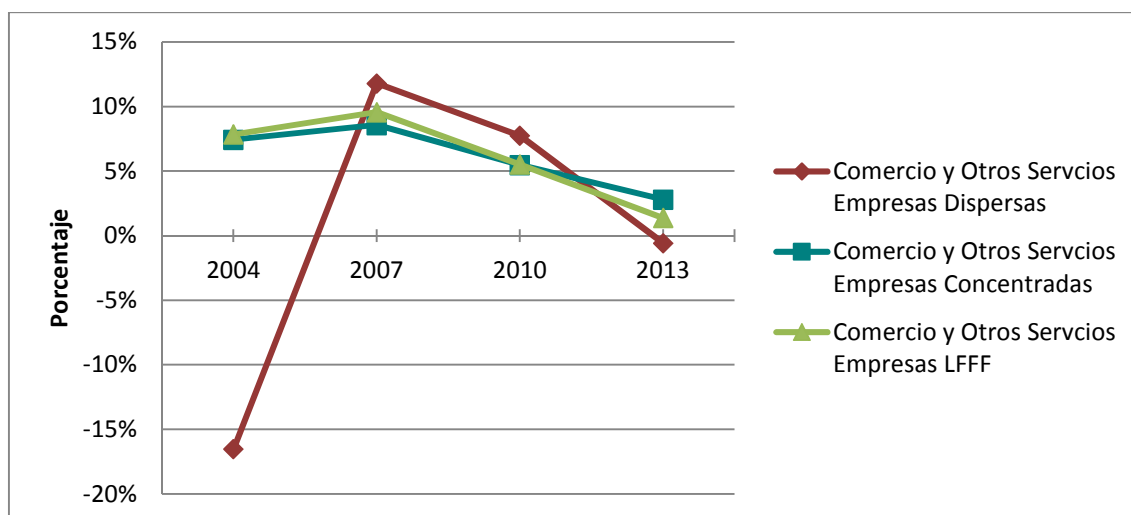
Fuente: Elaboración propia.

Una vez analizados los aspectos más ligados a la actividad empresarial, pasamos a comentar algunas cuestiones relacionadas con la rentabilidad empresarial. En concreto, a continuación desarrollaremos los resultados que se desprenden del análisis de las variables rentabilidad económica, rentabilidad financiera, endeudamiento, margen de explotación, inversión y promedio de inversión.

Comenzando con la rentabilidad económica, se hace referencia a la rentabilidad que obtienen las empresas mediante sus actividades de explotación, y se mide como el cociente entre el resultado ordinario antes impuestos mas gastos financieros y los activos totales.

Como era previsible, la rentabilidad económica de ambos tipos de empresas se ha visto muy mermada, en especial durante el periodo 2007-2013 (Gráfico 6). Si nos centramos en el periodo comprendido entre el 2004-2007, podemos observar como los tres tipos de empresas aumentan su valor en este campo, especialmente en el caso de las empresas dispersas que parten de un valor netamente inferior que las otras dos con las que rivaliza, hasta situarse en una zona ligeramente superior a ambas en el año 2007. Vemos también como las empresas dispersas y LFFF apenas tienen diferencias relevantes en estos años. Como comentábamos, las empresas dispersas partían de un valor superior frente a las otras en 2007, cuya situación se invierte al llegar a 2013 situándose en un valor inferior. Aunque la evolución y los valores correspondientes a las empresas concentradas y LFFF sean muy parejos, podemos ver como las concentradas se sitúan ligeramente por encima en el año 2013. Por lo tanto, sí que parece que tras seis años de crisis, las empresas dispersas han visto cómo su rentabilidad económica disminuía algo más y de forma más pronunciada que la de las empresas concentradas y LFFF.

GRÁFICO 6. RENTABILIDAD ECONÓMICA

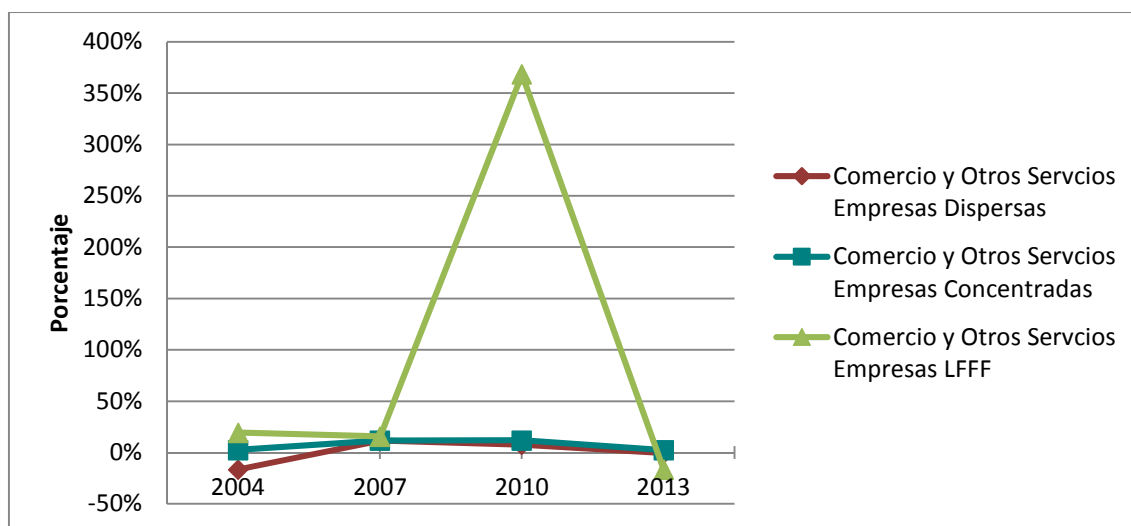


Fuente: Elaboración propia.

Continuando con la rentabilidad financiera, es decir, la rentabilidad que obtienen los accionistas y propietarios, la evolución entre ambos grupos de empresas es diferente (Gráfico 7). Este ratio se ha medido como el cociente entre los resultados del ejercicio (resultados ordinarios antes de impuestos menos el impuesto de sociedades) entre los fondos propios. En concreto, los resultados muestran un comportamiento similar para el periodo 2004-2007, mientras que para el periodo 2007-2013 podemos ver como las empresas dispersas y concentradas siguen un comportamiento parejo, alejándose de esa ligera tendencia ascendente y disminuyendo de una forma progresiva en las fechas mencionadas, propiciado por el periodo de crisis en el que se vieron envueltas. Si nos

fijamos ahora en el periodo comprendido entre 2007-2010 para las empresas LFFF, podemos ver como éstas crecen de una forma bastante relevante y más si lo compramos con los otros dos tipos de empresas estudiadas. Sin embargo, ésta tendencia alcista tan notable anterior se ve truncada en los años comprendidos entre 2010-2013, llegando a situarse al final del mismo en valores inferiores a las empresas dispersas y concentradas. Este resultado puede indicar que las empresas LFF se han visto afectadas de una forma más notable que las otras, las cuales han mantenido unos valores mucho más estables en cuanto a lo que la rentabilidad financiera se refiere.

