



GRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CURSO 2015/2016

EL EFECTO DEL TAMAÑO EN LAS EMPRESAS FAMILIARES EN CANTABRIA

SIZE EFFECT ON BUSINESS FAMILIES IN CANTABRIA

AUTOR

SANDRA RUIZ CASTILLO

DIRECTORAS

MARIA CONCEPCIÓN LÓPEZ FERNÁNDEZ

GEMA GARCIA PIQUERES

JUNIO 2016

ÍNDICE

1.Resumen	3
2.Abstract	4
3.Introducción	5
4.Empresas familiares: concepto y características	
4.1 Concepto y principales características EF	7
4.2 Modelo de los tres círculos de la EF	9
4.3 La Empresa Familiar en España	11
4.4 La Empresa Familiar en Cantabria	12
4.5 Tipos de EF y su presencia en Cantabria	17
5.Efectos del tamaño en la gestión y resultados empresariales	25
6.Análisis del efecto del tamaño en los diferentes tipos de Empresas Familiares de Cantabria	27
7.Conclusiones	37
8.Bibliografía	39

1. RESUMEN

Uno de los objetivos de este trabajo es analizar el término de empresa familiar, destacando sus principales características, gracias a anteriores estudios de otros autores. Además se ha tratado la problemática de los ámbitos gestión, familia y propiedad que coexisten dentro de las empresas familiares a través del modelo de los tres círculos.

Veremos el impacto que las empresas familiares tienen tanto a nivel nacional como regional, además se ha realizado una comparativa de la empresa familiar y no familiar a través de la evolución de los principales ratios económico-financiero entre los periodos 2004-2013.

Posteriormente se muestran diversas clasificaciones de empresas familiares según diferentes criterios, tomando una como referencia para ver los diferentes comportamientos de éstas, de nuevo a través de los principales ratios económico-financieros.

Y el objetivo principal es definir el efecto del tamaño en la gestión de las empresas y cómo puede afectar a los resultados de las empresas. De nuevo tomando los tres tipos de empresas anteriores y separando las empresas familiares entre pequeñas y medianas se analizan los mismos ratios económico-financieros para ver los diferentes comportamientos.

Todo este trabajo se ha realizado a través del estudio de trabajos realizados por otros autores. Además los datos empleados se han extraído de SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos)

Y por último podemos ver que el tamaño si puede influir en los resultados de las empresas como puede ser el caso de las empresas de más trabajadores que obtienen mayores rentabilidades o que en las empresas de menos trabajadores hay una menor reducción del número de éstos, lo cual puede estar provocado por el compromiso con sus empleados.

2. ABSTRACT

One of the objectives in this thesis is analysed the term "Family Business" taking into account its main characteristics thanks to other authors that have dealt with the subject earlier. I have also studied aspects such as management, the family and property that coexists regarding family businesses through the three circles model.

The impact that family businesses have at the regional and national level have also been studied. Consequently, I have compared the evolution of family businesses and traditional businesses with regard to financial-economic ratios in between the periods.

Family businesses have been classified according to different criteria, taking one as a benchmark and comparing others to it, again using the financial-economic ratios I spoke of earlier.

Another objective I will demonstrate what the effect of size has in the administration of the businesses and how it can affect their bottom line. As mentioned earlier the three business types will be used separating them into small and medium ones using the financial-economic ratios to observe how they behave.

As mentioned earlier, this thesis has been carried out with the assistance of other authors. Furthermore, the data has been extracted from SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos).

It is important to note that for these businesses to be successful, their members must want and work for its continuity by maintaining good relations amongst themselves and following the established business culture.

Lastly, size is important as companies with a greater workforce obtain more profits as smaller companies tend to have smaller profits, which might have to do with the loyalty of the employees.

3. INTRODUCCIÓN

A pesar de la importancia que las empresas familiares tienen en las economías desarrolladas, hasta fechas muy recientes la empresa familiar no había despertado el interés como objeto de estudio, esto puede estar motivado por las siguientes razones Vallejo (2005):

- Los investigadores encuentran difícil estudiar de forma simultánea la familia y la empresa. Los miembros de las organizaciones tienden a ocultar o no facilitar información suficiente para conocer la influencia de las relaciones familiares en el negocio.
- La idea existente de que el trabajo y la familia son dos mundos totalmente separados e independientes.

Los objetivos de este trabajo son por un lado establecer un análisis del concepto de empresa familiar, identificar y ver sus características y por otro lado ver como se encuentran y qué importancia tienen las empresas familiares tanto en España como en Cantabria.

Para poder entender mejor este concepto de Empresa Familiar, primero lo describiremos de forma individual, según Casillas, Díaz y Vázquez (2014) la empresa se define como una institución social, económica y jurídica, cuyo fin es ofrecer un servicio o producto al mercado. Aunque esta definición es bastante básica y genérica y habría que añadirle complementos para su descripción. Mientras que la familia se define como la primera forma de agrupación social de los hombres que tiene dos fines: procurar los medios para la crianza de sus miembros y por otro lado proporcionar posibilidades de desarrollo de estos en todos los sentidos, sobre todo en lo social. La consecución de ambos fines determinará la felicidad y la estabilidad individual y colectiva de los miembros de la familia.

Este análisis se realiza desde una diversidad de perspectivas, mostrando diversos enfoques para acercarnos al concepto de empresa familiar.

Encontraremos una pequeña pincelada sobre la problemática en las empresas familiares para entender cuál es el rol que cada uno ocupa dentro de la empresa a través del modelo de los tres círculos.

Se analizará la situación y la importancia de este tipo de empresas en nuestro país y de forma numérica en Cantabria.

Se mostrarán varias clasificaciones de empresas familiares, haciendo una separación de las empresas en Cantabria en función de la estructura de la propiedad y la participación de la familia en los órganos de gobierno, elaborando a continuación un análisis de sus ratios más significativos.

A continuación se mostrarán algunas ideas sobre cómo puede influir el tamaño en la gestión de una empresa.

Y por último se realizará un análisis del comportamiento de los distintos tipos de empresas familiares en Cantabria según su tamaño, mostrando los principales indicadores.

La información y los datos empleados para este estudio se han extraído de la única fuente disponible de datos de empresas, SABI (Sistema de Análisis de Balances

Ibéricos), es una base de datos de más de 850.000 empresas españolas, donde a través de filtros las separamos entre familiares y no familiares, y realizamos análisis estadísticos y comparativos.

4. EMPRESAS FAMILIARES: CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS

4.1 CONCEPTO Y PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS EF

Existe una falta de acuerdo en la definición operativa de una empresa familiar, pero hay un consenso sobre los criterios generales para identificarlas como son el control de la propiedad, la implicación familiar y el deseo de continuidad de esta.

La mayoría de las definiciones se centran en 3 características, según el profesor Gallo (1995):

- a) La propiedad y control sobre la empresa.
- b) La dirección y gestión ejercida por la familia en la empresa.
- c) La transferencia generacional y continuidad.

Cuando nos referimos a propiedad hablamos de que la mayoría de los votos recaen sobre personas pertenecientes a la familia.

Sobre la dirección se refiere a que la familia se encuentre en determinados puestos de dirección o ejecutivos en la empresa.

Y en cuanto a la continuidad es la transferencia generacional de la propiedad y la dirección de la empresa a la siguiente generación.

Autores como Shanker y Astrachan (1996) señalan que lo importante no es distinguir entre empresas familiares y empresas no familiares, sino cómo está comprometida dicha familia en la empresa. En las empresas familiares los miembros moldean ésta de una forma distinta a las no familiares, lo que nos muestra un comportamiento diferente.

Cuadro 1: Concepto de empresa familiar.

ASPECTOS	AUTORES	BASADO EN
<u>Propiedad</u>	Aronoff y Ward, 1996; Barnes y Hershon, 1976; Barry, 1989; Church, 1996; Churchill y Hatten (citado por Handler, 1989); Donckels y Fröhlich, 1991; Gallo, 1995; Gallo y Sveen, 1991; Handler, 1989; Landsberg, Perrow y Rogolsky, 1988; Rosenblatt y otros, 1985.	Los miembros de la familia con participación en el capital y accionariado de la empresa
<u>Gestión</u>	Barnes y Hershon, 1976; Church, 1996; Gallo, 1995; Gallo y Sveen, 1991; Donchels y Fröhlich, 1991; Handler, 1989.	Participación de los miembros de la familia en la dirección y órganos de gobierno en la empresa.
<u>Continuidad</u>	Churchill y Hatten (citado por Handler, 1989); Gallo, 1995; Ward, 1988.	Supervivencia y transferencia generacional por parte de los miembros de la familia en la empresa.

Fuente: elaboración propia a partir de Basco (2005) y Casillas, Díaz y Vázquez (2014)

Siguiendo los estudios de Shanker y Astrachan (1996) las propuestas de Uhlaner (2002) y Astrachan, Klein y Smyrniotis (2002) observan dimensiones de influencia de la familia en la empresa, como son el poder, la experiencia y la cultura, elaborando la escala de medición F-PEC.

El poder es la propiedad familiar de la empresa, su influencia en la toma de decisiones y la participación de la familia en el equipo directivo, consejo de administración u órganos de gobierno.

La experiencia viene determinada por la continuidad y sucesión de la familia dentro de la empresa. Algunos autores como Daily y Thomson (1994) no consideran que una empresa es familiar hasta que no se haya producido un proceso de sucesión de la primera a la segunda generación.

La cultura se refiere a aquellos rasgos que hacen a una empresa distinta frente a otras, el grado de compromiso de la familia con la empresa y la forma en la que la familia persigue una visión familiar.

De acuerdo con la definición oficial del término Empresa Familiar acordado en 2008 por el Grupo de Empresas Familiares (GEEF) y el Board Family Business Network (FBN), asumida en España por el Instituto de la Empresa Familiar, se entiende que:

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

a) Propiedad accionarial: la mayoría de las acciones con derecho a voto 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) Control: la mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.

c) Gobierno: al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

d) Derecho de voto: 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”.

Es importante destacar que tanto ésta definición como la presentada por Gallo (1995) usan los mismos criterios.

4.2 MODELO DE LOS TRES CÍRCULOS DE LA EF

El modelo de los tres círculos explica cómo se sobreponen la familia, la propiedad y la gestión y nos permite entender la problemática de los ámbitos que coexisten en las empresas familiares.

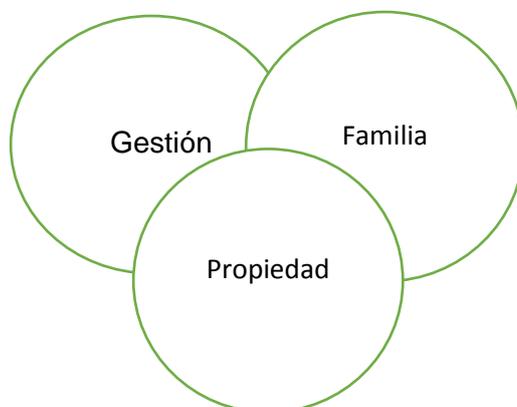


Figura 1. Elaboración propia a partir de Casillas, Díaz y Vázquez (2014)

Como vemos en la figura cada círculo representa los 3 agentes implicados en la empresa familiar y estas relaciones dan lugar a siete subgrupos distintos de personas. A continuación se realiza un pequeño análisis de mayor a menor relevancia en la empresa:

Familia, propiedad y gestión

En este subgrupo se encuentran aquellas personas que más implicadas están en la empresa. Son miembros de la familia que además de ser propietarios trabajan en la empresa ocupando puestos de dirección.

Un ejemplo son los fundadores de las empresas familiares de primera generación.

Familia y propiedad

Aquí se encuentran aquellos miembros de familias que aun queriendo estar vinculados a las empresas a través de la propiedad no ocupan puestos en éstas.

Esta situación se da en aquellas empresas de segunda generación cuando el fundador quiere dejar la empresa en manos de sus descendientes y éstos no quieren trabajar en ella aunque si quieren ser propietarios. Es conveniente no presionar a los hijos para que ocupen estos puestos porque si no es su vocación la empresa y ellos fracasarán. Eso sí, si siguen siendo propietarios deben mostrar cierto interés en las decisiones que se tomen en la empresa.

Familia y gestión

Aquellos miembros de la familia que aun no poseyendo acciones de la empresa trabajan en ella desarrollando labores directivas.

Puede ser el caso de las empresas en las que su fundador posee todas sus acciones y sus familiares trabajan en ésta aún sin tener ninguna acción de la empresa.

Propiedad y gestión

Personas que trabajan en la empresa y tienen propiedad en ella pero no son miembros de la familia que tienen el control.

Un ejemplo puede ser aquellas empresas en las que la familia controla la empresa con un porcentaje bajo pero hay socios minoritarios que pueden incorporar algún directivo propio dentro de la empresa.

Familia

Son los familiares que no poseen acciones de la empresa ni trabajan en ella. Se puede distinguir entre tres:

1. Los cónyuges (no propietarios).
2. Los hijos menores.
3. Los familiares desvinculados: los comentados anteriormente, aquellos que no tienen propiedad ni quieren trabajar en las empresas familiares pero siguen perteneciendo a la familia.

Gestión

Aquellos directivos que no tienen nada que ver con la familia y no tienen acciones de ésta. Estos profesionales son fundamentales para el funcionamiento de la empresa. Puede ser incluso el director general de la empresa ajeno a la familia.

Propiedad

En este último grupo encontramos a aquellas personas o entidades que tienen acciones de la empresa familiar pero no pertenecen a la familia ni tienen puestos directivos en éstas.

Puede ser el caso de inversores que su único interés es una rentabilidad.

El mejor modo para evitar conflictos dentro de las empresas es saber qué lugar ocupa cada uno dentro de estos roles.

4.3 LA EMPRESA FAMILIAR EN ESPAÑA

Es importante destacar la longevidad de las empresas familiares. Según la encuesta del Informe de la Empresa Familiar en España (2015), es de 33 años, muy por encima al promedio del conjunto de las empresas españolas que es en torno a 12 años, según los datos del Directorio Central de Empresas que elabora el INE.

