



Influència de la propietat familiar de l'empresa minorista en els resultats i en l'ocupació al llarg de la crisi econòmica

Joan Buenestado Teixidó

Màster en Comptabilitat, Auditoria i Control de Gestió per la Universitat de Lleida.

* Correu de contacte: jbuenestado13@gmail.com

Rebut 13 de setembre 2017; Revisat 31 d'octubre 2017; Acceptat 15 de novembre 2017

Resum

L'objectiu d'aquest estudi consisteix, en primer lloc, en analitzar si la recent crisi econòmica pot haver tingut un diferent impacte en les empreses familiars i les empreses no familiars del sector minorista espanyol i, en segon lloc, analitzar si les empreses familiars han adoptat un diferent comportament pel que fa a les polítiques de contractació i acomiadament de personal. Per fer-ho, s'ha utilitzat una mostra de 6.629 empreses minoristes presents en la base SABI. La metodologia utilitzada ha consistit en l'anàlisi de sèries temporals, contrastos estadístics per la identificació de diferències significatives entre mostres, i l'estimació d'un model de regressió lineal. Els resultats obtinguts no han mostrat diferències significatives entre empreses familiars i empreses no familiars, ni pel que fa a l'impacte de la crisi ni tampoc pel que fa a les variacions en els nivells d'ocupació.

Classificació JEL: M10, M50, L81

Paraules Clau: Empresa familiar, Sector minorista, Crisis econòmica, Ocupació.

1. Introducció

La depressió econòmica espanyola, definida també com crisi econòmica, és una crisi financera produïda pel final de la bombolla immobiliària i la crisi bancària, iniciada a finals de 2007 als Estats Units, i que es va fer notar a Espanya especialment a partir del 2008. Aquesta crisi va generar un increment desmesurat de l'atur a Espanya i importants restriccions al finançament, el que lògicament va derivar en una disminució de la renda disponible i del consum. Aquesta reducció en el consum la van notar especialment les empreses dedicades al sector minorista, donada la influència que en aquest mercat té la demanda dels petits clients.

Al igual que en la resta del teixit empresarial espanyol, aquest sector es caracteritza per una elevada presència d'empreses familiars. Es tracta d'un tipus d'empreses amb unes característiques pròpies, tant de caràcter qualitatiu com de caràcter quantitatiu, que les diferencien de la resta y que en condicionen el seu funcionament. Precisament, donades aquestes característiques pròpies, és probable que la crisi econòmica i financera viscuda en el sector les hagi pogut afectar de manera diferent.

Les empreses familiars tenen una forma de planificació pròpia, mostrant preferència en la cerca de beneficis a llarg termini enlloc de a curt, i una alta tendència a la retenció de beneficis. Això genera un elevat autofinançament que permet a les empreses familiars necessitar menys crèdit com a conseqüència del menor endeutament, un comportament produït també per la seva aversió al risc, ja que en èpoques de major dificultat, èpoques de recessió, la seva devolució seria difícil. Per tant, es d'esperar que les restriccions al crèdit durant la crisi financera hagin afectat menys a les empreses familiars.

Una altra característica destacada és el tracte proper amb el client i la gran preocupació per la qualitat que permet un alt nivell de fidelització de la clientela, que en èpoques de crisi hauria de permetre el manteniment, en la major mesura possible, de la xifra de vendes.

Per aquest motiu, el primer objectiu del treball, consisteix en analitzar l'evolució de les empreses familiars i no familiars al llarg del període de crisi i inici de la recuperació (2007-2014), amb l'objectiu de determinar si aquestes empreses han pogut experimentar o no aquesta crisi amb diferent intensitat, partint de la següent hipòtesis de partida:

H0: Les empreses familiars han sofert amb menor intensitat el impacte de la crisi en els seus comptes de resultat.

Per altra banda, també hi ha una sèrie de característiques pròpies de les empreses familiars, que poden haver condicionat les seves polítiques d'ocupació (contractació i destrucció de llocs de treball). Per exemple, les empreses familiars tendeixen a tenir una major conscienciació i exerceixen una funció social més gran, on el que preval és superar la crisi de la millor manera, pel que no es contempen els acomiadaments com a mesura. Hi ha un concepte de plantilla amb sentiment de pertinença, de manera que els empleats estan més vinculats a l'empresa. A les empreses familiars interactuen i s'involucren la família i l'empresa, resultant en un conjunt de característiques úniques i recursos que les diferencien de les empreses no familiars. S'observa una particular forma de presa de decisions, ja que en les empreses familiars en lloc de basar les seves decisions en maximitzar els beneficis i evitar els riscos significats de pèrdues financeres com ho postula la Teoria de l'Agència (Eisenhardt, 1989), quan es veu amenaçat el llegat acumulat a l'empresa, principalment la reputació de la família, prendrà decisions que no estiguin basades en una lògica econòmica amb l'objectiu de preservar dit llegat encara que posi en risc l'empresa. Per aquests motius, es parteix de la següent hipòtesis de partida:

H0: Les empreses familiars afavoreixen més la conservació de l'ocupació.