GRÁFICO 7. RENTABILIDAD FINANCIERA



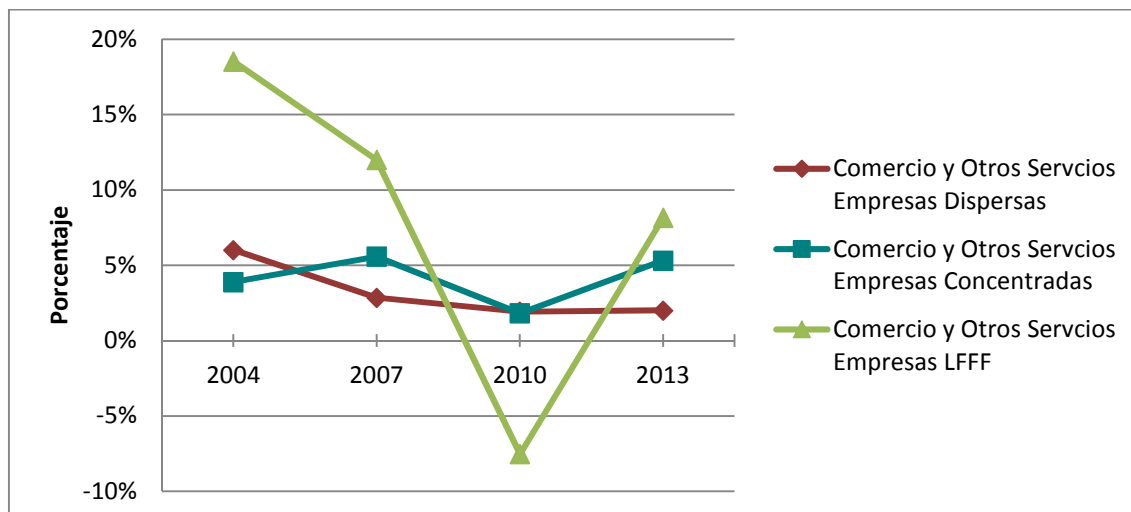
Fuente: Elaboración propia.

En relación al análisis del endeudamiento, el Gráfico 8 muestra su evolución para los tres tipos de empresas estudiadas. El ratio de endeudamiento ha sido calculado como el cociente de la diferencia entre el activo total y los fondos propios, entre los fondos propios. También en este caso se observan tendencias diferentes para las empresas concentradas, dispersas y LFFF. En los años en los que se realiza el estudio podemos ver como los tres tipos de empresas toman caminos distintos en lo que al endeudamiento se refiere. El caso que más puede llamar la atención es el de las empresas LFFF, las cuales parten en 2004 de unos niveles de endeudamiento netamente superiores a las otras dos empresas estudiadas. Aunque en 2007 ya se ha producido un descenso, el valor sigue siendo superior, siendo este año un punto de inflexión claro para este tipo de empresas, las cuales reducen su endeudamiento de una forma muy acusada y situándose muy por debajo de las otras dos, probablemente producido por una fuerte reducción de la financiación exterior y al aumento de los fondos propios utilizados para ésta misma labor. Es a partir del año 2010 cuando la situación de descenso se invierte y se produce un aumento de este ratio, probablemente propiciado por una mayor estabilidad financiera por parte de la empresa.

Por otro lado, las empresas concentradas experimentan una tendencia relativamente oscilante dado que en periodo comprendido entre 2004-2007 se produce un aumento del endeudamiento, para posteriormente descender en el siguiente tramo 2007-2010 y por último volver a endeudarse un poco más en el último periodo de análisis comprendido entre 2010-2013. Por último, observamos como las empresas dispersas tienen una tendencia descendente que se va suavizando con el paso de los años, llegando a situarse en el Gráfico 8 con el menor valor de endeudamiento de las empresas analizadas.

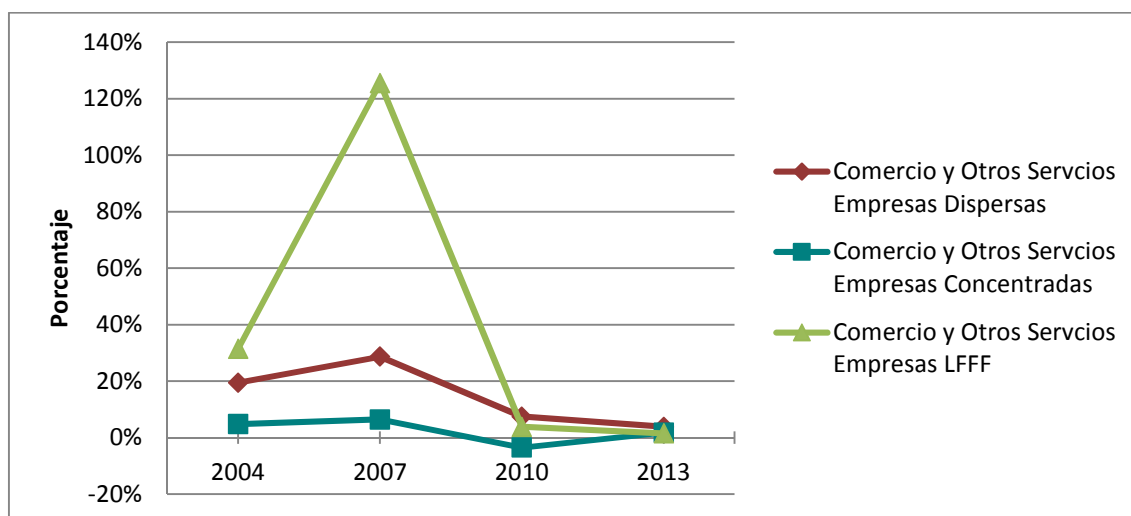
Como podemos ver, existe una tendencia general a suavizar el valor de endeudamiento por parte de las empresas estudiadas, tendiendo a financiarse con sus propios recursos. Este compromiso les lleva a tener una mayor proporción de recursos propios, lo que implica un riesgo financiero más reducido para las empresas familiares, unido a las mayores dificultades de estas empresas a la hora de financiarse en periodos de crisis (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

GRÁFICO 8. ENDEUDAMIENTO



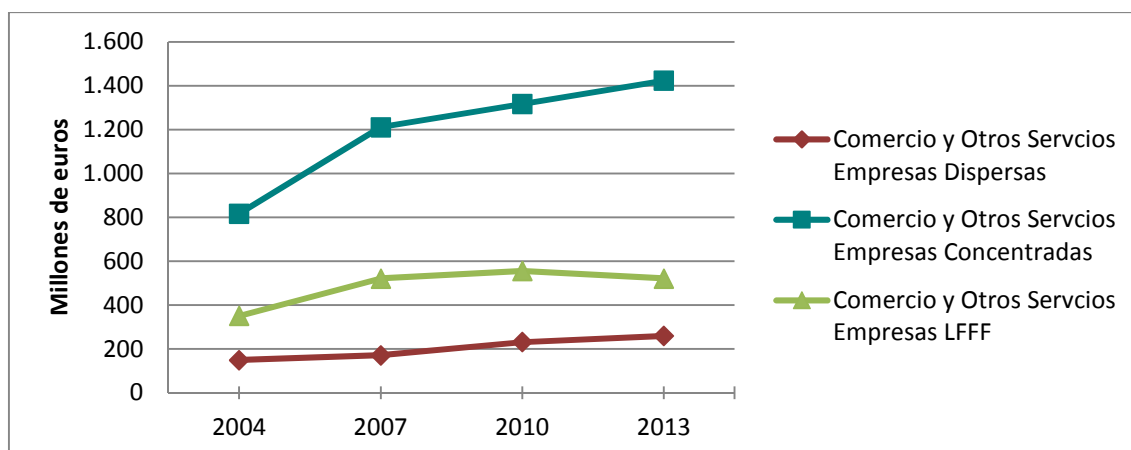
Fuente: Elaboración propia.