En España el peso de las empresas familiares en la economía es arrollador puesto que suponen un 89% sobre el total de las empresas según el Informe de la Empresa Familiar en España (2015).

Datos importantes a resaltar sobre la empresa familiar en España:

- 1.1 millones de empresas familiares, (del total de 1.25 millones de sociedades mercantiles existentes).
- Crean el 70% del empleo privado.
- Generan el 60% del Valor Añadido Bruto.
- En torno a 7 millones de puestos de trabajo.
- Suponen el 57.1 del PIB del sector privado.
- Son las organizaciones con más volumen de facturación.

Las empresas familiares son, por lo tanto, la columna vertebral de la economía española.

Actualmente el ciclo generacional de la empresa muestra que un 45.7% de las empresas se encuentran en la 1ª generación, un 44.2% en 2ª generación, un 7.4% en 3ª generación y un 2.6% en 4ª o más generación.

La empresa se enfrenta a grandes cambios que hacen que se consoliden y aumenten su posición en el mercado. El aumento de la competencia y la lucha por permanecer en el mercado da nuevas oportunidades a los empresarios para mostrar su profesionalidad.

Los factores de éxito de la empresa, según el Instituto de la Empresa Familiar, se centran en seguir con la tradición de la empresa, buenas relaciones familiares, calidad en los servicios y bienes producidos, y una buena planificación a largo plazo tratando de innovar y emprender.

4.4 LA EMPRESA FAMILIAR EN CANTABRIA

A nivel regional, según la Asociación Cántabra de la Empresa Familiar, supone hoy en día el pilar más sólido sobre el que se asienta la economía. Representan un compromiso empresarial a través de la inversión y la permanencia de un empleo estable lo que se traduce en la continuidad y sucesión de la empresa familiar.

Según el informe de La empresa Familiar en España (2015) a partir de los datos extraídos de SABI y del DIRCE (Directorio Central de Empresas) se estima que en Cantabria en el 2013 las empresas familiares suponían:

- 92.1% de las empresas eran familiares.
- El peso del VAB (Valor Agregado Bruto) era del 61,8%
- Generaban el 82,5% del empleo.

A través de los datos extraídos de SABI se ha realizado una clasificación entre empresas familiares y no familiares en Cantabria, siendo 1096 y 106 respectivamente, y se han analizado los ratios económico-financieros más relevantes de los años 2004, 2007, 2010 y 2013 para ver su evolución, teniendo en cuenta el número de empresas de las cuales tenemos datos para elaborar la tabla.

Tabla 1 Evolución Cifra de Negocios Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Cifra de negocios Empresas Familiares (en millones de euros)	3.370,12	4.623,29	4.302,01	3.989,74
Variación porcentual	-	-27.10%	7.5%	7.8%
Nº Empresas Familiares con datos	816	866	1016	1019
Promedio Cifra de Negocios Empresas Familiares (en millones de euros)	4,13	5,34	4,23	3,92
Cifra de Negocios Empresas no Familiares (en millones de euros)	728,52	997,94	1.526,14	2.301,85
Variación porcentual	-	-27%	-34,7%	-33,7%
Nº Empresas no Familiares con datos	68	82	91	98
Promedio Cifra de Negocios Empresas no Familiares (en millones de euros)	10,71	12,17	16,77	23,49

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Entendemos la cifra de negocios como los ingresos de explotación de las empresas.

En primer lugar apreciamos respecto a este indicador que en las empresas familiares se produce un aumento de los ingresos de explotación en el primer trienio siendo a partir de 2007 cuando va disminuyendo dicha cifra, pudiendo deberse a la crisis económica, hasta 2013 cuando tenemos los últimos datos.

Sin embargo, esto no es así en las empresas no familiares que han visto aumentar su cifra de negocios a lo largo de los últimos años, llegando a triplicar dicha cifra.

En cuanto a los valores medios podemos ver la misma evolución en ambos tipos de empresas puesto que en el caso de las familiares se produce un aumento hasta 2007, cuando empiezan a disminuir, al contrario que en las no familiares que van en aumento desde 2004 hasta 2013.

Tabla 2 Evolución Número de empleados Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Número de empleados Empresas Familiares	16834	21800	25267	23962
Variación porcentual	-	-22,78%	-13,72%	5,45%
Nº Empresas Familiares con datos	572	713	957	989
Promedio Número de empleados Empresas Familiares	29,43	30,58	26,40	24,23
Número de empleados Empresas no Familiares	2676	3795	4149	4104
Variación porcentual	-	-29,49%	-8,53%	1,1%
Nº Empresas no Familiares con datos	52	72	86	94
Promedio Número de empleados Empresas no Familiares	51,46	52,71	48,24	43,66

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Por otro lado el número de empleados tanto en las empresas familiares como en las no familiares ha sufrido un aumento de 2004 a 2010 produciéndose en el último trienio una pequeña disminución.

Este resultado pone de manifiesto que en las empresas familiares se ha tratado de mantener el empleo a pesar de la disminución en sus ingresos como consecuencia de la profunda crisis económica atravesada.

Tabla 3 Evolución Productividad Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Promedio Productividad Empresas Familiares	251,62	263,26	247,03	231,32
Variación porcentual	-	-4,42%	6,57%	6,79%
Nº Empresas Familiares con datos	571	713	957	988
Promedio Productividad Empresas no Familiares	616,34	350,79	436,70	532,17
Variación porcentual	-	75,7%	-19,67%	-17,94%
Nº Empresas no Familiares con datos	52	72	85	94

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio se elabora a partir del cociente entre la cifra de negocios y el número de empleados de cada empresa.

Las empresas familiares tienden a ser más pequeñas en términos de ingresos y más intensivas en mano de obra. Su compromiso con el empleo es destacable, manteniendo en lo posible a sus trabajadores aunque sea a costa de perder competitividad y rentabilidad.

Otro factor a analizar es la variación de la productividad donde lo más significativo lo podemos apreciar dentro de las empresas no familiares cuando en el primer trienio se ve reducido casi a la mitad. Esto puede ser debido a que el aumento del número de empleados es superior al de los ingresos proporcionalmente. Produciéndose un pequeño aumento posteriormente, lo que puede deberse a que han sido superiores los ingresos que el aumento de los empleados.

En la empresa familiar no se aprecia una variación muy significativa que nos permita un análisis.

Tabla 4 Evolución Rentabilidad Económica Empresas Familiares y No Familiares

		2004	2007	2010	2013
Promedio Económica Familiares	Rentabilidad Empresas	7,59%	8,76%	4,40%	1,08%
Nº Empresas con datos	Familiares	781	838	1016	1019
Promedio Económica Familiares	Rentabilidad Empresas no Familiares	9,10%	9,17%	4,56%	-1,5%
Nº Empresas con datos	no Familiares	63	77	91	98

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

La rentabilidad económica es la rentabilidad que obtienen las empresas debido a su actividad y se obtiene del cociente entre el beneficio antes de intereses e impuestos más los gastos financieros y los activos totales.

Como se puede ver durante el periodo analizado se ve muy mermada la rentabilidad económica en ambos tipos de empresas llegando a ser negativo en las empresas no familiares.

En el año 2007 partían de un valor muy similar dando similar productividad al activo, pero fue a partir de entonces cuando se produjo dicha caída.

Tabla 5 Evolución Rentabilidad Financiera Empresas Familiares y No Familiares

		2004	2007	2010	2013
Promedio Rentabilidad Empresas Familiares	Financiera	9,53%	21,46%	66,74%	-1,25%
Nº Empresas con datos	Familiares	738	783	873	808
Promedio Rentabilidad Empresas no Familiares	Financiera	13,28%	17,58%	-14,05%	22,81%
Nº Empresas con datos	no Familiares	57	64	71	85

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio ha sido medido como el cociente entre los resultados antes de impuestos menos el impuesto de sociedades y los fondos propios.

Hasta 2007 parecen valores normales pero a partir de entonces se produce un cambio notable en ambos tipos de empresas apreciando que en las familiares hay un aumento importante de la rentabilidad financiera mientras que en las no familiares hay una caída alarmante hasta llegar a ser negativo. No solo se aprecia esto sino que de 2010 a 2013 en las empresas familiares hay una caída estrepitosa pasando de casi el 67% a un porcentaje negativo, sin embargo en las empresas no familiares se aprecia una recuperación favorable.

Tabla 6 Evolución Endeudamiento Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Promedio Endeudamiento Empresas Familiares	6,23%	4,27%	0,38%	4,02%
Nº Empresas Familiares con datos	822	874	1018	1020
Promedio Endeudamiento Empresas no Familiares	29,06%	2,39%	132,77%	3,35%
Nº Empresas no Familiares con datos	70	85	93	99

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio se obtiene de la diferencia entre el total del activo y los fondos propios entre los fondos propios.

Se observa una evolución muy distinta entre los dos tipos de empresas. Se puede apreciar que en el caso de las no familiares tanto en 2004 como en 2010 los ratios son muy superiores siendo en 2007 y 2013 muy similares.

Los ratios de las empresas familiares tienen una evolución más estable mientras que en las no familiares cabe destacar la enorme subida en 2010. Esto pudo estar provocado por una disminución de sus fondos propios.

Tabla 7 Evolución Margen de Explotación Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Promedio Margen de explotación Empresas Familiares	9,91%	23%	1,91%	-0,88%
Nº Empresas Familiares con datos	778	834	1015	1018
Promedio Margen de explotación Empresas no Familiares	7,98%	-6,65%	12,42%	-18,65%
Nº Empresas no Familiares con datos	63	76	89	97

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio es el resultado de la suma de los resultados antes de impuestos más los gastos financieros entre los ingresos de explotación.

En este caso también se puede apreciar un comportamiento dispar entre los dos tipos de empresas. Entre el periodo 2004-2010 vemos que las familiares tienen un ratio superior que va creciendo hasta que en 2010 disminuye. Se trata de un

comportamiento totalmente diferente a las no familiares que en el primer trienio disminuyen en el segundo aumentan y en el tercer trienio vuelven a bajar drásticamente.

Tabla 8 Evolución Inversión Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Inversión Empresas Familiares	2714,60	3873,97	4325,60	4395,36
Variación porcentual	-	-29,93%	-10,44%	-1,58%
Nº Empresas Familiares con datos	823	874	1018	1021
Promedio Inversión Empresas Familiares	3,30	4,43	4,25	4,30
Inversión Empresas no Familiares	1750,08	1972,30	4380,76	4600,47
Variación porcentual	-	-11,26%	-54,98%	-4,78%
Nº Empresas no Familiares con datos	70	85	93	99
Promedio Inversión Empresas no Familiares	25	23,20	47,10	46,47

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

La inversión la entendemos como el total del activo de la empresa.

Podemos ver que la empresa familiar tiene una media muy por debajo de la empresa no familiar. También se puede ver que la media de la empresa familiar siempre ha estado en torno al 4% mientras que la no familiar está en valores bastante superiores teniendo incluso un aumento significativo en 2010.

Tabla 9 Evolución Coste de la Deuda Empresas Familiares y No Familiares

	2004	2007	2010	2013
Promedio Coste de la deuda Empresas Familiares	1,89%	3,08%	2,54%	2,60%
Nº Empresas Familiares con datos	781	838	1018	1020
Promedio Coste de la deuda Empresas no Familiares	2,12%	1,92%	1,38%	3,94%
Nº Empresas no Familiares con datos	63	77	93	99

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio es el cociente entre los gastos financieros y la diferencia del total activo menos los fondos propios.

Por último podemos ver que aunque son porcentajes muy similares en el caso de las empresas familiares se puede apreciar en 2007 y 2010 que su coste de la deuda es superior. Esto puede ser provocado según el Informe de la Empresa Familiar en España (2015) porque las empresas familiares tienen más dificultades a la hora de financiarse y más en tiempos de crisis.

4.5 TIPOS DE EF Y SU PRESENCIA EN CANTABRIA

Aunque las empresas familiares tienen un comportamiento diferente al resto, dentro de las propias empresas familiares existe cierta heterogeneidad.

Existen varios criterios para hacer una clasificación de las empresas familiares. Pueden emplearse criterios sociodemográficos destacando factores como el tamaño, la edad de la empresa, el sector de la actividad, forma jurídica, etc. Otro criterio podría ser el grado generacional o el nexo de unión existente entre la familia y la empresa. A continuación analizaremos estos tres tipos de empresas:

- **Empresas familiares en función de criterios sociodemográficos:** aspectos como el tamaño, la edad, el sector de actividad, su forma jurídica o el ámbito demográfico.
- **Empresas en función del grado generacional:** consiste en el nivel generacional en el que se encuentra la empresa:
 - Empresas en primera generación (fundador): son aquellas en las que el propio fundador controla la empresa. Algunos autores consideran que en este tipo de empresas debe encontrarse algún miembro de la siguiente generación (hijos, sobrinos, etc.) ejerciendo algún tipo de función (trabajando, miembro del consejo de administración, propietario, etc.) para poderse considerar como tal. La propiedad puede ser única o de varios propietarios pudiendo ser compartida con miembros de la familia o socios ajenos a ella.
 - Empresas en segunda generación (empresa de hermanos): aquellas en las que el fundador ha pasado el control de la empresa a sus hijos o sobrinos. La propiedad suele ser de varios hermanos. El control de la gestión puede estar en manos de profesionales externos o incluso puede estar dirigida entre familiares y profesionales externos de forma conjunta. En el caso de que los hermanos dirijan la empresa, lo más común es que sea uno solo quién tenga la mayor responsabilidad y liderazgo.
 - Empresas en tercera y siguientes generaciones (federación de primos): aquí se encuentran los nietos, bisnietos, etc...del fundador, los propietarios y directivos de la empresa familiar.
- **Empresas familiares en función del nexo de unión entre la familia y la empresa:** este tipo de empresas surgen al considerar dos aspectos esenciales:

1. La voluntad de continuidad de la empresa familiar.
2. El tipo de relación de los miembros de la familia en la empresa.