Per tal de contrastar aquestes hipòtesis, s'analitzarà una ampla mostra d'empreses del sector minorista espanyol. I concretament, ens centrarem en variables com la xifra de negocis, el resultat de l'exercici, l'endeutament, la rendibilitat, el nombre de

treballadors i les despeses de personal. L'anàlisi consistirà en l'observació de sèries temporals, un Test ANOVA per comprovar l'existència de diferències estadísticament significatives entre els diferents tipus d'empreses, i l'estimació d'un model de regressió lineal que permeti conèixer els determinants de les variacions en el nombre de treballadors.

El treball s'estructura com segueix: En el següent apartat es fa un breu repàs a la caracterització de l'empresa familiar. A continuació, ens centrem en les característiques del sector minorista i quina afectació ha tingut la crisi en aquest sector i en el seu mercat laboral. En l'apartat 4 es descriu com s'ha obtingut la mostra utilitzada i algunes característiques de la mateixa. Finalment els principals resultats i conclusions del treball es presenten en els apartats 5 i 6 respectivament.

2. Caracterització de l'empresa familiar

Les empreses familiars suposen una important base en l'economia mundial. Actualment, segons dades del Instituto de la Empresa Familiar, les empreses familiars generen en torn al 70% del PIB nacional i són responsables del 75% del treball a Espanya. Per tant, és evident que són una peça clau en l'economia de mercat, ja que genera riquesa i llocs de treball.

S'entén com empresa familiar aquella empresa que pertany d'una manera continuada en el temps a persones d'un cercle familiar i que és dirigida per un o més dels membres d'aquest cercle. Per tant, són aquelles empreses que mantenen la propietat i el control de la companyia en mans d'un grup de persones que comparteixen vincles familiars entre sí, i que la voluntat d'aquests és transmetre-la a les futures generacions. Al llarg del temps, diferents autors han proposat les seves definicions sobre empresa familiar. Prova d'això són les més de 90 definicions identificades a Europa (Mandl, 2008). A pesar de les diferències existents entre aquestes definicions, totes elles giren al voltant dels conceptes assenyalats anteriorment: propietat, gestió i continuïtat.

Podem identificar una sèrie de característiques pròpies de l'empresa familiar, que es tradueixen en una sèrie d'avantatges o valors en comparació amb empreses no familiars que actuen en el mateix mercat. Per tant, podem dir que les empreses familiars presenten unes "Avantatges competitives":

- Compromís i especial dedicació dels membres amb l'empresa com a conseqüència dels esforços de la mateixa per preservar la seva riquesa socioemocional (Cruz et al, 2011).
- Planificació a llarg sense buscar els beneficis empresarials a curt termini, facilitant la seva capitalització.
- Major flexibilitat en el seu funcionament, traduït fonamentalment en major agilitat en la presa de decisions.
- Major estabilitat en els principis i en les línies estratègiques, el que dota a les mateixes de continuïtat sense submissió a freqüents canvis en la gestió.
- Gran preocupació per la qualitat unida en molts casos a l'especial visió que és vol donar als consumidors i competidors. La qual cosa, juntament amb un tracte més proper, permet uns nivells més elevats de fidelització de la clientela.
- Unió amb els treballadors, sentiment de pertinença.

- Accés a finançament aliè en millors condicions donat el tracte més estable amb les entitats financeres.
- Menor exposició al risc donada la seva preferència per l'autofinançament en contraposició al deute bancari.