Continuando con el margen de explotación, tal y como se recoge en el Gráfico 9, su evolución es similar para el periodo comprendido entre 2004-2010, dado que las tres experimentan una evolución ascendente, destacando el caso de las empresas LFFF, ya que supone un aumento significativo de su margen de explotación. Sin embargo, en el periodo siguiente (2007-2010) se invierte la situación, ya que en los tres casos su margen de explotación se ve reducido, destacando de igual manera el caso de las LFFF pues es significativamente notable dicho descenso. En el caso del periodo 2010-2013, las tres experimentan cambios poco significativos, diferenciando por un lado las empresas dispersas y las LFFF, que descienden, mientras que las concentradas por su parte aumentan dicho ratio hasta situarse todas en un valor muy parejo. Este ratio se ha calculado como el cociente del resultado antes de intereses e impuestos entre los ingresos de explotación. En general, son las empresas LFFF las que cuentan con un margen de explotación mayor que el resto en el periodo 2004-2010, pero con una tendencia clara a la igualdad como denota el Gráfico 9.

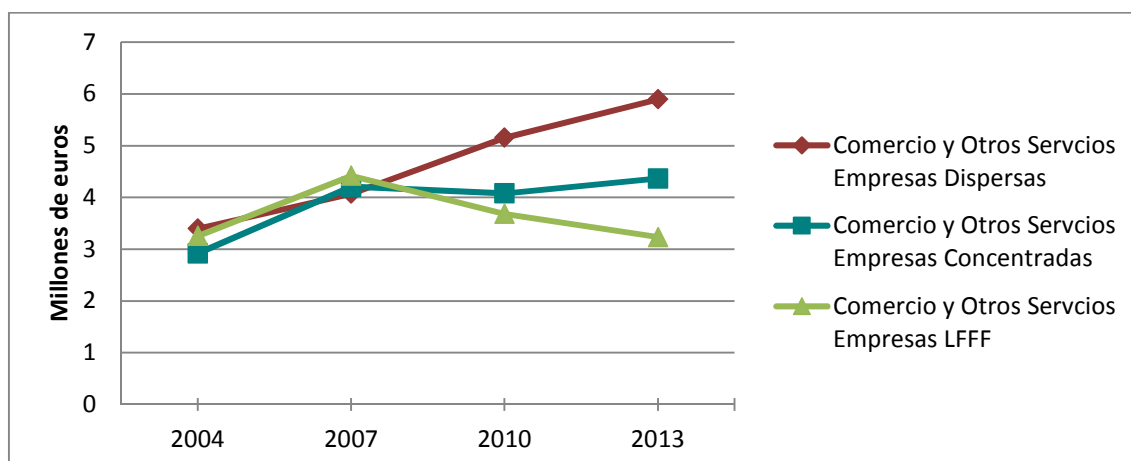
GRÁFICO 9. MARGEN EXPLOTACIÓN

Fuente: Elaboración propia.

En relación a la inversión, los Gráficos 10 y 11 resumen la información en términos absolutos y promediados, respectivamente. Comenzando con el Gráfico 10, se observa una senda similar entre empresas dispersas, concentradas y LFFF en cuanto a su tendencia al alza en el periodo 2004-2010. Sin embargo, el periodo 2010-2013 denota como las empresas LFFF sufren una pequeña disminución en cuanto a la inversión, mientras que las empresas dispersas y concentradas siguen con su incremento en este término. Las empresas concentradas son las que cuentan con unos valores de inversión notablemente superiores en todos los años de estudio frente a los otros dos tipos de empresas, siendo las empresas LFFF las que cuentan con el segundo mayor valor inversión en todos los periodos. Este resultado parece sugerir que los tres tipos de empresas han abordado la crisis invirtiendo más, exceptuando ese mínimo decremento en el valor de las LFFF a partir del 2010. En cuanto al promedio (Gráfico 11), las empresas muestran una evolución ascendente y similar en el periodo 2004-2007, mientras que a partir de éste y hasta el 2013 las empresas LFFF descienden en cuanto a inversión realizada, situándose por otra parte las empresas dispersas y concentradas que siguen en su camino ascendente en lo que a este valor se refiere. Podemos ver también como este citado ascenso es mayor en el caso de las empresas dispersas, situando a las empresas concentradas en un valor intermedio en inversión realizada

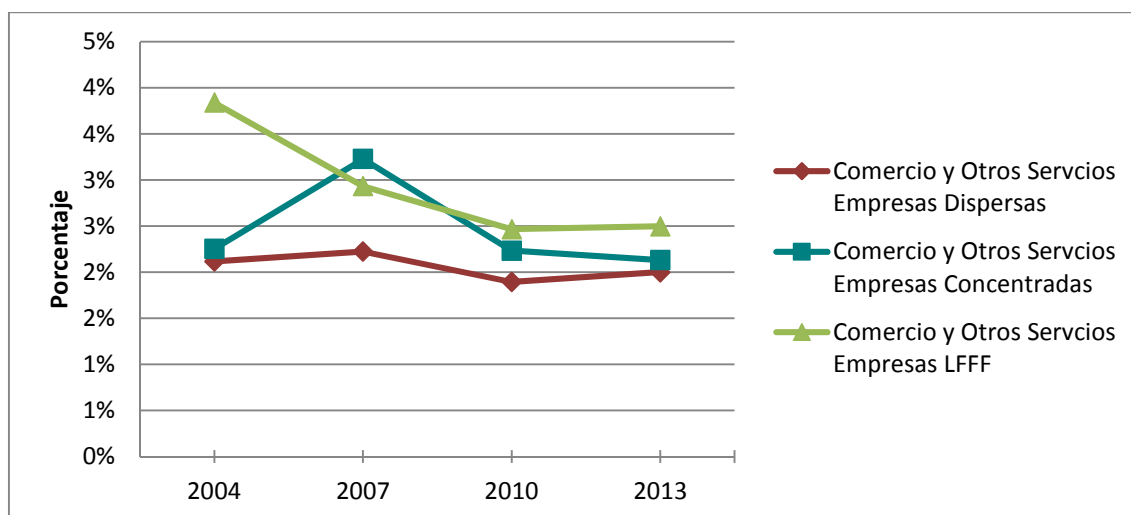
GRÁFICO 10. INVERSIÓN

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 11. PROMEDIO INVERSIÓN

Fuente: Elaboración propia.

Por último, comentaremos los resultados relativos al análisis del coste de la deuda (Gráfico 12). Tal y como se desprende del Gráfico 12, el coste de la deuda ha seguido un camino diferenciado en cada tipo de empresa. En el caso de las empresas LFFF parten de un valor superior que va disminuyendo a lo largo del periodo 2004-2010, para posteriormente aumentar mínimamente hasta el 2013. Por su parte, las empresas concentradas aumentan en el periodo 2004-2010, situándose por encima de las empresas LFFF, para descender en el periodo siguiente hasta situarse por debajo de las anteriormente mencionadas y además seguir descendiendo hasta el año 2013. Para finalizar, se observa que las empresas dispersas apenas aumentan en el periodo 2004-2007, para posteriormente descender hasta el año 2010, donde a partir de ahí aumentarán en una cuantía no muy elevada. El coste de la deuda ha sido superior para las empresas LFFF en la mayoría de los casos, con la excepción del periodo cercano a 2007, siendo siempre menor el caso de las empresas dispersas y manteniendo una posición intermedia las concentradas exceptuando el periodo citado en 2007.

GRÁFICO 12. COSTE DE LA DEUDA

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos ver las empresas pertenecientes al sector comercio y otros servicios han sufrido las consecuencias de este periodo de crisis económica que hemos padecido durante los años de estudio, las cuales han intentado estabilizar la situación a través de

medidas de austeridad y a la financiación con sus propios recursos para no poner tan en riesgo la continuidad futura de las mismas y labrar los cimientos hacia una estabilidad y continuidad futura.