Este análisis presentado por Gallo (1993) propone cuatro tipos de empresas familiares:

- Empresa de trabajo familiar (ETF): aquella en la que los dueños tienen intención de seguir juntos con la propiedad y en la que muchos de los miembros de la familia trabajan en la empresa, incentivándoles a formarse para desempeñar adecuadamente las funciones dentro de ésta. Se promueve que los hijos trabajen en la empresa del padre sin coartar la decisión de los descendientes.
- Empresa de dirección familiar (EDF): al igual que en la anterior los propietarios tendrían intención de seguir unidos con la propiedad pero buscan que sólo

algunos de los miembros de la familia trabajen en ésta, siendo aquellos más formados y capacitados quienes ocupen cargos de responsabilidad, miembros del consejo de administración o en la dirección. El resto de miembros se mantiene vinculado a la empresa pero solo como accionistas pasivos.

➤ **Empresa familiar de inversión (EFI):** en este tipo de empresa los dueños continúan unidos invirtiendo en actividades del negocio, siendo ésta su única forma de participación en la empresa, es decir tomando decisiones de inversión y controlando dichas inversiones y no tanto en la dirección de la empresa. Se pretende maximizar la rentabilidad que pueden obtener los miembros de la familia de los negocios en los que esta participa.

➤ **Empresa familiar coyuntural (EFC):** los miembros de la familia están unidos como propietarios pero sólo por herencia, es decir que si tienen oportunidad de vender lo harían sin preocuparse por la unión de su empresa con la familia. No se busca mantener ni la propiedad ni su gestión.

Según el Informe La Empresa Familiar en España (2015) editado por el Instituto de la Empresa Familiar (2015) para definir los tipos de empresa familiar se recurre a dos dimensiones: la empresarial y la familiar. La empresarial se fija en la actitud estratégica e innovadora de la empresa mientras que la familiar se fija en el protocolo, la formación familiar, la valoración de acciones y el conocimiento de los beneficios existentes.

De estas dimensiones surgen los siguientes tipos de empresas:

- **Empresas familiares con Predominio de la dimensión Familiar (PF):** solo 1 de cada 10 son de este tipo. Son las más consolidadas y con mayor preocupación por la transmisión de la empresa. Son las de mayor tamaño y las más multigeneracionales.
- **Empresas familiares con Predominio de la dimensión Empresarial (PE):** Alrededor del 30% pertenecen a este tipo. En ellas hay una menor presencia de familiares en la dirección. Tienen un mayor nivel de internacionalización y reparto de beneficios.
- **Empresas familiares con Déficit de la dimensión Familiar (DF):** También el 30% pertenecen a este tipo. Son aquellas más jóvenes y de menor tamaño. Son dirigidas por su creador y son las que menos beneficios reparten.
- **Empresas familiares en Déficit de la dimensión Empresarial (DE):** El otro 30% lo encontramos en este tipo de empresas. En este tipo de empresas el gerente cuenta con más años frente a la empresa. Se diferencia de la DF por una mayor atención a temas familiares pero también un menor nivel de internacionalización.

Ward y Dolan (1998) parten de la propiedad de la empresa centrándose en la distribución del poder de voto:

- **Empresas familiares de propiedad y dirección conjunta:** Se rigen por la autocracia y se dirigen por uno o dos de sus fundadores, dependiendo de ellos su permanencia y su éxito.

Dentro de esta clasificación surgen otros 4 tipos:

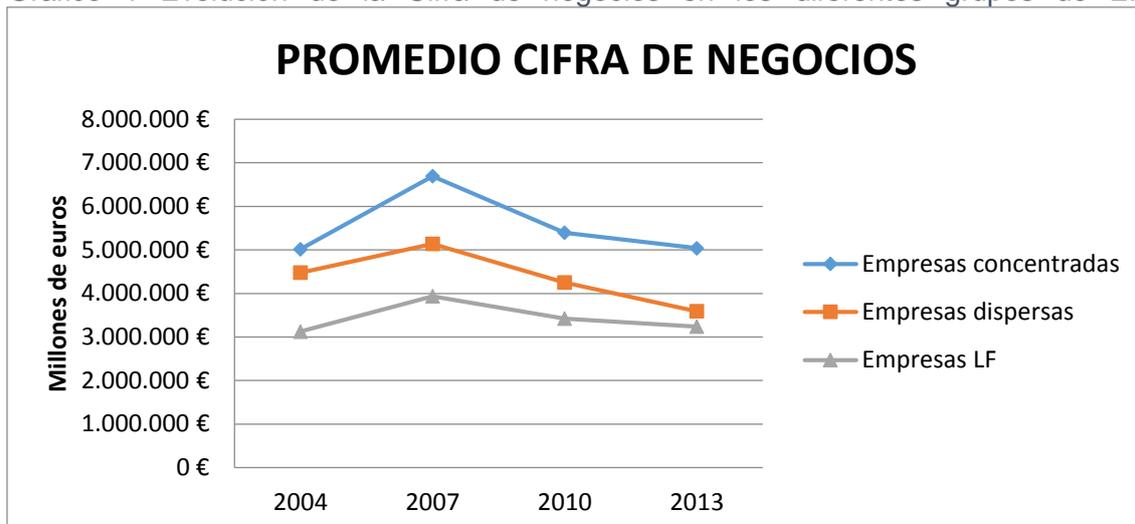
- De propiedad única: una sola persona que suele ser el fundador tiene el 100% del poder de voto.
- De propiedad matrimonial: una persona que suele ser el fundador posee junto a su cónyuge cada uno el 50%.
- De propiedad única o matrimonial con participación de los sucesores: bien una persona que suele ser el fundador, o bien éste y su cónyuge controlan la propiedad del capital pero alguno de sus sucesores tienen participación en dicha propiedad.
- De propiedad de los sucesores con participación de los progenitores: el poder de voto lo tiene una única persona mayoritariamente de la siguiente generación pero uno o ambos progenitores todavía tienen participación en el capital.
 - **Empresas familiares sociedad de hermanos:** aquella formada bien por ocho o menos hermanos, bien por cuatro o menos primos. Empresas familiares no controladas por hermanos sino por primos u otros descendientes pueden ser tratadas como este tipo de empresas. Estas a su vez pueden dividirse en:
 - De propiedad conjunta o equidistribuida: el poder de voto está distribuido de forma más o menos igualitaria.
 - De socio controlador: uno de los propietarios tiene el control efectivo y poseyendo el mayor poder de voto quedando en manos de los demás socios el resto de poder de voto.
 - **Empresa familiar consorcio de primos:** el poder de voto está repartido bien entre nueve o más hermanos, bien entre cinco o más primos.

Y para finalizar con las clasificaciones de empresas familiares a continuación tenemos la que usaremos para realizar éste análisis de las empresas Cántabras. Lo realizaremos mediante filtros en SABI que nos permite catalogarlas en función de la estructura de la propiedad y la participación de la familia en los órganos de gobierno. Diferenciando entre los siguientes grupos:

- **Empresas familiares de propiedad concentrada:** son aquellas en las que existe un accionista mayoritario, o bien un grupo de accionistas significativos.
- **Empresas familiares de propiedad dispersa:** empresas en las que no existe un accionista mayoritario.
- **Empresas de fundador LoneFounder (LF):** son las que no hay implicación de familiares diferentes del fundador en propiedad, gestión o gobierno de la compañía Miller, Le Breton-Miller y Lester (2011) y Miller, Le Breton-Miller, Lester y Cannella (2007).

A continuación analizamos el comportamiento de los principales indicadores económico-financieros de los tres tipos de empresas:

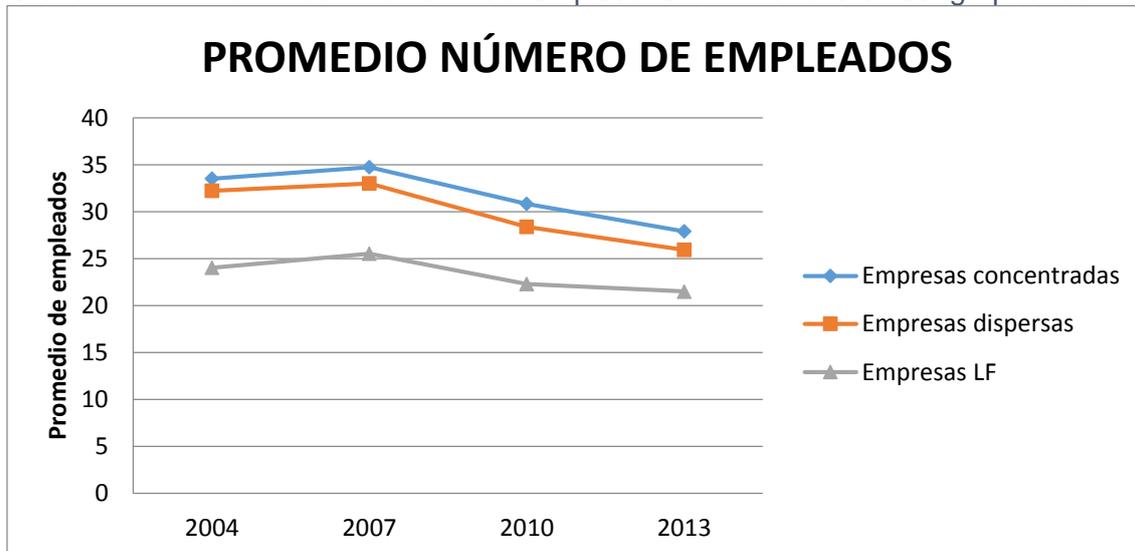
Grafico 1 Evolución de la Cifra de negocios en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En cuanto al promedio de la cifra de negocio podemos ver que en las tres clasificaciones de empresas surge un mismo comportamiento. En el primer trienio vemos un aumento de la cifra de negocios mientras que a partir de la crisis económica se produce una disminución de los ingresos.

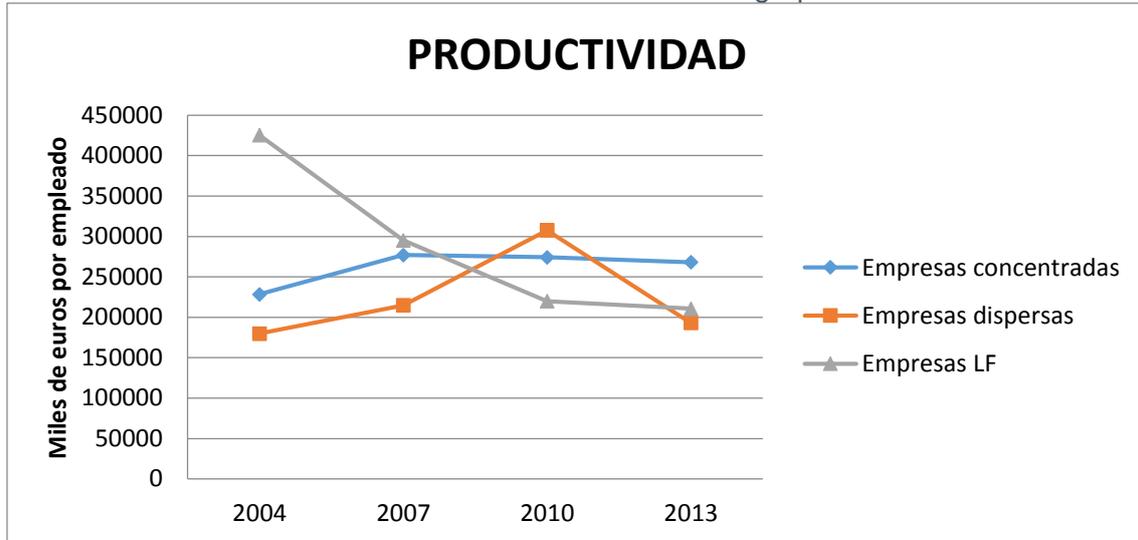
Grafico 2 Evolución del Número de empleados en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Así mismo vemos que surge el mismo efecto en cuanto al promedio del número de empleados. Hasta 2007 existe un pequeño crecimiento en la contratación de empleados hasta que se produce la crisis económica de 2008 que provoca una caída en los puestos de trabajo.

Grafico 3 Evolución de la Productividad en los diferentes grupos de EF

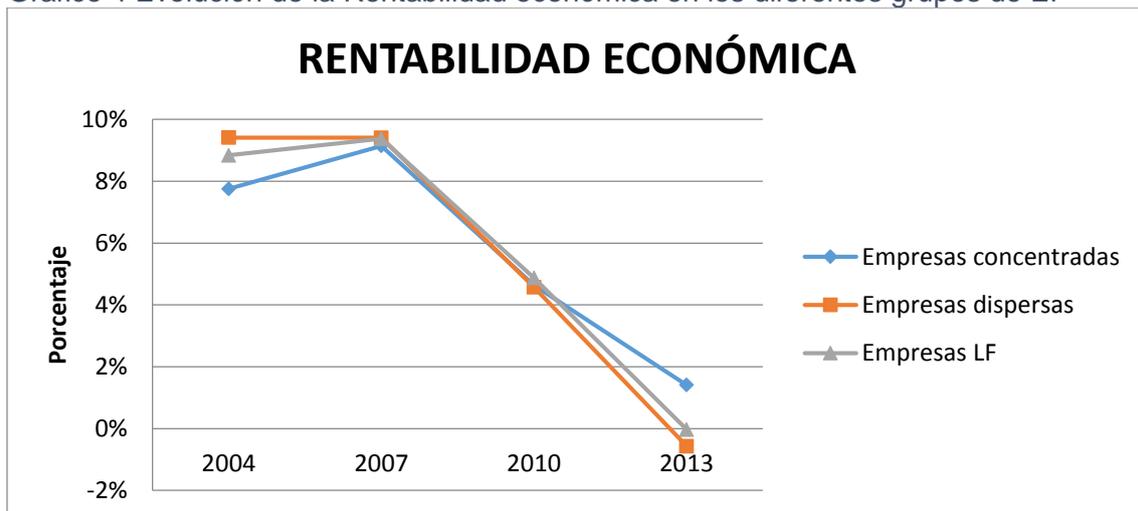


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En este indicador, sin embargo, vemos un comportamiento diferente. Esto puede ser en el caso de las empresas dispersas como vemos en 2010 por unos ingresos superiores proporcionalmente al número de empleados, pasando a ser todo lo contrario en 2013 cuando parece que dichos ingresos son inferiores respecto al número de empleados.