Però no tot són avantatges, sinó que també hi ha debilitats:

- Conflictes i tensions entre els membres de la família que poden arribar fins i tot a la paralització de l'empresa.
- Diferències entre accionistes que treballen en l'empresa i els que no treballen en ella.
- Restriccions al creixement donada la seva preferència per mantenir el control abans que donar entrada a nous socis (Romano et al., 2000). Aquestes restriccions al creixement sovint també provoquen uns menors nivells de productivitat, al tractar-se d'empreses menys capital intensiva (Galve y Salas, 2011).
- Nepotisme en la selecció de treballadors o inclòs en l'elecció del gerent, en definitiva, poca professionalització (Jorissen et al., 2005).
- No diferencia d'una manera adequada el patrimoni empresarial i el familiar.
- Dificultats per afrontar una renovació organitzativa o el canvi generacional, al no tenir un procés successori adequat.
- Falta d'innovació tecnològica, i dificultats d'internacionalització, en definitiva, resistència a sortir de la zona de confort.

3. Crisi econòmica i sector minorista espanyol

El sector minorista, o de venda al detall, és aquell sector que és desenvolupa directament entre una empresa comercial i el client final. És l'últim esglaó de la cadena de distribució d'un producte.

La Llei d'Ordenació del Comerç Minorista defineix de la següent manera al sector minorista: "és aquella activitat que és desenvolupa professionalment amb ànim de lucre consistent en oferir a la venda qualsevol classe d'article als destinataris finals dels mateixos, utilitzant o no un establiment".

El comerç minorista té unes característiques bàsiques que el diferencien dels demés (Berné, 2006):

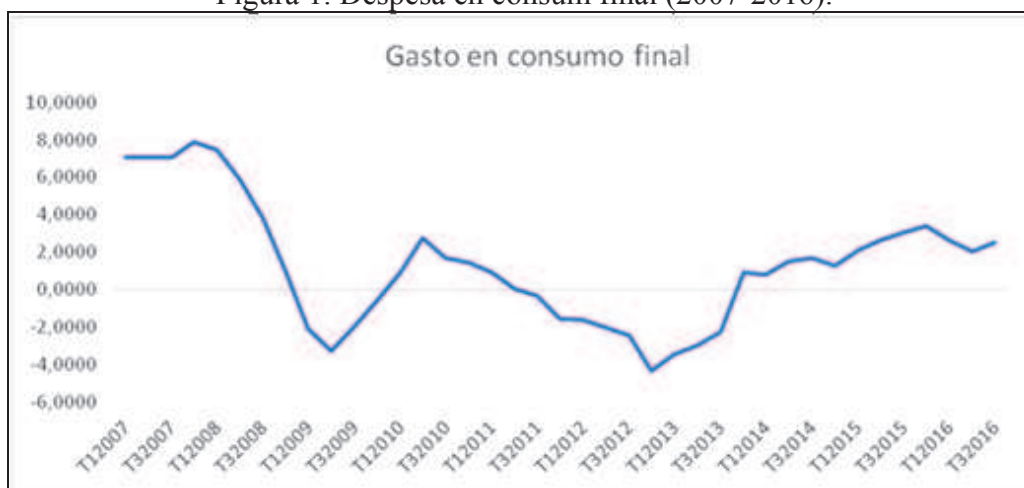
- Es tracta d'una activitat de transacció entre minoristes i consumidors, gestiona el intercanvi entre ambdues figures, a iniciativa del minorista, fixant el preu, i per d'altra banda el consumidor acceptant aquest preu.
- Recull una oferta conjunta de serveis de distribució i bens o articles explícits. Hi ha d'haver lliurament de bens físics.
- Afegeix valor a través de l'oferta del conjunt de serveis que és troben valorats de forma implícita en la proposta de preus de cada un dels productes-béns físics; és a dir, el preu de l'article comprat inclou el marge comercial del distribuïdor.

Donades les seves particulars característiques i funcionament, el sector minorista és un dels sectors que més ha patit la crisi econòmica, donat que la contracció en la demanda i

les restriccions en l'accés al crèdit van tenir un fort impacte en els mercats de consum i en les PIME, ocasionat en la baixada dels clients tradicionals d'aquests mercats.

Com podem observar en la Figura 1, al 2008 i degut al inici de la crisi, la demanda de productes disminueix provocant el descens de les vendes del sector minorista (Figura 2). Aquest enfonsament és manté durant 7 anys, i no és fins a partir de 2014 quan comencen a sorgir els "brots verds", provocat per l'augment de la demanda de productes que provoca l'augment de vendes del sector.

Figura 1. Despesa en consum final (2007-2016).



Font: Elaboració pròpia amb dades extretes de l'INE

Figura 2. Ventas del comerç minorista (2007-2016) a preus constants.