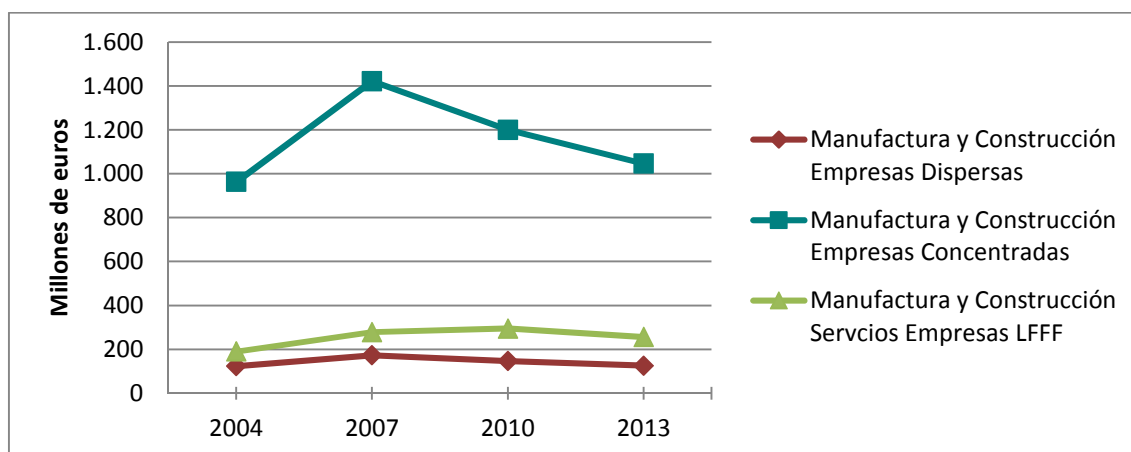
Factores tan importantes para el desarrollo vital de la empresa como la rentabilidad económica y la productividad han sufrido grandes caídas disminuido, pero a pesar de ello las empresas pertenecientes a éste sector han sido capaces de ser más eficiente para el desempeño de sus labores y así garantizar su supervivencia a costa de esta penalización.

Es posible observar como la tendencia es hacia la estabilidad después de las caídas y se atisba una cierta recuperación en algunos de los índices objeto de estudio a raíz del esfuerzo ejercido por este tipo de empresa al final del periodo.

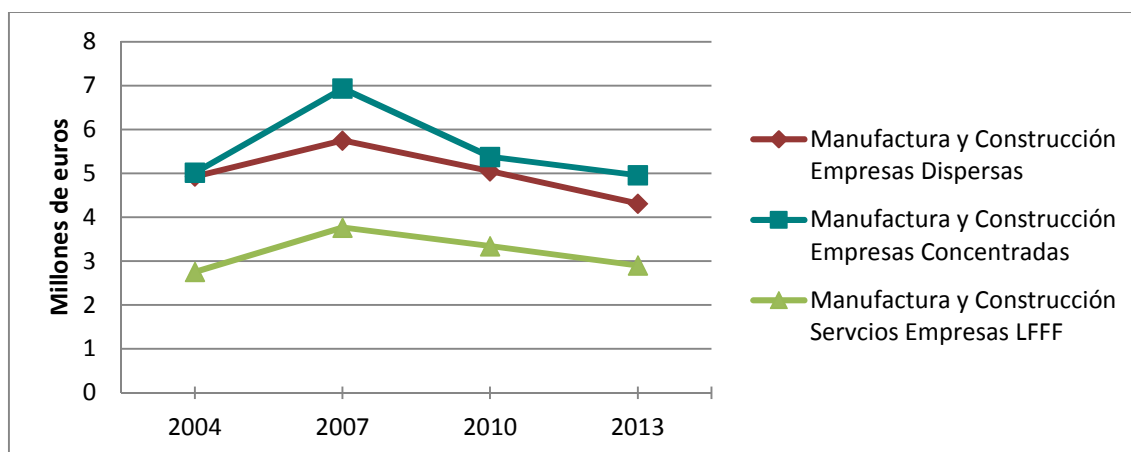
4.2. MANUFACTURA Y CONSTRUCCIÓN EMPRESAS DISPERSAS VS EMPRESAS CONCENTRADAS VS EMPRESAS LFFF EN CANTABRIA (2004-2013)

En este apartado se profundiza en el análisis de las principales características económico-financieras, de forma comparada, entre las empresas familiares pertenecientes al sector manufactura y construcción, diferenciando dentro del mismo empresas dispersas, empresas concentradas y empresas LFFF. Se pretende conocer cómo son estas variables para las empresas comprendidas en dicho sector, así como su evolución a lo largo del tiempo, especialmente a lo largo de los años dominados por la última crisis económica.

Comenzamos analizando tres indicadores básicos de actividad como son el total de la cifra de negocios, el número de empleados y la productividad. En cuanto al total de la cifra de negocios, tanto en términos absolutos (Gráfico 13) como relativos (Gráfico 14), se comprueba que la cifra de negocios de las empresas objeto de estudio ha sufrido una caída como consecuencia de la crisis. Por otra parte, se observa que, en términos absolutos, el total de la cifra de negocios de las empresas concentradas supera al de las dispersas y LFFF (Gráfico 13), sucediendo lo mismo en el caso de la variable en promedio (Gráfico 14). Por otro lado, también podemos indicar que, en términos absolutos, el total de la cifra de negocios correspondiente a las empresas LFF es superior al valor correspondiente a las empresas dispersas (Gráfico 13), sucediendo lo contrario en el caso de la variable promedio. Por tanto, podemos afirmar que todas las empresas han tornado hacia un camino descendente a partir del año 2007 en lo que a la cifra de negocios se refiere.

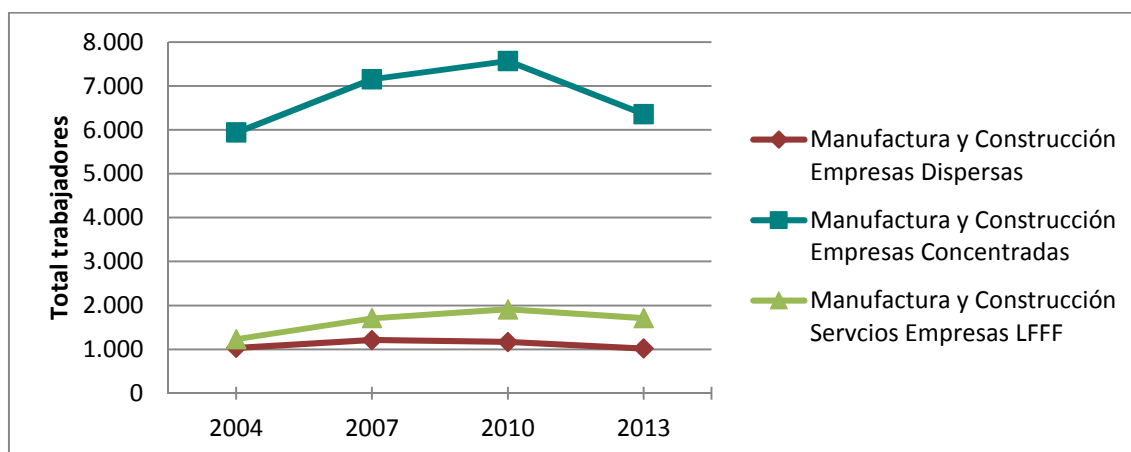
GRÁFICO 13. TOTAL CIFRA DE NEGOCIOS

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 14. PROMEDIO CIFRA DE NEGOCIOS