Es en las empresas concentradas donde vemos un comportamiento más razonable ya que los ingresos a partir de 2010 disminuyen a la par que el número de empleados. Y por último cabe destacar la evolución de las empresas LF donde vemos que aunque hay unos ingresos muy similares al resto de las empresas es en el número de empleados donde se distingue de éstas, habiendo un número superior de trabajadores.

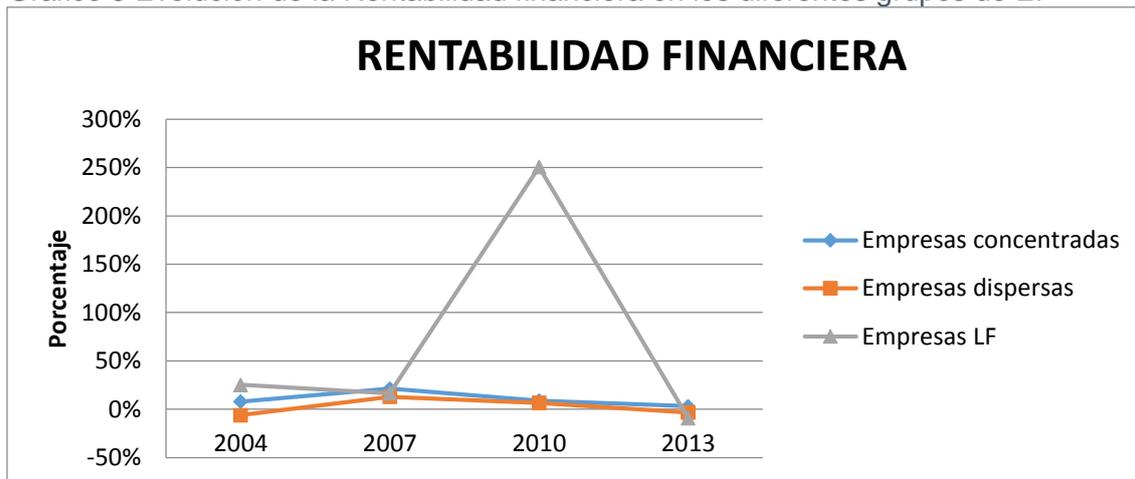
Grafico 4 Evolución de la Rentabilidad económica en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En cuanto a la rentabilidad económica se aprecia el mismo comportamiento en los tres tipos de empresas con un aumento en el primer trienio y una disminución hasta progresiva hasta 2013 donde llega a ser negativa.

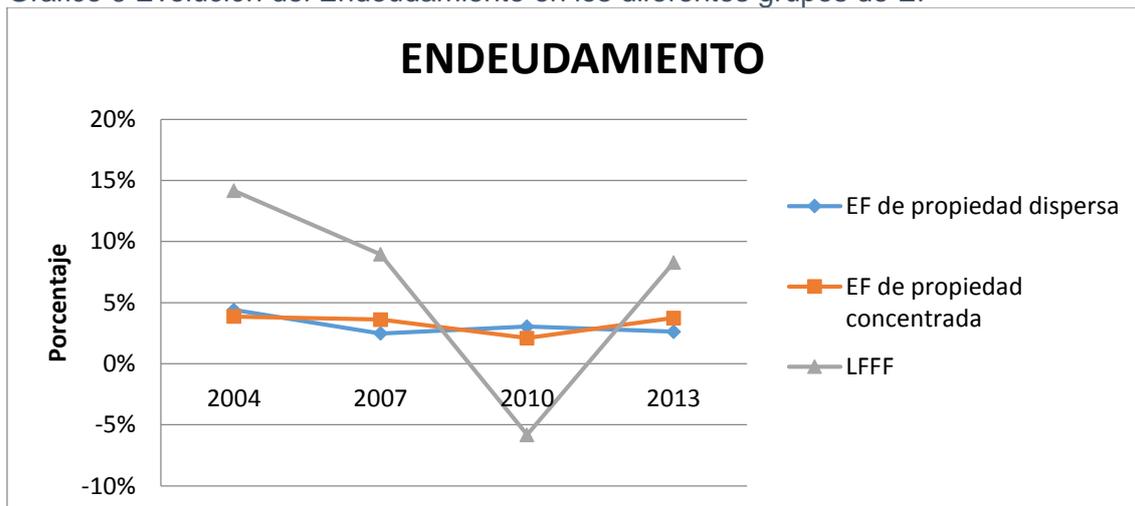
Grafico 5 Evolución de la Rentabilidad financiera en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En la rentabilidad financiera vemos claramente que en 2010 las empresas LF consiguen una rentabilidad financiera muy elevada la cual cae en picado en el último trienio llegando a ser negativa.

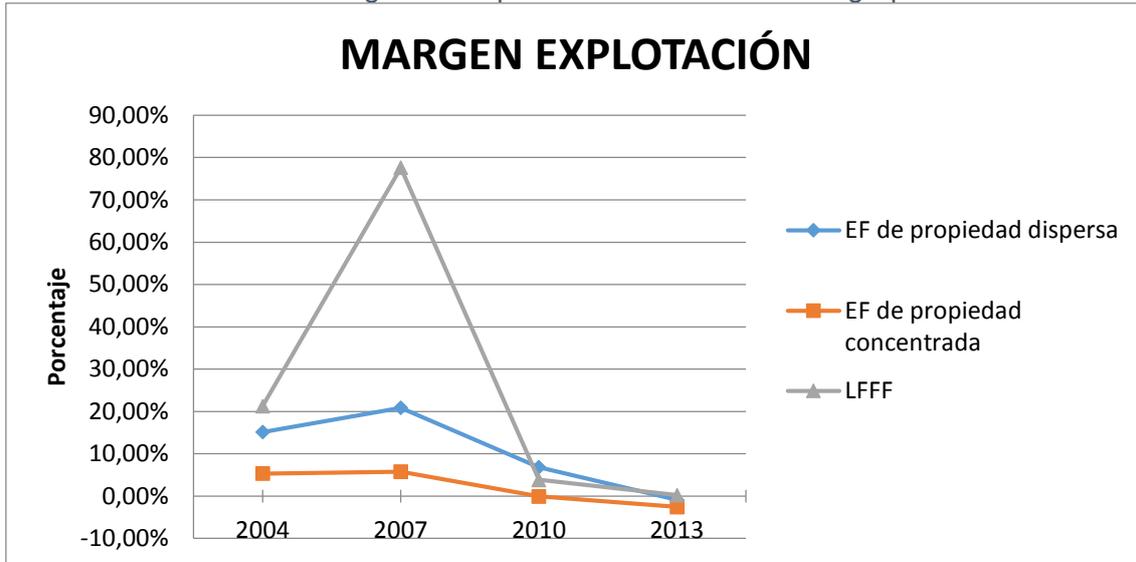
Grafico 6 Evolución del Endeudamiento en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En este gráfico podemos observar que las empresas de propiedad dispersa y las concentradas tienen un comportamiento similar manteniendo constante el ratio en torno al 3%. No es el caso de las LF las cuales tienen una caída muy grande hasta 2010 y es en el último trienio cuando tienen una recuperación poniéndose incluso por encima de las concentradas y dispersas.

Grafico 7 Evolución del Margen de Explotación en los diferentes grupos de EF

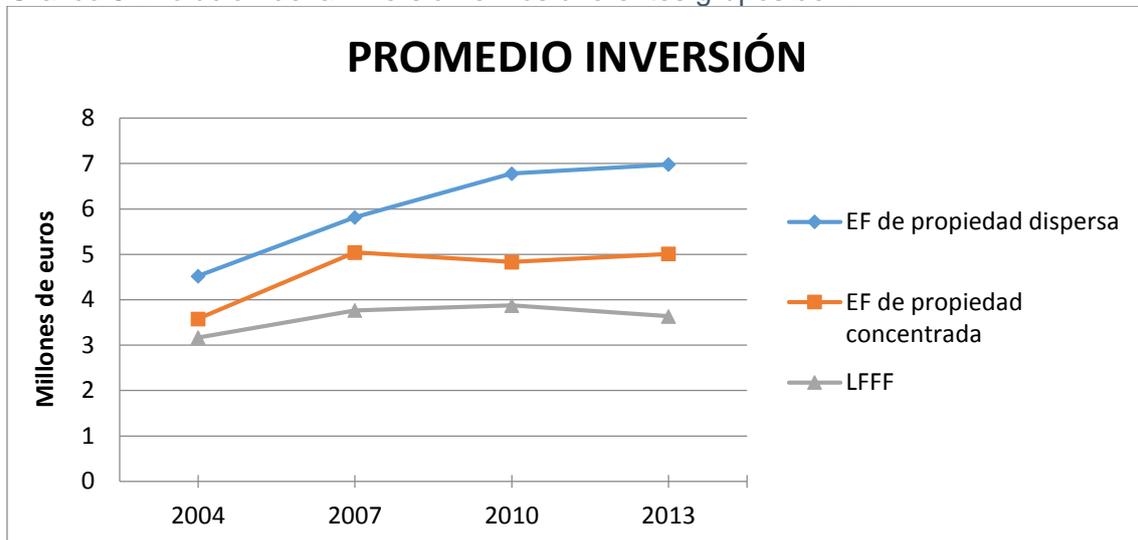


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En el caso del margen de explotación podemos ver un comportamiento similar de nuevo entre las dispersas y concentradas aunque en el caso de las dispersas tienen unos ratios superiores a las concentradas.

En cuanto a las LF también en este caso vemos un comportamiento diferente al resto puesto que en el primer trienio tiene un crecimiento muy superior al resto y en el segundo una caída alarmante.

Grafico 8 Evolución de la Inversión en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

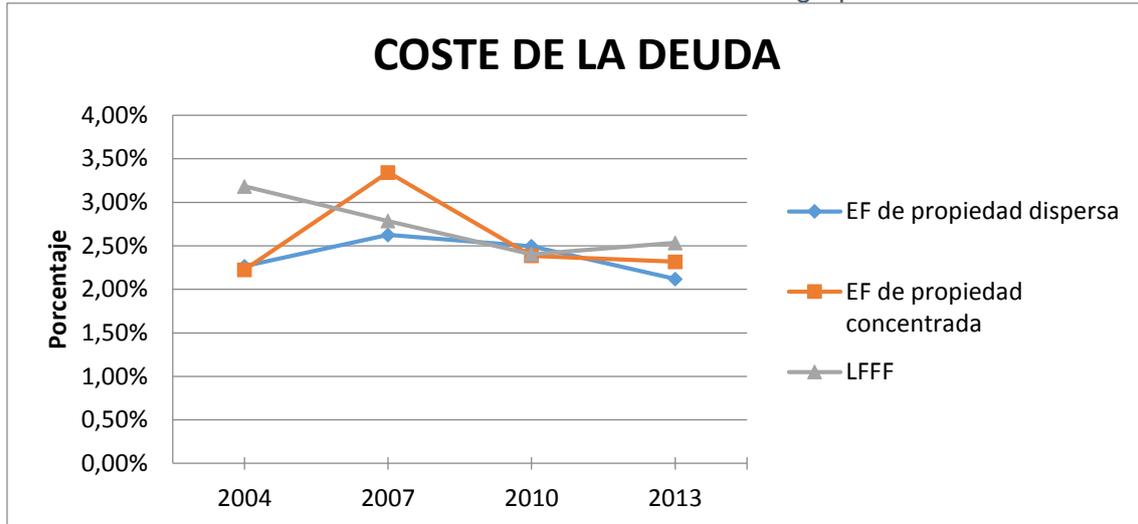
En cuanto a los niveles de inversión promedio podemos observar que las empresas de propiedad dispersa son las que tienen mayores niveles y las LF los menores niveles.

Las empresas de propiedad dispersa tienen un crecimiento constante.

En el caso de las concentradas se puede ver que en el segundo trienio tiene una caída en la inversión pero se recupera en el último trienio.

Las LF sin embargo crecen hasta 2010 y es ahí cuando tienen una bajada de la inversión pero siempre rondando el 3% por lo cual no sufre grandes cambios.

Grafico 9 Evolución del Coste de la Deuda en los diferentes grupos de EF



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Y por último en el Coste de la deuda podemos ver comportamientos muy diferentes. Las empresas de propiedad dispersa crecen en el primer trienio y a partir de ahí tienen una pequeña disminución.

En el caso de las concentradas se puede ver una subida en el primer trienio pero en 2010 vuelve a caer a valores de 2004.

Y por último las LF tienen una disminución pero siempre rondando valores similares.

5. EFECTOS DEL TAMAÑO EN LA GESTIÓN Y RESULTADOS EMPRESARIALES

No hay un solo criterio para definir el tamaño de una empresa, pueden existir muchas variables como por ejemplo el número de empleados, el total de su activo, su rentabilidad, su cifra de negocios, etc.

Actualmente disponemos de numerosos trabajos realizados sobre las empresas españolas Rodríguez y Gómez (2004):

Es el caso de los profesores Bueno y Lamothe (1986) quienes analizaron la relación entre el tamaño y la rentabilidad empresarial. Definen el tamaño a través del número de trabajadores, el volumen de ventas y el importe de fondos propios, y la rentabilidad como el rendimiento de los fondos propios, usando el beneficio neto y el importe del cash-flow para medir dicho rendimiento. Con esto concluyeron que no existen pruebas que indiquen que un mayor tamaño produzca una rentabilidad superior.

El profesor Suárez (1997) previa agrupación de las empresas según el sector al que pertenecen llegó a la misma conclusión, es decir, que no parece existir relación entre el tamaño y la rentabilidad de las empresas.