Font: Elaboració pròpia amb dades extretes de l'INE

La caiguda en la demanda, té com a conseqüència la disminució de l'activitat en les empreses, que produeixen menys i moltes fins i tot han de tancar. Els primers perjudicats per les disminucions i tancaments són, per tant, els treballadors que són expulsats dels seus llocs de treball. Com es pot observar si comparem aquesta evolució (Figura 3) amb la observada pel nivell de vendes en la Figura 2, l'ocupació en el sector minorista segueix la mateixa tendència que les vendes en aquest sector. De 2007 a 2009 l'ocupació va experimentar un fort retrocés degut a la forta davallada de la demanda, que es va traduir en destrucció de llocs de treball per tal de reduir costos. I no és fins al final de l'any 2013 que el sector recupera nombre d'empleats, produït per l'augment de la demanda.

Figura 3. Incrementos d'ocupació en el sector minorista.



Font: Elaboració pròpia amb dades extretes de l'INE

4. Mostra

4.1. Identificació d'empreses familiars dedicades al sector minorista

Per identificar les empreses familiars dedicades al sector minorista, ens regirem segons l'establert en l'estudi realitzat pel "Instituto de la empresa familiar" (2016). En aquest estudi es distingeix primer entre les empreses de reduïda dimensió (microempreses) i la resta d'empreses, definint les primeres com aquelles que compten amb menys de 10 empleats i una facturació i actius inferiors als 2 milions d'euros. Donada la poca informació disponible relativa a la propietat de les microempreses, el que dificultava la seva classificació entre empreses familiars i no familiars, l'estudi s'ha centrat en la resta d'empreses (empreses amb més de 10 empleats).

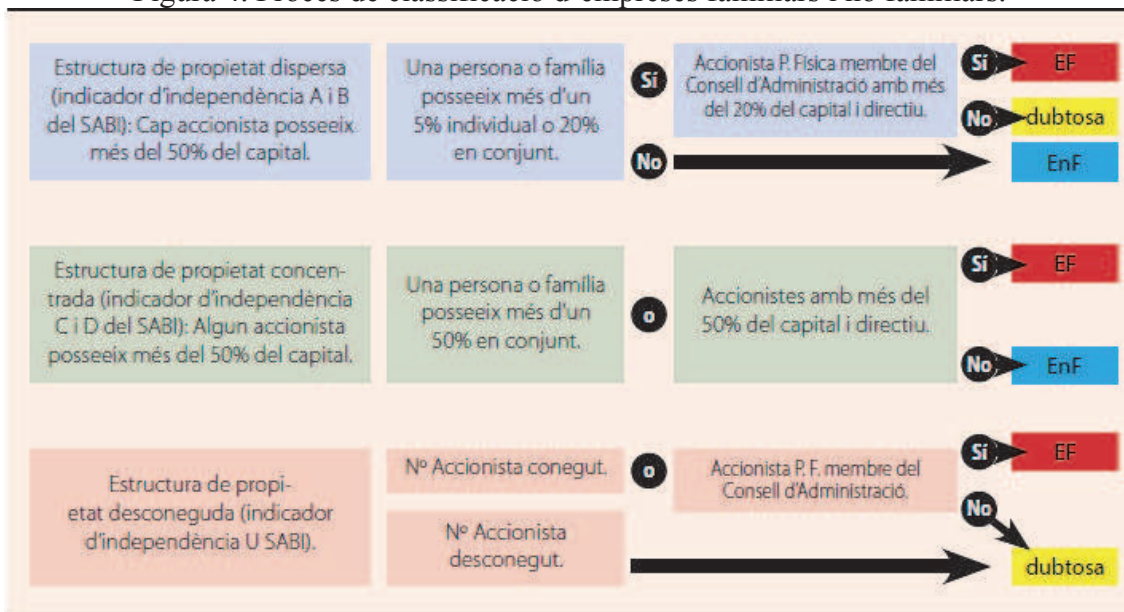
Per l'anàlisi detallat de les empreses, es van establir una sèrie de criteris per a la identificació de la població en la base de dades SABI. Els criteris següents van ésser els següents:

- Forma jurídica: Societats anònimes (SA) i Societats de responsabilitat limitada (SL)
- Amb dades disponibles pel període 2007-2014
- Dimensió mínima: facturació de més de 2 milions d'euros a l'any o disposar d'una plantilla de 10 o més treballadors en algun dels 3 anys compresos en el període 2012-2014.