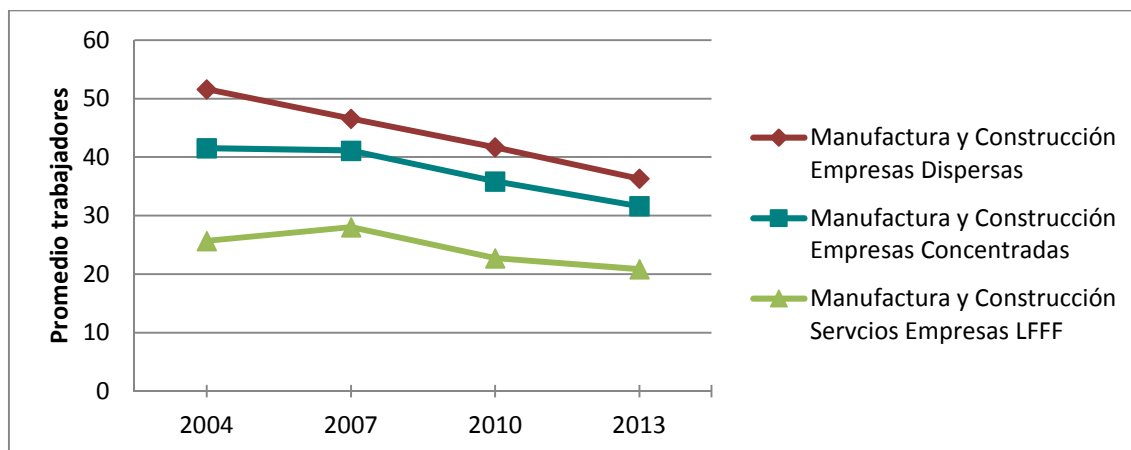
Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al número de empleados, los datos del Gráfico 15 muestran que para el último periodo de estudio (2010-2013), las empresas concentradas no consiguieron mantener la senda clara de creación de empleo de periodos anteriores, con una caída del número total de trabajadores. Por otro lado, en el caso de las empresas LFFF, consiguieron mantener una senda ascendente, aunque mucho más discreta que las anteriores, hasta el año 2010 para volver a situarse en 2013 en un valor igual al del año 2007. Por último, las empresas dispersas han mantenido en general la estabilidad, aunque con una ligera tendencia descendente. Son las empresas concentradas las que muestran un valor notoriamente superior frente a las empresas LFFF, situadas en segundo lugar, y las empresas dispersas que muestran un valor absoluto menor en lo que a número de trabajadores se refiere.

GRÁFICO 15. NÚMERO DE EMPLEADOS

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, en el caso del número medio de trabajadores, los datos presentados en el Gráfico 16, muestran un comportamiento muy similar entre las empresas dispersas y concentradas, ya que muestran un camino descendente en todos los años de estudio. Por su parte, las empresas LFFF experimentaron una ligera subida en el periodo comprendido entre 2004-2010, sufriendo una tendencia descendente a partir del periodo mencionado. En este gráfico, son las empresas dispersas las que presentaron un mayor número de empleados promedio frente a las otras. Las empresas LFFF se sitúan en este gráfico en último lugar, siendo las empresas concentradas las que se sitúan en un valor intermedio.

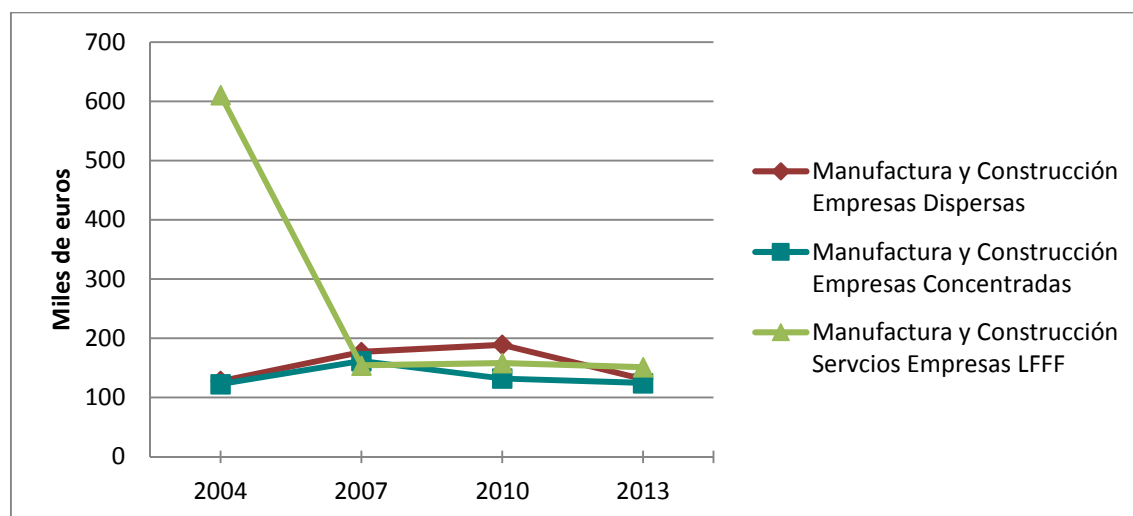
GRÁFICO 16. PROMEDIO NÚMERO DE EMPLEADOS

Fuente: Elaboración propia.

Todo lo comentado anteriormente se puede comprender de una forma más clara analizando la relación entre la cifra de negocios y los empleados, como medida de productividad. Al analizar la productividad se observa la tendencia de las empresas concentradas y dispersas a mantener una tasa relativamente constante en términos de productividad durante el periodo de estudio (Gráfico 17). En relación a las empresas LFFF, los datos muestran una gran tendencia descendente en el periodo 2004-2007, propiciado principalmente por el descenso de la cifra de negocio, produciéndose a partir de esa fecha una clara estabilización en lo que al dato de productividad se refiere. Por último, podemos ver como en las empresas LFFF se produce un incremento en el primer periodo, mientras que a partir de ahí sufre una disminución bastante relevante hasta el

periodo 2013. Como podemos observar, la tendencia en los tres tipos de empresas es a la disminución en su productividad, propiciado por un descenso tanto en el número de empleados como en la cifra de negocios.

GRÁFICO 17. PRODUCTIVIDAD

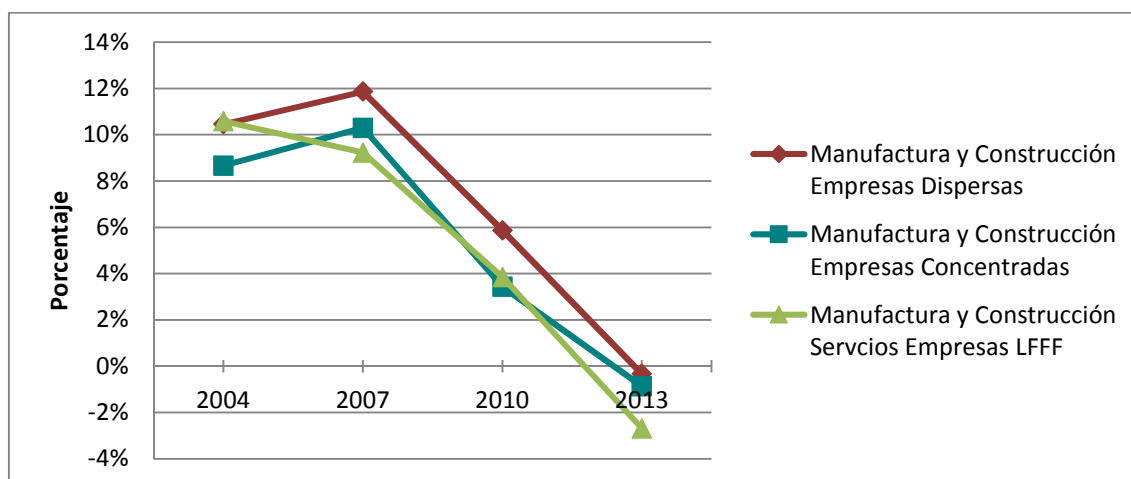


Fuente: Elaboración propia.