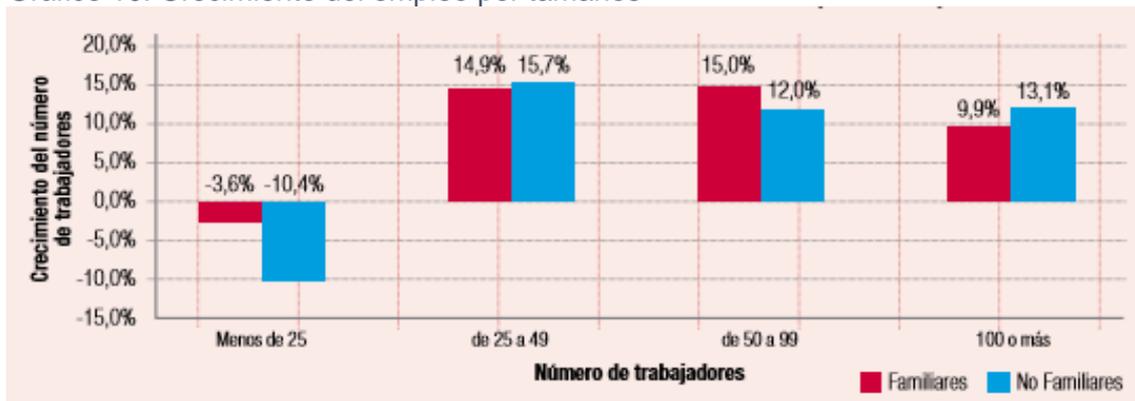
Todo lo contrario que el estudio de los profesores Ferruz y González (1994) quienes llegaron a la conclusión de que existe una moderada relación entre el tamaño y la rentabilidad, definiendo el tamaño como función multicriterio de las variables beneficio neto, fondos propios y cash-flow.

Otro estudio del profesor Martín (1996), en su tesis doctoral, analiza la influencia del tamaño y el sector de las empresas, concluyendo que estas variables influyen en las empresas pero no es hasta que alcanzan un determinado tamaño cuando se acentúan los efectos del sector, hasta entonces son muy similares independientemente de su actividad.

Destacamos el trabajo de los profesores Calvo-Flores, García y Arques (2000) quienes analizaron el impacto del tamaño, la antigüedad y la actividad en el riesgo financiero a través de cuatro indicadores: la autonomía financiera, el capital circulante sobre el activo, la capacidad de devolución de la deuda y la rentabilidad económica. De este análisis se extraen dos conclusiones: a menor tamaño implica un mayor riesgo financiero y que en el periodo 1994-1998 la industria española redujo sus niveles de riesgo sobre todo en aquellas empresas de mayor dimensión.

Datos del Informe de la Empresa Familiar en España (2015) nos muestran que solo en las empresas de menor tamaño se produce una reducción del número de empleados, menor en las empresas familiares, esto es consecuencia del mayor compromiso con sus empleados. En el caso de las empresas entre 50 y 100 trabajadores la creación de empleo es superior en las empresas familiares.

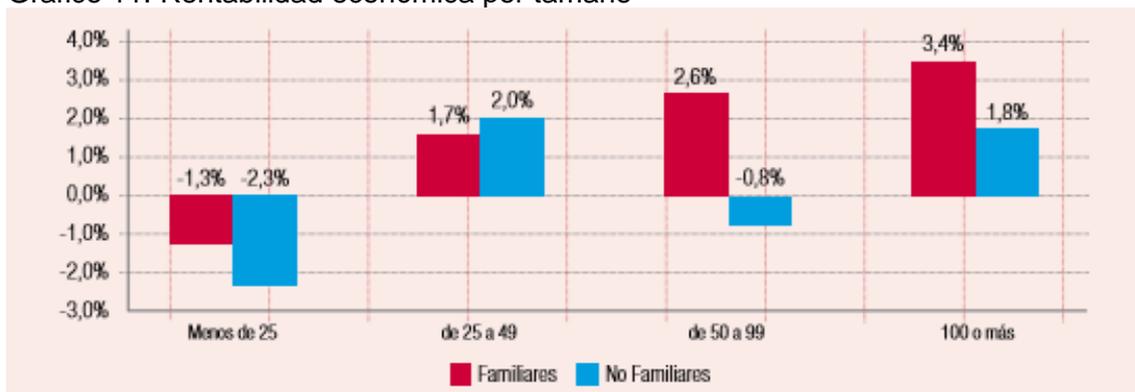
Gráfico 10: Crecimiento del empleo por tamaños



Fuente: Informe de la Empresa Familiar en España (2015)

También nos muestra la relación positiva entre tamaño y rentabilidad salvo en las empresas no familiares medianas. También se puede ver que las empresas familiares que superan los 50 trabajadores son capaces de obtener rentabilidades económicas superiores a las no familiares. Esto es significativo porque rompe con la idea de que las empresas familiares son más pequeñas y menos rentables que las no familiares.

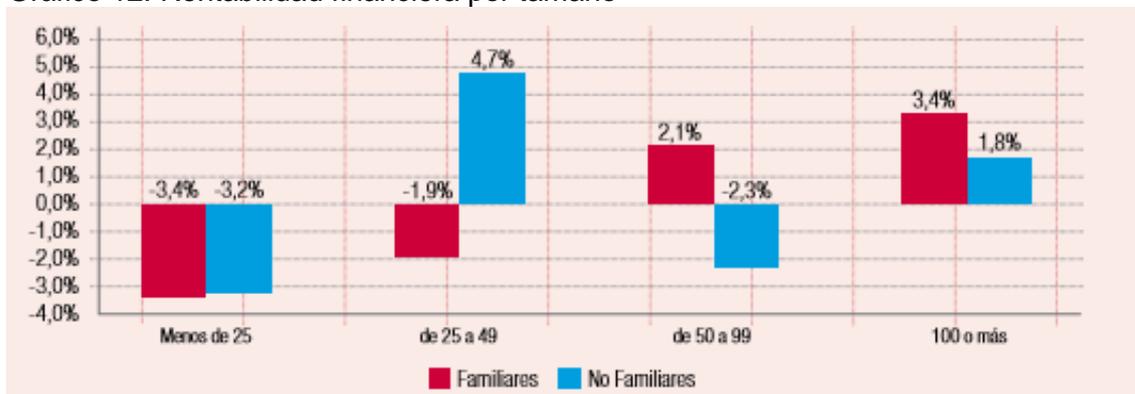
Gráfico 11: Rentabilidad económica por tamaño



Fuente: Informe de la Empresa Familiar en España (2015)

Se observa la relación positiva entre el número de trabajadores y la rentabilidad financiera, especialmente en las empresas familiares cuando éstas superan los 50 trabajadores consiguen obtener rentabilidades superiores a las no familiares.

Gráfico 12: Rentabilidad financiera por tamaño



Fuente: Informe de la Empresa Familiar en España (2015)

6. ANALISIS DEL EFECTO DEL TAMAÑO EN LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS FAMILIARES DE CANTABRIA

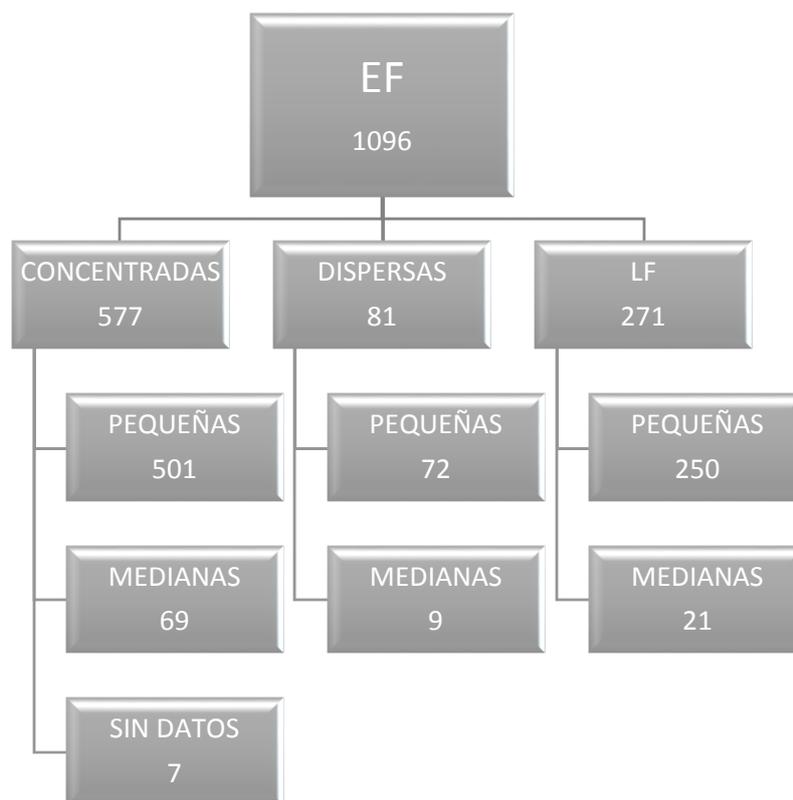
Existen factores específicos de las empresas familiares que limitan su tamaño, entre los que podemos destacar el sector donde operan o el número de empleados de las empresas.

En este apartado nos centraremos en el número de empleados identificando aquellas empresas pequeñas con menos de 50 empleados y las medianas que tienen 50 o más empleados con un máximo de 250.

Las empresas más grandes tienen un mayor dinamismo estratégico con acceso a nuevos negocios y mercados, una mayor propensión a la innovación, una internacionalización superior y una planificación que les permite fijar sus objetivos a medio y largo plazo.

Es importante mostrar el tamaño de la muestra en la clasificación, lo cual lo mostramos en el grafico siguiente.

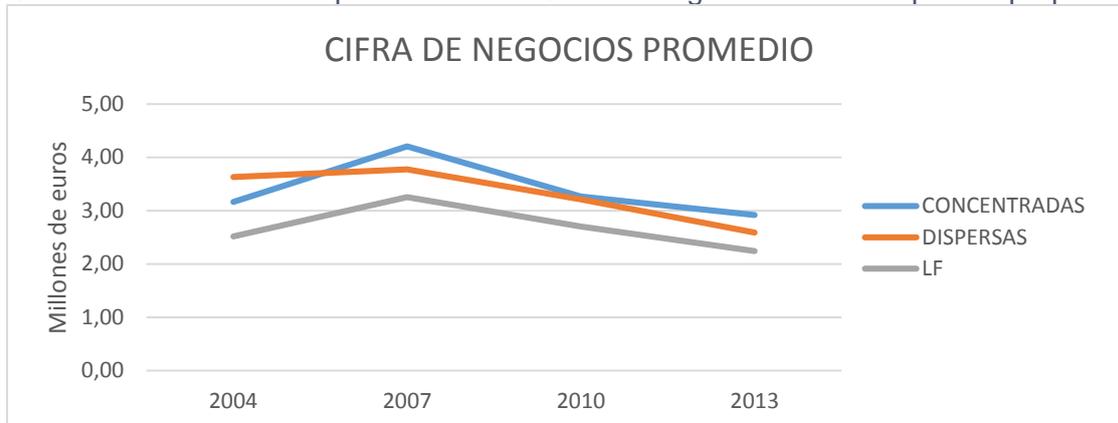
Grafico 13: clasificación por tamaño de la tipología de empresas familiares.



Fuente: elaboración propia.

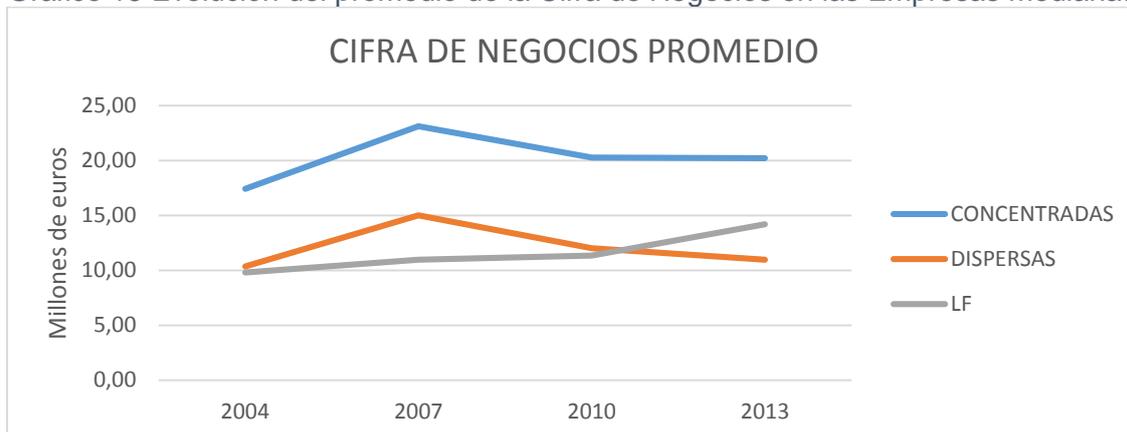
Se analizan a continuación los resultados obtenidos a través del SABI de los principales factores económico-financieros.

Grafico 14 Evolución del promedio de la Cifra de Negocios en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 15 Evolución del promedio de la Cifra de Negocios en las Empresas medianas.

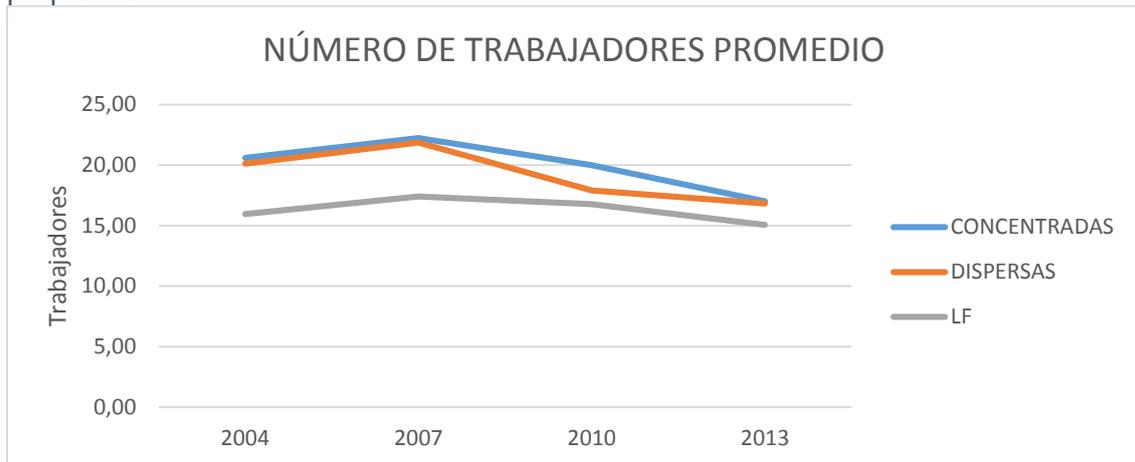


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio no muestra nada significativo dentro de las empresas pequeñas puesto que tienen el mismo comportamiento, teniendo un pequeño aumento de los ingresos en el primer trienio y un pequeño declive a partir de ese momento.