Un cop obtinguda la mostra total d'empreses resultant d'aplicar aquests filtres, es va treballar en la classificació d'aquestes empreses en familiars i no familiars. Per fer-ho es van utilitzar processos automatitzats disponibles en la base SABI similars als empleats en investigacions prèvies (Instituto de la Empresa Familiar, 2016) i es van classificar en 3 categories: Empreses Familiars, Empreses no Familiars i Empreses dubtoses. Aquesta classificació ha estat basada en l'estructura de propietat i en la participació de familiars en el Consell d'Administració.

Els detalls dels processos automatitzats es poden observar en la següent figura (per a una major explicació del procés de classificació consultar Instituto de la Empresa Familiar (2016)).

Figura 4. Procés de classificació d'empreses familiars i no familiars.



Font: Instituto de la Empresa Familiar (2016).

Per tal d'identificar les empreses de la mostra que desenvolupen la seva activitat en el sector minorista (sector objecte d'estudi en aquest treball), hem aplicat el següent criteri:

- El sector minorista el componen aquelles empreses l'activitat de les quals queda inclosa en els següents codis CNAE: 47 i 4532 (en aquesta classificació únicament hi faltaria la venda de motos i automòbils on no es distingeix entre majorista i minorista en la classificació d'activitats CNAE).

Per fer els resultats entre anys més comparables, i tal i com s'ha indicat anteriorment, s'han seleccionat empreses amb comptes anuals disponibles pels anys 2007-2014.

4.2. Descripció de la mostra

Després d'aplicar els criteris descrits en l'apartat anterior, hem obtingut un total de 6.629 empreses dedicades al sector minorista (Taula 1), de les quals 5.950 són familiars i 679 són empreses no familiars. Aquesta presència d'empreses familiars (propera al 90%), concorda amb les dades obtingudes en l'estudi del Instituto de la Empresa Familiar (2016), on a prop del 85% de les empreses en el sector comerç eren familiars.

Taula 1. Empreses familiars i no familiars segons dimensió (classificació amb dades del 2007).

Tipus	Grans	Pime	Nº Empreses
Empreses Familiars	87	5.863	5.950
Empreses no Familiars	69	610	679
Total	156	6.473	6.629

En la Taula 1 podem observar com es distribueixen les empreses familiars i no familiars distingint entre empreses grans (més de 250 treballadors) i Pime (menys de 250 treballadors). De la classificació entre empreses familiars i no familiars segons

dimensió, ha sorgit que, com era d'esperar, hi ha moltes més empreses Pimes (6.473) que grans empreses (156). Resultat esperat tenint en compte l'estructura del teixit empresarial d'Espanya.

Segons la dimensió de les empreses familiars i no familiars, destaca que el 10% de les empreses no familiars siguin grans mentre que entre les familiars aquesta proporció no arriba ni a un 2% (1,46%). Aquest resultat era d'esperar si tenim en compte la menor dimensió que habitualment presenten les empreses familiars.

En la Taula 2 podem observar el volum mitjà d'actius segons el tipus d'empresa, tant per l'any 2007 com per l'any 2014, respectant la classificació d'empreses grans i PIMES establerta amb les dades de 2007.

Taula 2. Volum mitjà d'actius d'empreses familiars i no familiars segons dimensió (milers d'euros).

Tipus/Dimensió	2007		2014	
	Grans	Pime	Grans	Pime
Empreses Familiars	410.938	2.658	400.682	2.327
Empreses no Familiars	150.141	5.602	179.550	6.681

Pel que fa a l'evolució, les empreses familiars han vist reduït el seu actiu mitjà, tant pel que fa a grans empreses com a petites empreses. En canvi, les empreses no familiars han vist incrementada la seva dimensió en els dos casos.

Aquestes dades, per tant, ja ens mostren un comportament diferenciat durant els anys de crisi econòmica, on les empreses familiars han tendit a reduir la seva dimensió, mentre que les empreses no familiars han tendit a augmentar-la.

Comparant els dos tipus d'empreses, s'observa que si bé estudis previs ens han parlat de la major dimensió de les empreses no familiars, en el sector minorista aquesta tendència només es compliria entre les PIME, ja que entre les grans empreses la familiar mostra una major dimensió.

En la Taula 3 analitzem pels diferents tipus d'empreses els seus volums mitjans de recursos propis, i com han evolucionat amb el pas dels anys.

Taula 3. Fons propis mitjans d'empreses familiars i no familiars segons dimensió (milers d'euros).