Una vez analizados los aspectos más ligados a la actividad empresarial, pasamos a comentar algunas cuestiones relacionadas con la rentabilidad empresarial. En concreto, a continuación desarrollaremos los resultados que se desprenden del análisis de las variables rentabilidad económica, rentabilidad financiera, endeudamiento, margen de explotación, inversión y promedio de inversión.

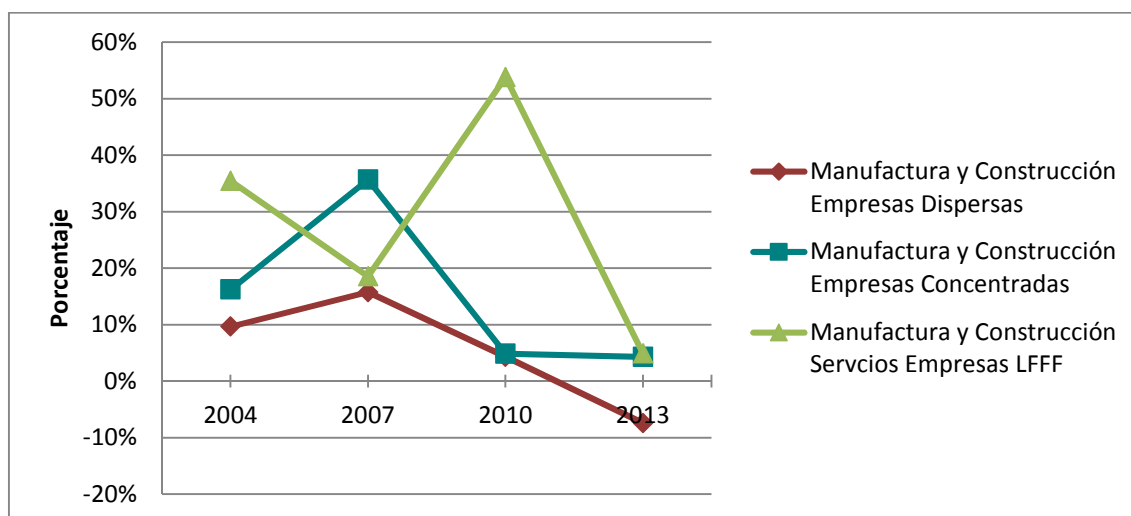
Comenzando con la rentabilidad económica, se hace referencia a la rentabilidad que obtienen las empresas mediante sus actividades de explotación, y se mide como el cociente entre el resultado ordinario antes impuestos mas gastos financieros y los activos totales.

Como era previsible, la rentabilidad económica de ambos tipos de empresas se ha visto muy mermada, en especial durante el periodo 2007-2013 (Gráfico 18). Si nos centramos en el periodo comprendido entre el 2004-2007, podemos observar como dos de los tres tipos de empresas aumentan su valor en este campo (empresas dispersas y concentradas), siendo las empresas LFFF las únicas que disminuyen su rentabilidad económica en todo el periodo de estudio. Las tres parten en el año 2004 de un valor similar, siendo las empresas LFFF las más afectadas en lo que a este valor se refiere. Todas ellas muestran unos valores negativos en el año 2013, lo que nos sugiere que este tipo de empresas han sufrido un grave reveés debido a la crisis económica.

GRÁFICO 18. RENTABILIDAD ECONÓMICA

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la rentabilidad financiera, es decir, la rentabilidad que obtienen los accionistas y propietarios, la evolución entre ambos grupos de empresas es diferente (Gráfico 19). Este ratio se ha medido como el cociente entre los resultados del ejercicio (resultados ordinarios antes de impuestos menos el impuesto de sociedades) entre los fondos propios. En concreto, los resultados muestran una gran disparidad en el comportamiento de las empresas en los años señalados. Por una parte, las empresas LFFF comienzan desde un valor nétamente superior a las otras dos, para sufrir una disminución de ese mismo durante el periodo 2004-2007, y seguir una situación opuesta en los años 2007-2010 hasta situarse en un valor muy superior a las empresas concentradas y dispersas, sufriendo finalmente una fuerte caída desde el 2010 y situarse en un comportamiento similar para el periodo 2004-2007. Por su parte, las empresas concentradas parten de una situación intermedia en el año 2004 frente a las dispersas y LFFF, siguiendo un camino ascendente hasta el año 2007 para situarse con el mayor valor en cuanto a rentabilidad financiera de las empresas estudiadas. Sin embargo, en el periodo 2007-2010 sufre una fuerte disminución del valor, estabilizando el valor desde el año 2010 hasta el año 2013, donde se sitúan con un valor similar a las empresas LFFF. Por último, las empresas dispersas van a contar con un valor inferior a las otras objeto de estudio durante todos los años de la muestra. El camino recorrido por éstas últimas representa un ascenso durante el periodo 2004-2007 para descender progresivamente a partir de ese último año hasta el 2013 y situarse con una rentabilidad financiera negativa. Los resultados muestran como las empresas más afectadas en cuanto a éste valor son las dispersas, mientras que en empresas LFFF y concentradas han sufrido grandes oscilaciones a lo largo de éstos años, pero manteniendo un mejor resultado que las dispersas.

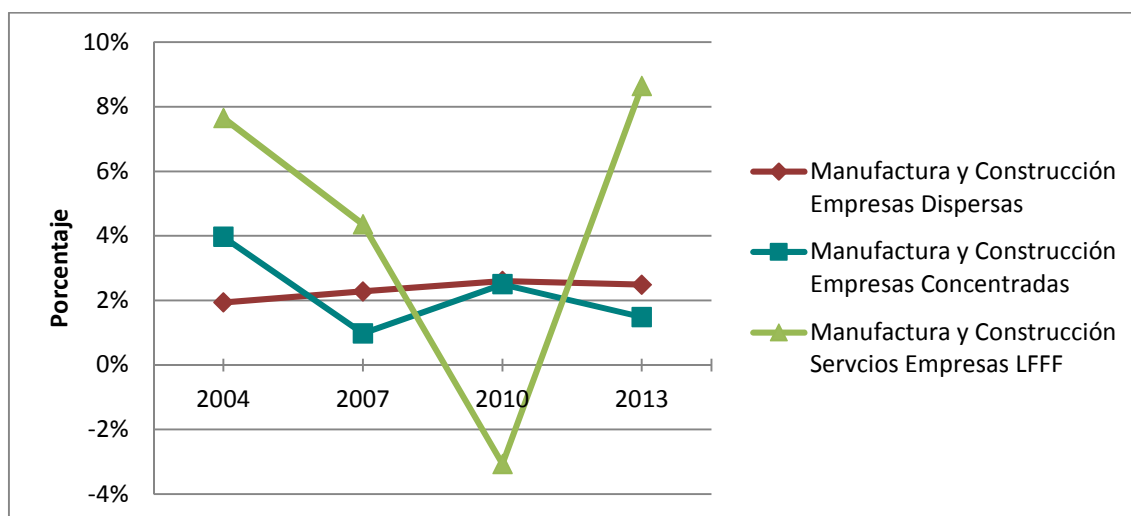
GRÁFICO 19. RENTABILIDAD FINANCIERA

Fuente: Elaboración propia.