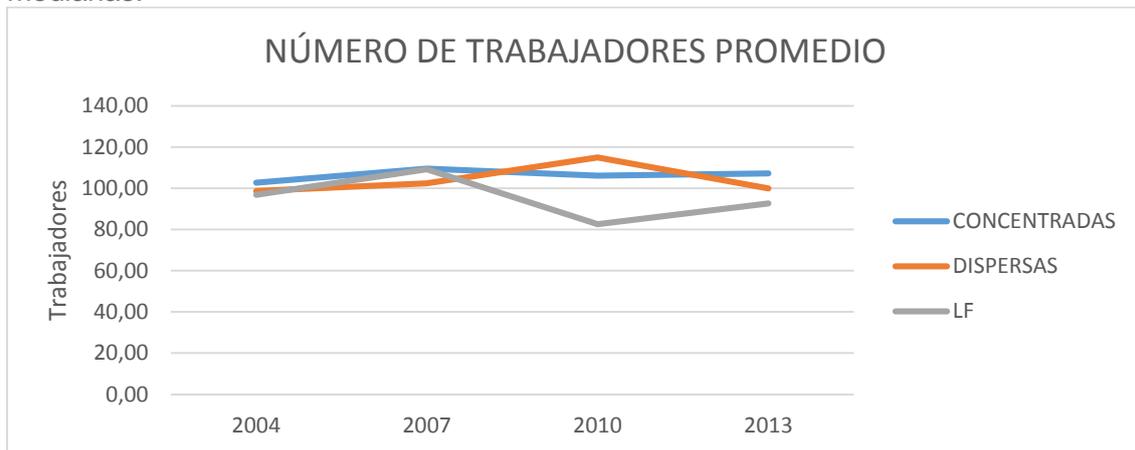
Sin embargo, no es así en las empresas medianas donde podemos observar que de 2007 a 2010 hay una mayor caída en los ingresos de las Empresas con propiedad concentrada, teniendo de igual forma una mejor recuperación en el último trienio de 2010 a 2013.

Grafico 16 Evolución del promedio del Número de trabajadores en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 17 Evolución del promedio del Número de trabajadores en las Empresas medianas.

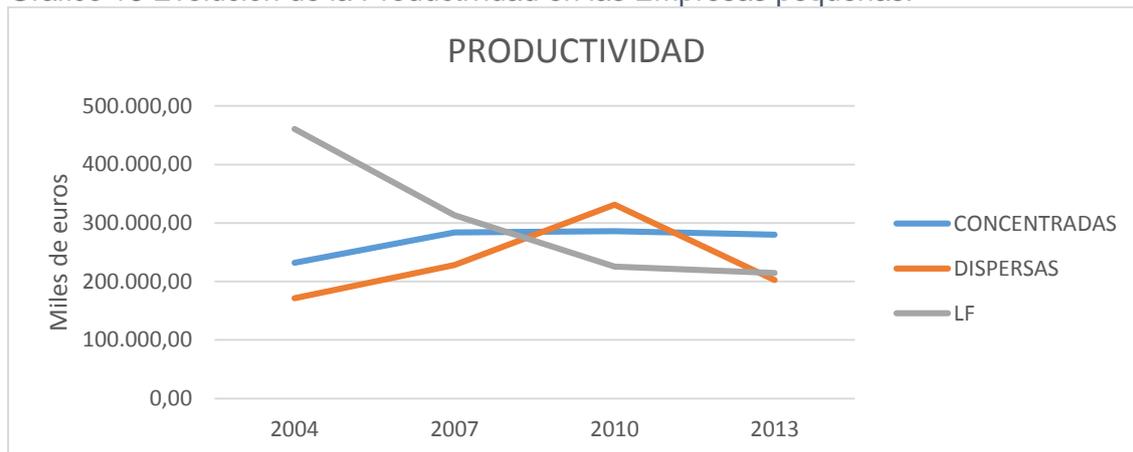


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Si observamos la media de los trabajadores dentro de las empresas pequeñas no difieren entre ellas puesto que en el primer trienio hay un pequeño aumento en el número de trabajadores descendiendo hasta 2013.

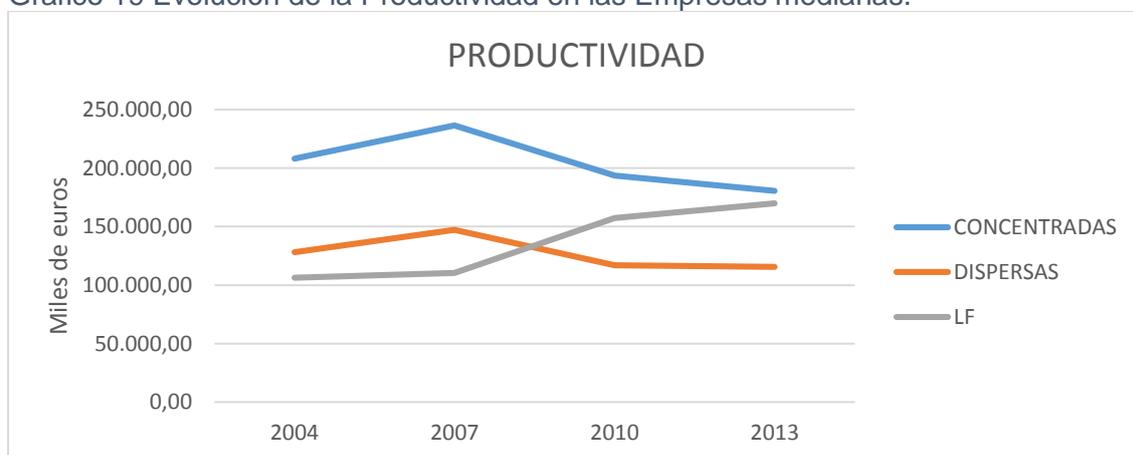
En el caso de las empresas medianas ocurre de forma similar destacando como dato relevante que en el segundo trienio las empresas LF sufrieron un mayor descenso que el resto recuperándose al mismo nivel que las concentradas y dispersas en 2013.

Grafico 18 Evolución de la Productividad en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 19 Evolución de la Productividad en las Empresas medianas.

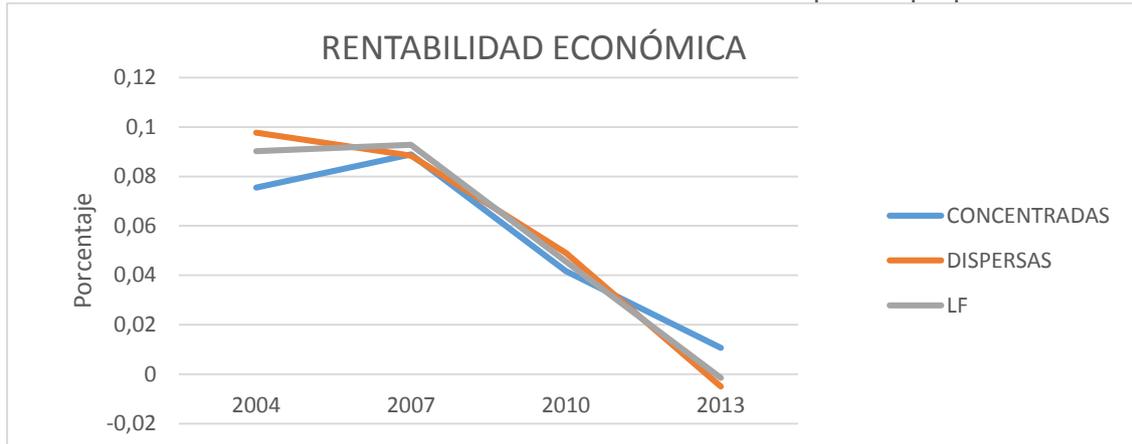


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Es en la Productividad donde se puede observar un comportamiento diferente entre ellas. En el caso de las empresas pequeñas se observa que mientras que las concentradas y las dispersas se comportan de una forma similar las LF van en descenso lo cual puede ser provocado por una disminución de los ingresos superior al descenso en el número de empleados que tienen.

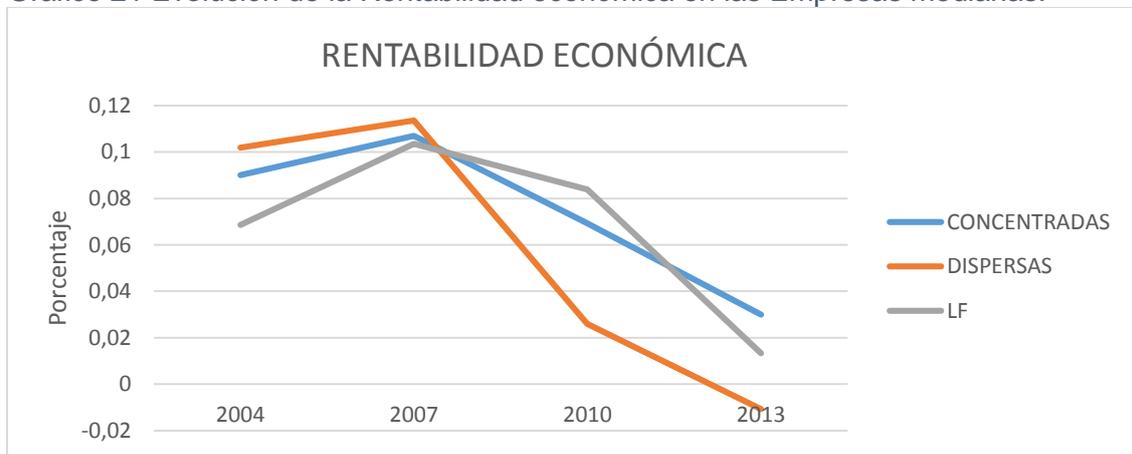
En las empresas medianas ocurre lo mismo, las LF se comportan de forma diferente, cuando a partir de 2007 sufren un aumento de la productividad, es el momento en que las concentradas y las dispersas comienzan a disminuir dicha productividad.

Grafico 20 Evolución de la Rentabilidad económica en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 21 Evolución de la Rentabilidad económica en las Empresas medianas.



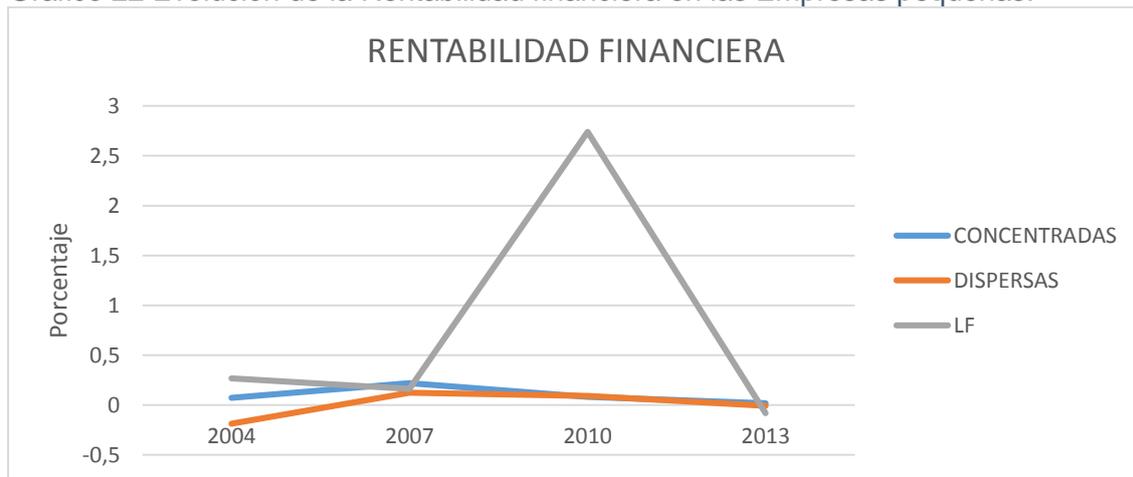
Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

En cuanto a la rentabilidad económica se observa el mismo comportamiento tanto en las empresas pequeñas como en las medianas, sufriendo en el primer trienio un aumento de la rentabilidad, lo que muestra que las empresas están usando de forma eficiente los activos que posee.

Es a partir de la crisis económica cuando caen de forma alarmante pasando a ser negativo y mostrando un uso inadecuado de los activos.

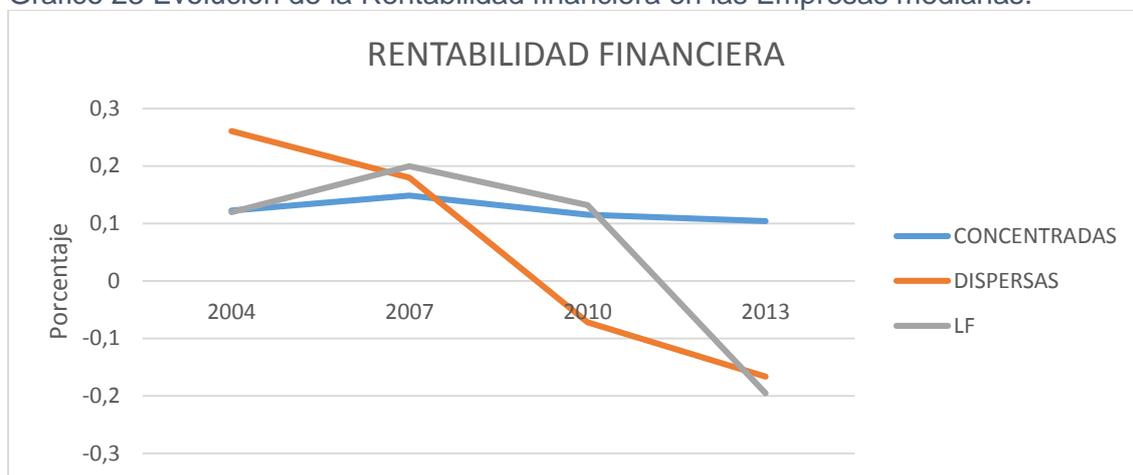
Una de las formas que se podrían haber empleado para impedir o reducir dicha disminución sería la subida de los precios en sus productos o la reducción de los costes de la empresa.