Tipus/Dimensió	2007		2014	
	Grans	Pime	Grans	Pime
Empreses Familiars	154.104	834	141.815	1.172
Empreses no Familiars	41.583	1.689	42.228	2.024

Pel que fa a l'evolució d'aquests fons propis, observem que les grans empreses familiars han vist reduït els seus fons propis, mentre que les pimes ho han incrementat. Per la

seva banda, les empreses no familiars, tant grans empreses com pimes, han incrementat els seus fons propis.

Aquesta diferència en l'evolució de fons propis s'entén per una de les característiques pròpies de les empreses familiars, com és la preferència per mantenir el control de la propietat. Sembla ser que davant la crisi i les restriccions al finançament, les empreses no familiars no van tenir inconvenient en donar entrada a nous accionistes per obtenir finançament. Per la seva banda, aquest comportament no va ser general en les empreses familiars, sempre reticents a la hora de donar entrada a nous socis.

5. Resultats

5.1 Evolució durant la crisi

A continuació, analitzem l'evolució, tant en empreses familiars com en empreses no familiars, d'algunes dades que ens mostraran l'efecte que la crisi ha tingut en elles, així com el seu comportament respecte al personal durant la mateixa.

- **Xifra de negocis**

Figura 5. Evolució de la xifra de negocis mitjana de les grans empreses familiars i no familiars (milers d'euros).

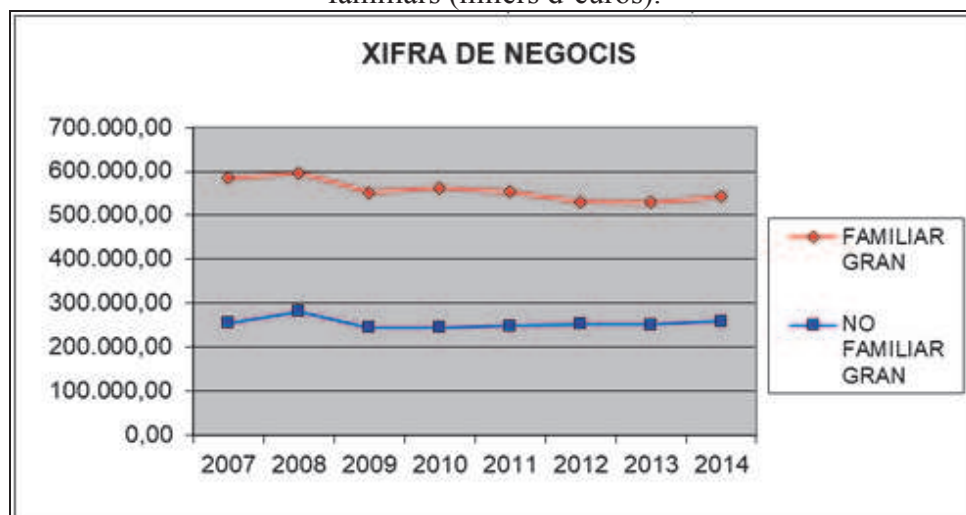
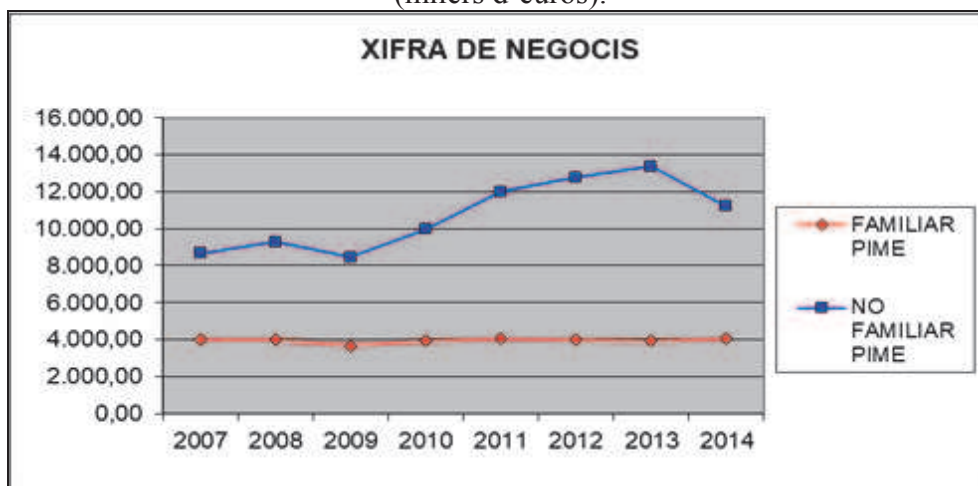


Figura 6. Evolució de la xifra de negocis mitjana de les PIMES familiars i no familiars (milers d'euros).