En relación al análisis del endeudamiento, el Gráfico 8 muestra su evolución para los tres tipos de empresas estudiadas. El ratio de endeudamiento ha sido calculado como el cociente de la diferencia entre el activo total y los fondos propios, entre los fondos propios. También en este caso se observan tendencias diferentes para las empresas concentradas, dispersas y LFFF. En los años en los que se realiza el estudio podemos ver como los tres tipos de empresas toman caminos distintos en lo que al endeudamiento se refiere. El caso que más puede llamar la atención es el de las empresas LFFF, las cuales parten en 2004 de unos niveles de endeudamiento netamente superiores a las otras dos empresas estudiadas, para sufrir a partir de ese año una gran disminución en lo que a este valor se refiere y continuando hasta el año 2010, donde se sitúa en un valor inferior frente a las otras dos empresas objeto de estudio, siendo este resultado negativo. A partir del año 2010 parece que las empresas LFFF comienzan a financiarse con recursos ajenos ya que se produce un gran aumento del endeudamiento hasta 2013. Por contra, en las empresas dispersas apenas se producen grandes variaciones en lo que al endeudamiento se refiere en todo el periodo objeto de estudio.

Por otro lado, las empresas concentradas experimentan una tendencia relativamente oscilante dado que en el periodo comprendido entre 2004-2007 se produce una disminución del endeudamiento, para posteriormente aumentar en el siguiente tramo 2007-2010 y, por último, volver a reducir su endeudamiento un poco más en el último periodo de análisis comprendido entre 2010-2013.

Como podemos observar, existe una tendencia general a suavizar el valor de endeudamiento por parte de las empresas estudiadas, exceptuando el caso particular de las empresas LFFF, tendiendo a financiarse con su propios recursos. Este compromiso les lleva a tener una mayor proporción de recursos propios, lo que implica un riesgo financiero más reducido para las empresas familiares, unido a las mayores dificultades de estas empresas a la hora de financiarse en periodos de crisis (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

GRÁFICO 20. ENDEUDAMIENTO

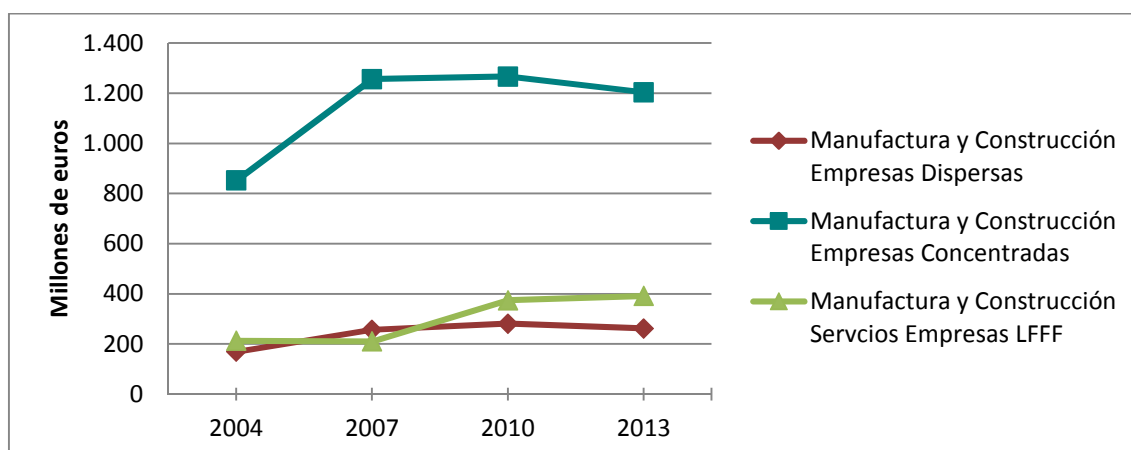
Fuente: Elaboración propia.

Continuando con el margen de explotación, tal y como se recoge en el Gráfico 21, su evolución es similar para el periodo comprendido entre 2004-2010, dado que las tres apenas experimentan ligeras variaciones en su valor de origen. Sin embargo, es a partir del año 2007 en el que los tres tipos de empresas comienzan un camino de reducción en su margen de explotación, el cual seguirá produciéndose e incrementándose a lo largo de los años de estudio. Es particularmente destacable el caso de las empresas dispersas, ya que parten de un margen de explotación muy superior a los de las empresas concentradas y LFFF, pero que en el periodo 2007-2013, produciéndose una notable caída situando el ratio en un valor negativo. Por su parte, la evolución de las empresas concentradas y LFFF es muy similar hasta el año 2010, ya que hasta ese mismo se ha producido una reducción en el valor de una forma bastante controlada. Es a partir del año 2010 donde las empresas concentradas sufren una mayor caída, mientras que las LFFF aunque no consigan frenar esa disminución si que lo hacen en menor proporción. Este ratio se ha calculado como el cociente del resultado antes de intereses e impuestos entre los ingresos de explotación. En general, son las empresas concentradas las que cuentan con un margen de explotación mayor que el resto en el periodo 2004-2010, pero con una tendencia clara a la igualdad como denota el Gráfico 21, siendo las empresas LFFF las que cuentan con un mayor valor al final del año 2013.

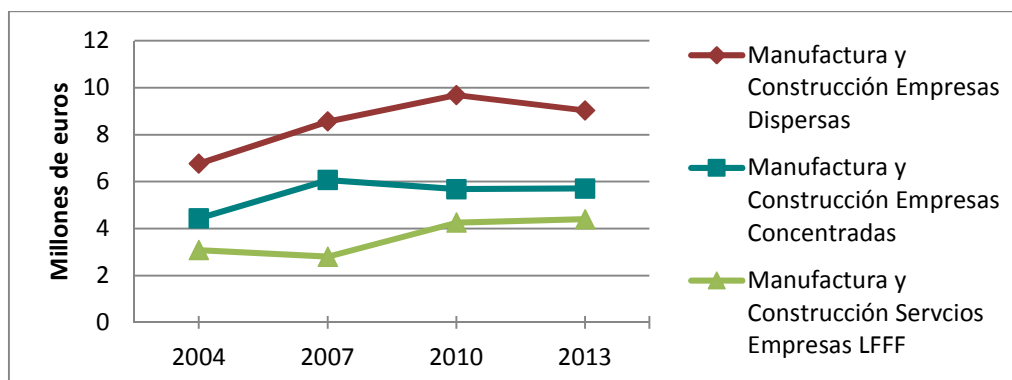
GRÁFICO 21. MARGEN EXPLOTACIÓN

Fuente: Elaboración propia.

En relación a la inversión, los Gráficos 22 y 23 resumen la información en términos absolutos y promediados, respectivamente. Comenzando con el Gráfico 22, se observa una senda similar entre empresas dispersas y LFFF, las cuales han mantenido unos datos de inversión muy similares a lo largo de los años aunque con algunas oscilaciones particulares. Por otro lado destacan las empresas concentradas ya que cuentan con un valor de inversión en términos absolutos mucho mayor a las otras dos empresas. En el periodo 2004-2007 las empresas concentradas y dispersas aumentan su valor de inversión, sobretudo las primeras, mientras que las LFFF apenas sufren variaciones con una tendencia mínima de descenso. Por el contrario, en el siguiente periodo las empresas concentradas y dispersas mantienen un valor constante, mientras que las LFFF aumentan ligeramente en lo que a inversión se refiere. Por último, el periodo 2010-2013 muestra una ligera disminución de las empresas dispersas y concentradas y una continuación ascendente de las empresas LFFF. El valor en el año 2013 es muy similar entre las empresas LFFF y las dispersas. Este resultado parece sugerir que los tres tipos de empresas han abordado la crisis intentando mantener o incrementar su inversión, haciendo un gran esfuerzo por su parte debido a la extrema situación en la que se encontraban. En cuanto al promedio (Gráfico 23), las empresas muestran una evolución ascendente si nos centramos en los datos iniciales y los finales, pero alternados con algún descenso de la inversión a lo largo de éstos años. Vemos como las empresas que cuentan unos valores promedios de inversión en todo el estudio son las dispersas, seguidas por las concentradas y por último las empresas LFFF son las que menos inversión han realizado en líneas generales.