Grafico 22 Evolución de la Rentabilidad financiera en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 23 Evolución de la Rentabilidad financiera en las Empresas medianas.

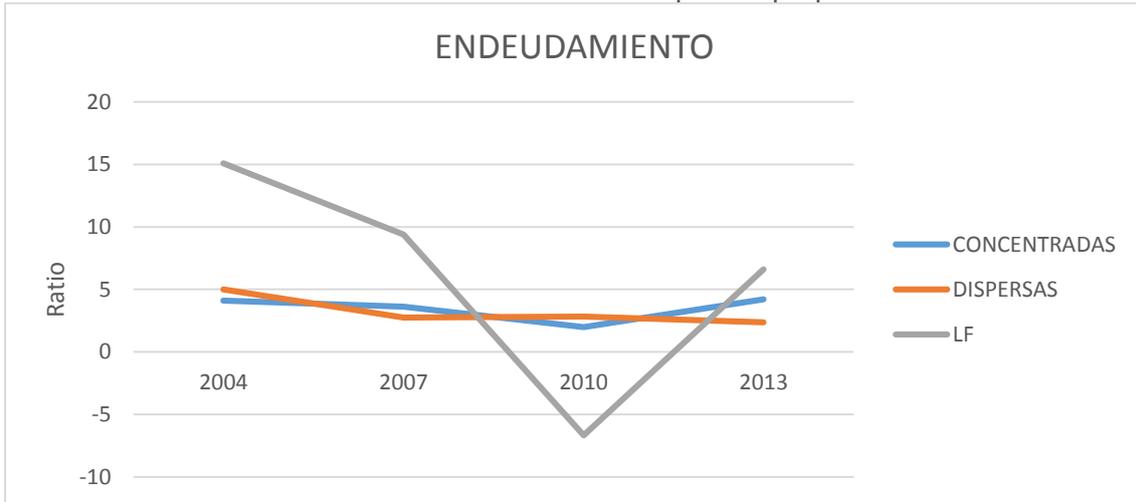


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Analizando la rentabilidad financiera podemos observar que dentro de las empresas pequeñas permanecen en un porcentaje similar pero son las empresas LF quienes se comportan de forma dispar en 2007, cuando tiene un aumento de dicha rentabilidad, aunque 3 años después se observa que cae hasta estar a la par que el resto.

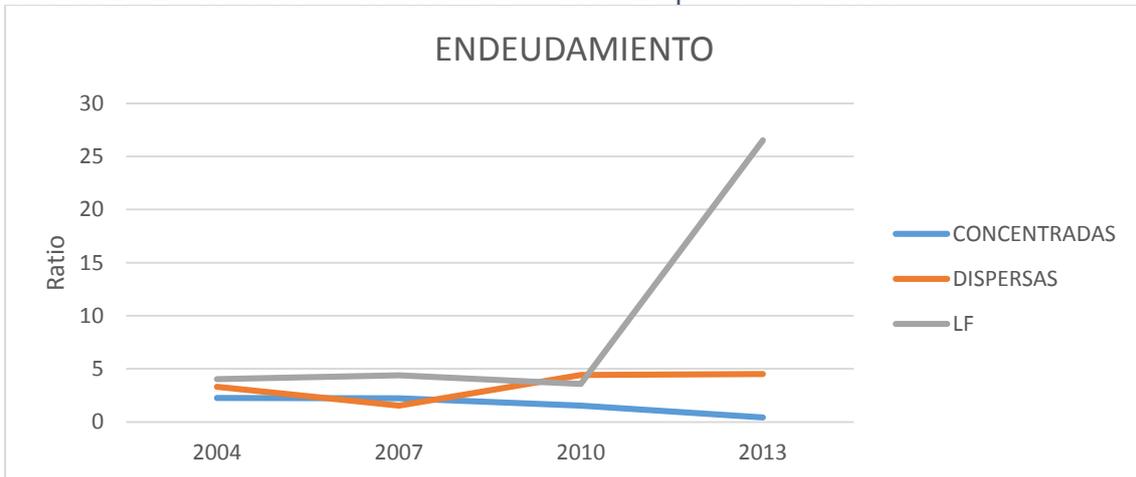
En cuanto a las empresas medianas pasan de estar obteniendo rentabilidad de los recursos invertidos a que el ratio sea negativo. Solo las concentradas parece que consiguen que dicho ratio no varíe y permanezca de forma positiva.

Grafico 24 Evolución del endeudamiento en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 25 Evolución del endeudamiento en las Empresas medianas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

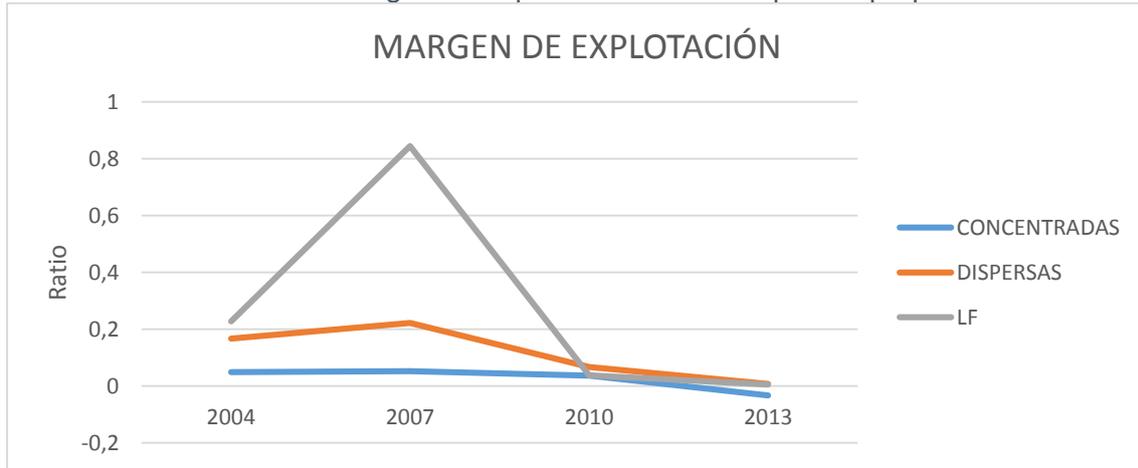
En relación al endeudamiento, es importante señalar que las empresas familiares presentan ratios de endeudamiento menores a las no familiares, tanto en el momento de entrada como en la salida de la crisis económica.

Tanto las empresas pequeñas como las medianas se comportan de igual forma mostrando un porcentaje superior al ideal que estaría entre el 40% y el 60%, esto nos indica que las empresas están soportando un excesivo volumen de deuda lo que puede provocar una descapitalización de la sociedad y una pérdida de autonomía frente a terceros.

En este apartado también podemos observar en las empresas pequeñas un comportamiento distinto en las empresas de tipo LF, las cuales teniendo un mayor ratio de endeudamiento en 2010 pasa a ser negativo cambiando de forma drástica en 2013.

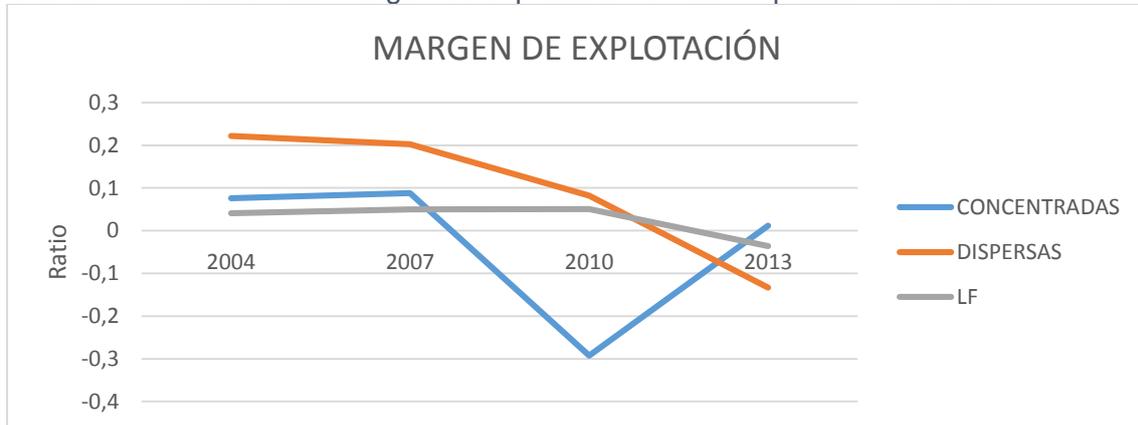
En el caso de las empresas medianas se comportan de forma similar hasta 2010 cuando las LF ven como ese ratio de endeudamiento crece de manera significativa.

Grafico 26 Evolución del Margen de explotación en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 27 Evolución del Margen de explotación en las Empresas medianas.



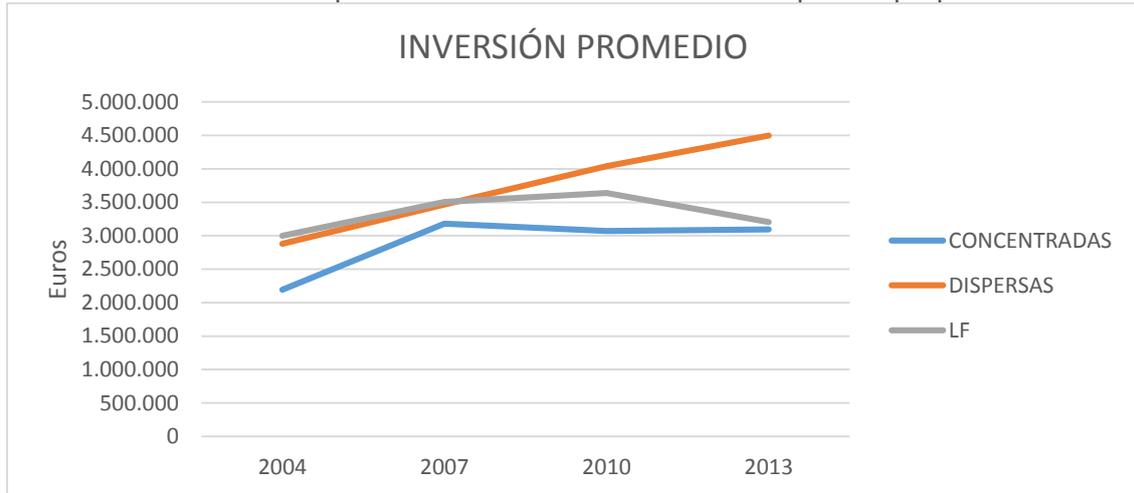
Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Las empresas de propiedad concentrada se comportan de forma distinta. Dentro del grupo de las pequeñas se mantienen constantes hasta 2013 que es cuando se produce una pequeña disminución mientras que en las medianas ya en 2010 se produce una gran disminución recuperándose en 2013.

En el caso de las dispersas también se aprecia que dentro de las pequeñas crece un poco en 2007 pero a partir de ese momento disminuye. Y dentro de las medianas está en constante disminución.

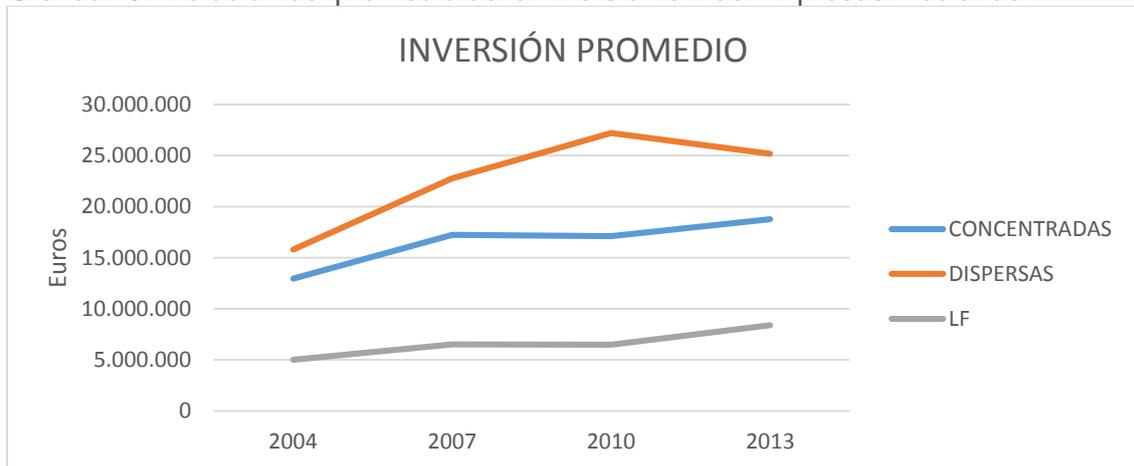
Y por último las LF, dentro de las pequeñas se producen en 2007 un aumento pero a partir de ese momento disminuye y dentro de las medianas se mantiene constante hasta 2010 y a partir de ese momento disminuye levemente.

Grafico 28 Evolución del promedio de la Inversión en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 29 Evolución del promedio de la Inversión en las Empresas medianas.