Com podem observar, l'evolució de la xifra de negocis mostra com tots els grups d'empreses van experimentar una forta caiguda en les seves vendes com a conseqüència de la recessió econòmica l'any 2009. Aquesta caiguda va ser especialment forta en el cas de les grans empreses no familiars, que van experimentar una reducció de la xifra de negocis del 13,34%, mentre que la resta de grups van experimentar descensos d'entre el 7 i el 9%. Un cop superat aquest any de forta recessió, els diferents grups d'empreses van iniciar una recuperació en els valors de la variable, si bé aquesta recuperació ha estat diferent depenent del tipus d'empresa. Per una banda, les PIMES van augmentar ràpidament les seves vendes, i al final del període ja havien assolit volums de negoci superiors als obtinguts en els anys previs a la crisi econòmica. En aquest sentit, destaca especialment el comportament de la PIME no familiar, que ha incrementat les seves vendes de manera molt significativa durant el període, si bé en el darrer any aquest tipus d'empreses han experimentat un retrocés. Pel que fa a les grans empreses, observem com si bé la gran empresa no familiar ja ha recuperat els nivells previs a la crisi, la gran empresa familiar segueix lluny dels volums de negoci obtinguts al 2007 i 2008, mentre exhibeix una recuperació molt més lenta, i fins i tot experimentant recaigudes en les vendes en els anys 2012 i 2013.

Per tal d'aprofundir en l'anàlisi d'aquesta variable, donada la seva especial significació en un context de crisi, a continuació es presenta una anàlisi ANOVA d'un sol factor (Mètode Tukey), per tal d'analitzar si existeixen diferències significatives entre els diferents tipus d'empresa pel que fa a la variació de la xifra de negocis al llarg dels anys. S'ha de tenir en compte que les dades anteriors, representen mitjanes a nivell agregat, mentre que per l'anàlisi ANOVA s'utilitzarà el % de variació de la xifra de negocis de cada empresa, el que eliminarà la major influència de les empreses més grans i proporcionarà uns resultats més representatius del conjunt d'empreses, complementant d'aquesta manera l'anàlisi realitzat.

VARIACIÓ IMPORT NET XIFRA DE NEGOCI

Any 2008

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+--		
FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
FAMILIAR PIME	(*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(---*---)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5669	0,313	A
NO FAMILIAR PIME	519	0,137	A
FAMILIAR GRAN	81	0,045	A
NO FAMILIAR GRAN	51	0,007	A

Com podem observar els 4 tipus d'empreses van augmentar les seves vendes l'any 2008. Mostrant com el impacte de la crisi encara no s'havia percebut en el sector durant aquest any. Les PIME familiars són les empreses que van augmentar més el seu volum de negoci (31,3%) seguit de l'empresa no familiar PIME (13,7%) i les empreses grans familiars (4,5%). Pel contrari, les grans empreses no familiars únicament van augmentar de mitjana la seva xifra de negoci en un 0,7%. No obstant, podem observar com els 4

grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2009

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+		
FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(-----*-----)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5724	0,064	A
NO FAMILIAR PIME	577	0,013	A
NO FAMILIAR GRAN	61	0,003	A
FAMILIAR GRAN	82	-0,027	A

Com podem observar, les PIME familiars són les empreses que al 2009 van augmentar més el seu volum de negoci (6,4%) seguit de l'empresa no familiar PIME (1,3%) i les empreses grans no familiars (0,3%). Pel contrari, les empreses familiars grans van disminuir la seva xifra mitjana de negoci en un 2,7%. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2010

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+		
FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(-----*-----)		
	N	Media	Agrupación
NO FAMILIAR PIME	600	0,340	A
FAMILIAR PIME	5820	0,178	A
NO FAMILIAR GRAN	69	0,070	A
FAMILIAR GRAN	87	0,037	A

Com podem observar, les PIME no familiars són les empreses que al 2010 van augmentar més el seu volum de negoci (34%), seguit de l'empresa familiar PIME (17,8%). Pel contrari, les empreses grans, familiars i no familiars, van augmentar en menor proporció de mitjana, no arribant al 10%, amb un 3,7% i un 7% respectivament. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2011