GRÁFICO 22. INVERSIÓN

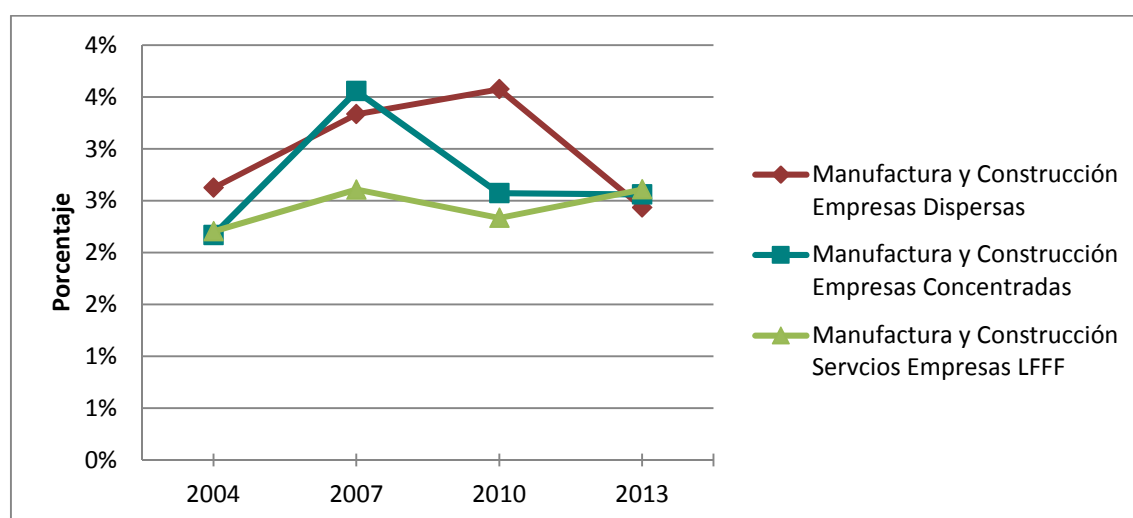
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 23. PROMEDIO INVERSIÓN

Fuente: Elaboración propia.

Por último, comentaremos los resultados relativos al análisis del coste de la deuda (Gráfico 24). Tal y como se desprende del Gráfico 24, el coste de la deuda ha seguido un camino diferenciado en cada tipo de empresa, cuyo valor en el año 2013 se ha tornado similar. En el caso de las empresas dispersas, parten de un valor superior que va aumentando de una forma estable hasta el año 2010, para sufrir una caída a partir de éste en lo que al coste de la deuda se refiere y situarse en un valor ligeramente inferior al de las otras dos empresas. Por su parte, las empresas concentradas aumentan de forma considerable en el periodo 2004-2010, situándose por encima de las empresas dispersas, para descender en el periodo siguiente hasta situarse por debajo de las anteriormente mencionadas y mantener una tendencia de estabilidad en el último periodo (2010-2013). Para finalizar, se observa que para las empresas LFFF también aumenta el coste de la deuda en el periodo 2004-2007, para posteriormente descender hasta el año 2010, donde a partir de ahí aumentarán en una cuantía no muy elevada.

GRÁFICO 24. COSTE DE LA DEUDA



Fuente: Elaboración propia.

El sector manufactura y construcción es el más castigado por la recesión sufrida. A raíz de los datos, son muy evidentes los problemas que este tipo de empresas han sufrido y siguen padeciendo en la actualidad.

Al igual que podía suceder en las empresas pertenecientes al otro sector, éstas han tomado medidas relativas a la inversión, algo vital en una situación tan complicada para poder diferenciarse frente a la competencia e incluso expandirse fuera de las fronteras de nuestra comunidad autónoma o del país.

Si bien, no hay que olvidar factores tan importantes como la rentabilidad financiera, que ha surgido un grave descenso durante estos años, algo a lo que deben enfrentarse las citadas empresas.

Pese a todo lo mencionado, estos datos ponen de manifiesto la capacidad de resistencia de las empresas del sector, ya que consiguen mantenerse a flote aun con la disminución experimentada en estos últimos años en factores vitales.

5. CONCLUSIÓN

Como indicábamos en un inicio, el objetivo del presente estudio se centraba en realizar un análisis por sectores de las Empresas Familiares cántabras con la intención de obtener información que considerábamos necesaria para conocer la importancia de las mismas dentro de la región, su nivel de crecimiento, características de empleo, endeudamiento, niveles de inversión o actuaciones con respecto a la crisis económica.

El cumplimiento del objetivo se ha abordado a través de la consulta de bases de datos, extracción de datos de interés y realización de gráficas que facilitan el análisis y comentario de las mismas para obtener las conclusiones deseadas. No obstante, es necesario comentar las limitaciones que un trabajo de las presentes características presenta para la realización de un estudio a esta escala. La disponibilidad de datos con respecto a las empresas familiares cántabras no es abundante, lo que dificulta el proceso de análisis. Por otra parte, se presenta una imposibilidad a la hora de realizar una clasificación adecuada de todas las empresas tanto familiares como no familiares existentes en cuanto a los datos relativos al número de socios o participación de la empresa.

Con respecto al análisis de los datos, podemos destacar que ambos sectores se ven afectados por la crisis económica acaecida. Sin embargo, quien sufre unos resultados más graves son las empresas pertenecientes al sector manufactura y construcción. Este dato, si bien un tanto presumible debido principalmente a la sobreexplotación del mismo y a la disminución del consumo por parte de los propios consumidores. Aunque menor, la disminución en el sector comercio y otros servicios también es representativa y muestra esa reducción en el consumo previamente mencionada.

Un problema relativo a las empresas familiares en su totalidad es que generalmente cuentan con un tamaño reducido, por tanto, la capacidad para hacer frente a este tipo de adversidades se ve mermada en gran medida. Aun así, podemos comprobar que estableciendo medidas para poder ciertos aspectos como bien puede ser la financiación externa y a su vez seguir manteniendo unos niveles de inversión adecuados, éstas han podido solventar gran parte de los problemas surgidos.

Respecto a los tipos de empresas familiares analizados (las de propiedad concentradas, las de propiedad dispersa y las de fundador solitario o empresas familiares sin implicación de familiares diferentes al fundador) son las empresas familiares de propiedad concentrada las que presentan mejores indicadores en general, de manera que puede decirse que son las que mejor han superado la crisis. Frente a ellas, las de fundador solitario que tenían algunos indicadores muy positivos al principio del periodo (sobre todo en términos de productividad) han visto deteriorarse en mayor medida su posición. Seguramente esto también puede explicarse por el hecho de que las empresas de fundador solitario aún no han desarrollado los aspectos propios de las empresas familiares que están mucho más presentes en las de propiedad concentrada.

Cabe destacar también que las empresas familiares presentan una unidad considerable en cuanto a la lucha por el mantenimiento de los empleados a pesar de la fuerte disminución en factores vitales para la subsistencia de las empresas y por consiguiente una disminución en la rentabilidad y competitividad de las mismas.

Por último, es posible deducir de la adopción de estas medidas y otras muchas, que las empresas familiares se van a centrar más en la supervivencia a largo plazo a costa de lastrar sus resultados a corto plazo.

6. BIBLIOGRAFÍA

López-Delgado, P. y Diéguez-Soto, J. (2015). Lone founders, types of private family businesses and firm performance. *Journal of Family Business Strategy*, 6(2), 73-85.

López Fernández, M. C. (Ed.), Serrano Bedia, A. M., García Piqueres, G. y Pérez Pérez, M. (2016). *La Empresa Familiar en Cantabria (2004-2013)*. Cátedra Santander de Empresa Familiar, Santander.

Instituto de la Empresa Familiar (2015). *La Empresa Familiar en España (2015)*. Instituto de la Empresa Familiar, Madrid.