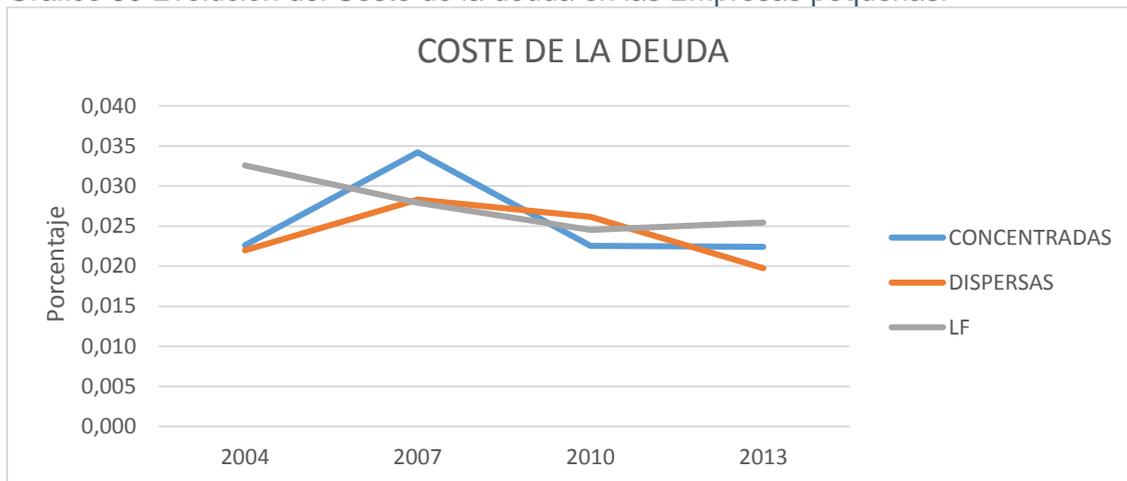


Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Observando la inversión en las empresas podemos ver que tanto en las empresas pequeñas como en las medianas se comportan de la misma forma aumentando el total del activo.

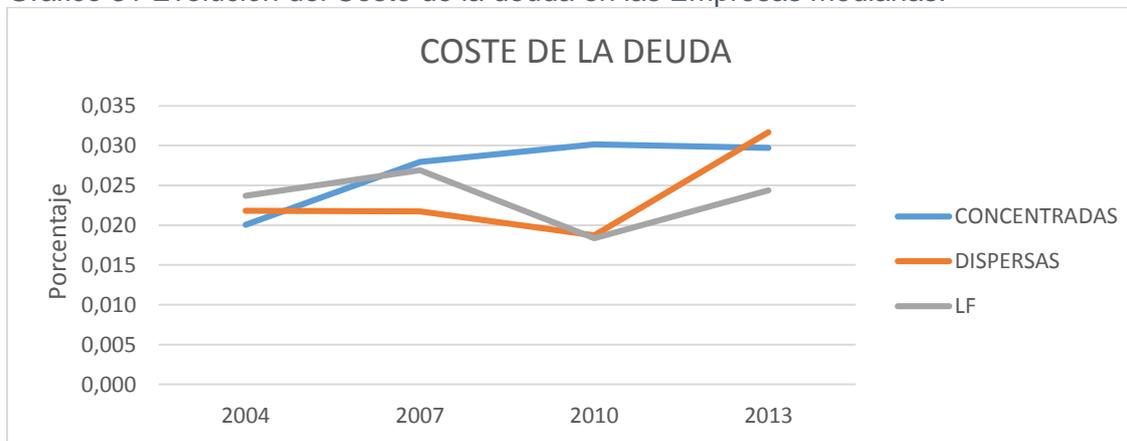
También se puede apreciar que tanto en las empresas pequeñas como en las medianas son las empresas de propiedad dispersa las que tienen un promedio de inversión superior.

Grafico 30 Evolución del Coste de la deuda en las Empresas pequeñas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Grafico 31 Evolución del Coste de la deuda en las Empresas medianas.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de SABI

Este ratio muestra que porcentaje suponen los gastos financieros ocasionados por el endeudamiento con relación al volumen total de la deuda.

Tanto en las empresas pequeñas como en las empresas medianas los tres tipos de empresas oscilan entre el 2% y el 3.5%.

7. CONCLUSIONES

Con la elaboración de este trabajo se puede deducir que para que una empresa sea calificada como familiar basta con que exista una intención de continuidad del negocio y que los miembros de la familia tengan una participación en el capital que les permita controlar las decisiones propias de la dirección desempeñando algún cargo directivo dentro de éstas.

Existe la problemática de los ámbitos gestión, familia y propiedad como se muestra en el modelo de los tres círculos pero a través de este análisis se concluye que este problema se podría evitar sabiendo el lugar que ocupa cada miembro dentro de cada rol.

También vemos que las empresas familiares son el pilar fundamental de la economía tanto a nivel nacional como regional, suponiendo a nivel nacional el 89% de las empresas y en Cantabria más del 92%.

En la comparativa entre empresas familiares y no familiares podemos destacar que las mayores cifras de negocios en términos medios las tienen las empresas no familiares, las empresas familiares han procurado mantener sus trabajadores a pesar de la disminución de sus ingresos, esto puede ser debido al compromiso con sus empleados.

En cuanto a la productividad vemos que las empresas familiares son inferiores, esto puede ser debido a que tienen menores ingresos y mayor mano de obra. Lo mismo ocurre en las no familiares en el primer trimestre cuando se reduce casi a la mitad la productividad recuperándose un poco posteriormente.

La rentabilidad económica se ve muy reducida tanto en las familiares como en las no familiares siendo superior en las no familiares. No ocurre lo mismo con la rentabilidad financiera puesto que en 2004 es superior la no familiar y de 2007 a 2010 lo es la familiar, volviendo en 2013 a ser la no familiar.

El endeudamiento en las empresas familiares tiene un comportamiento más estable que en las no familiares donde se ven subidas y bajadas muy significativas.

En el margen de explotación se aprecia un comportamiento muy dispar en ambos tipos de empresas.

En cuanto a la inversión se ve que las empresas no familiares tienen mayor media.

Y por último el coste de la deuda muestra ratios similares en ambos tipos de empresas, destacando que en el periodo de la crisis en las familiares el ratio es superior, esto puede ser debido a que las empresas familiares tienen mayor dificultad de financiación.

En nuestro análisis se han clasificado las empresas familiares teniendo en cuenta el número de empleados y el tipo de propiedad para dar lugar a la clasificación entre empresas pequeñas y medianas, y por otro lado empresas de propiedad dispersa, concentrada y LF.

Es de este último punto podemos extraer que son las empresas concentradas las que tienen mayor cifra de negocios y número de empleados seguidas de las dispersas y por último las LF.

La productividad en las empresas pequeñas son las de propiedad LF quienes tienen mayores cifras hasta 2007, pero después son las concentradas quienes se mantienen más constantes. Y en las medianas son las concentradas quienes se encuentran por encima del resto.

En cuanto a la rentabilidad económica se observa que tienen una tendencia muy similar en las pequeñas empresas. Mientras que en las empresas medianas son las dispersas hasta el 2007 quienes tienen las mayores cifras siendo superadas por las LF en 2010 y por las concentradas en 2013. Por otro lado la rentabilidad financiera en las empresas pequeñas no hay un momento en el que uno de los tipos de empresas predomine sobre el resto. Y en las empresas medianas ocurre algo parecido siendo en 2004 las dispersas las que se encuentran por encima, de 2007 a 2010 las LF y en 2013 las concentradas.

El endeudamiento en las empresas pequeñas se puede ver que son las LF hasta 2007 quienes tienen mayor ratio, en 2010 las dispersas y en 2013 las concentradas. En las empresas medianas hasta 2007 tienen mayor ratio las LF, en 2010 las dispersas y en 2013 las LF de nuevo.

El margen de explotación muestra que el mayor ratio lo tienen las empresas LF en 2004 y 2007 pasando a ser las dispersas en 2010 y 2013. En cuanto a las empresas medianas son las dispersas quienes tienen mayor ratio hasta 2010 pasando en 2013 a ser las concentradas.

La inversión en las empresas pequeñas en términos medios son las LF las que tienen mayor cifra hasta 2010 cuando pasa a ser las dispersas quienes lo superan. En el caso de las medianas son las dispersas quienes tienen mayor cifra seguido por las concentradas y por último las LF.

Y por último el coste de la deuda tanto en las empresas pequeñas como en las medianas no destaca ninguna sobre el resto puesto que todas se encuentran en ratios similares.

8. BIBLIOGRAFIA

ARONOFF, C. y WARD, J. 1995. Family-Owned Business: A Thing of the Pastor a Model of the Future?. *Family Business Review*, 8(2), pp. 121-130. ISSN 1741-6248.

ASTRACHAN, J., KLEIN, S. y SMYRNIOS, K. 2002. The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal for Solving the Family Business Definition Problem. *Family Business Review*, 15(1), pp. 45-58. ISSN 1741-6248.

BARNES, L. y HERSHON, S. 1976. Transferring Power in the Family Business. *Harvard Business Review*, 53(4), pp. 105-114. ISSN 0017-8012.

BARRY, B. 1989. The development of organization structure in the family firm. *Family Business Review*, 2(3). ISSN 1741-6248.

BASCO, R. 2005. *Comportamientos en la Dirección y el Gobierno de la Empresa Familiar. Análisis Empírico de la Profesionalización como garantía de Continuidad*. Tesis doctoral, leída en el Departamento de Organización de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

BUENO CAMPOS, E. y LAMOTHE FERNÁNDEZ, P. 1986. *Tamaño y rentabilidad de la gran empresa española: Un análisis empírico de su relación basado en un método multicriterio*, II Congreso AECA, pp. 695-709.

CALVO-FLORES SEGURA, A., GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D. y ARQUES PÉREZ, A. 2000. *Posición del riesgo financiero en la industria española*, en GARCÍA MARTÍN, V. y GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D. 2000. *Decisiones Financieras y Fracaso Empresarial*, AECA, Madrid.

CASILLAS, J.C., DÍAZ, C. y VÁZQUEZ, A. 2014. *La gestión de la Empresa Familiar: conceptos, casos y soluciones*. 2ª ed. Madrid: Paraninfo. ISBN: 978-84-283-9903-6.

CHURCH, R. 1996. *The family firm in industrial capitalism: international perspectives on hypothesis and history*, en ARONFF, C. E., ASTRACHAN, J.H. y WARD, J.L. *Family Business source book II. Business Owner Resources*, Narietta, Georgia. 1996. ISBN: 096510110X

CHURCHILL, N. y HATTEN, K. 1987. Non Market Based Transfers of Wealth and Power: A Research Framework for Family Business. *American Journal of Small Business Management*, 11(3), pp. 51-64. ISSN 0047-2778.

DAILY, C. y THOMPSON, S. 1994. Ownership Structure, Strategic Posture and Firm Growth: An Empirical Examination. *Family Business Review*, 7(3), pp. 237-249. ISSN 1741-6248.

DONCKELS, R. y FRÖHLICH, E. 1991. Are Family Business Really Different? European Experiences from STRATOS, *Family Business Review*, 4(2), pp. 149-160. ISSN 1741-6248.

DONNELLEY, R. 1964. The Family Business. *Harvard Business Review*, 42(4), pp. 94-105. ISSN 0017-8012.

FERRUZ AGUDO, L. y GONZÁLEZ PASCUAL, J. 1994. Tamaño y rentabilidad de la banca extranjera en España: 1986-1990. *Actualidad Financiera*, 46, 12-18 diciembre, pp. 655-672. ISSN: 0213-6929

GALLO, M.A. 1993. Cultura en empresa familiar. En Gallo, M.A. (Ed.): La empresa familiar 4, pp. 225-249. IESE, publicaciones de la cátedra de empresa familiar, Barcelona.

GALLO, M.A. 1995. *Empresa Familiar: textos y casos*. Praxis. Barcelona. ISBN: 9788471973375

GALLO, M. A. y SVEEN, J. 1991. Internationalizing the Family Business: Facilitating and Retraining Factors. *Family Business Review*, 4(2), pp. 181-190. ISSN 1741-6248.

HANDLER, W. 1989. Methodological Issues and Considerations in Studying Family businesses. *Family Business Review*, 2(3), pp. 257-276. ISSN 1741-6248.

LEVINSON, H. 1971. Conflicts That Plague the Family Business. *Harvard Business Review*, 42(4), pp 90-98. ISSN 0017-8012.

MARTÍN JIMÉNEZ, D. 1996. *Las Empresas de Castilla y León y su entorno competitivo. Una perspectiva económico-financiera*. Tesis doctoral, Salamanca.

RODRÍGUEZ ARIZA, L. y GÓMEZ MIRANDA, M.E. 2004. Evidencia empírica en torno al estudio del factor tamaño como condicionante empresarial. *Revista de Contabilidad*, 7(13), pp.167-198. ISSN 1988-4672.

ROSENBLATT, P., DE MIK, L., ANDERSON, R.M. y JOHNSON, P.A. 1985. *The Family in Business: Understanding and Dealing with the Challenges Entrepreneurial Families Face*, Jossey-Bass, San Francisco. ISBN: 0875896405

SHANKER, M. y ASTRACHAN, J. 1996. Myths and Realities: Family Business Contribution to the U.S. Economy: A Framework for Assessing Family Business Statistics. *Family Business Review*, 9(2), pp. 107-124. ISSN 1741-6248.

SUÁREZ SUÁREZ, A.S. 1997. La rentabilidad y el tamaño de las empresas españolas, *Económicas y Empresariales*,5, pp. 56-63. ISSN: 0210-1319

UHLANER, L.M. 2002. *The use of the Guttman Scale in Development of a Family Business Index*". *Research Forum Proceedings of 13th Annual World Conference of Family Business Network*. Helsinki.

VALLEJO MARTOS, M.C. 2005. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), pp. 151-171. ISSN: 1135-2523

WARD, J. 1988. The Special Role of Strategic Planning Family Business. *Family Business Review*, 1(2), pp. 105-117. ISSN 1741-6248.

WARD, J. 1989. What is a family business? And how can we help?, *Small Business Forum*, 8, pp. 63-71 ISSN: 1053-4695

WARD, J. y DOLAN, C. 1998. Defining and Describing Family Business Ownership Configurations. *Family Business Review*, 11(4), pp. 305-309. ISSN 1741-6248.