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+---		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
NO FAMILIAR PIME	605	0,223	A
FAMILIAR PIME	5825	0,067	A
NO FAMILIAR GRAN	69	0,041	A
FAMILIAR GRAN	87	0,016	A

Com podem observar, les PIME no familiars són les empreses que al 2011 van augmentar més el seu volum de negoci (22,3%), seguit de l'empresa familiar PIME (6,7%) i les empreses no familiars grans (4,1%). Pel contrari, les grans empreses familiars únicament van augmentar de mitjana la seva xifra de negoci en un 1,6%. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2012

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+---		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5830	0,106	A
NO FAMILIAR PIME	608	0,035	A
NO FAMILIAR GRAN	69	0,005	A
FAMILIAR GRAN	87	-0,020	A

Com podem observar, les PIME familiars són les empreses que al 2012 van augmentar més el seu volum de negoci (10,6%), seguit de l'empresa no familiar PIME (3,5%) i les empreses no familiars grans (0,5%). Pel contrari, les grans empreses familiars van disminuir de mitjana la seva xifra de negoci en un 2%. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2013

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	+-----+	+-----+	+-----+
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
NO FAMILIAR PIME	604	0,161	A
FAMILIAR PIME	5833	0,002	A
FAMILIAR GRAN	87	-0,002	A
NO FAMILIAR GRAN	69	-0,028	A

Com podem observar, les PIME no familiars són les empreses que al 2013 van augmentar més el seu volum de negoci (16,1%), seguit de l'empresa familiar PIME (0,2%). Pel contrari, les grans empreses no familiars i familiars van experimentar una disminució de la seva xifra de negoci en un 2,8% i 0,2% de mitjana respectivament. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2014

ICs de 95% individuals para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+	+-----+	+-----+
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
NO FAMILIAR PIME	601	0,162	A
FAMILIAR GRAN	87	0,115	A
FAMILIAR PIME	5816	0,093	A
NO FAMILIAR GRAN	69	0,016	A

Com podem observar, les PIME no familiars són les empreses que al 2014 van augmentar més el seu volum de negoci (16,2%), seguit de la gran empresa familiar (11,5%) i la PIME familiar (9,3%). Pel contrari, les grans empreses no familiars únicament van augmentar de mitjana la seva xifra de negoci en un 1,6%. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

• Resultat de l'exercici

Figura 7. Evolució del resultat del exercici mitjà de les grans empreses familiars i no familiars (milers d'euros).

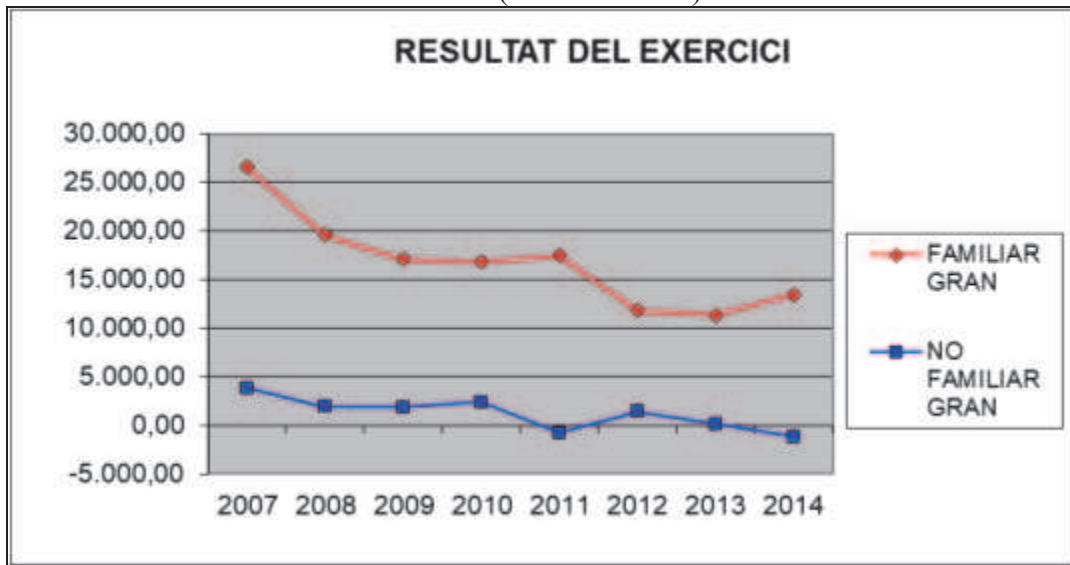
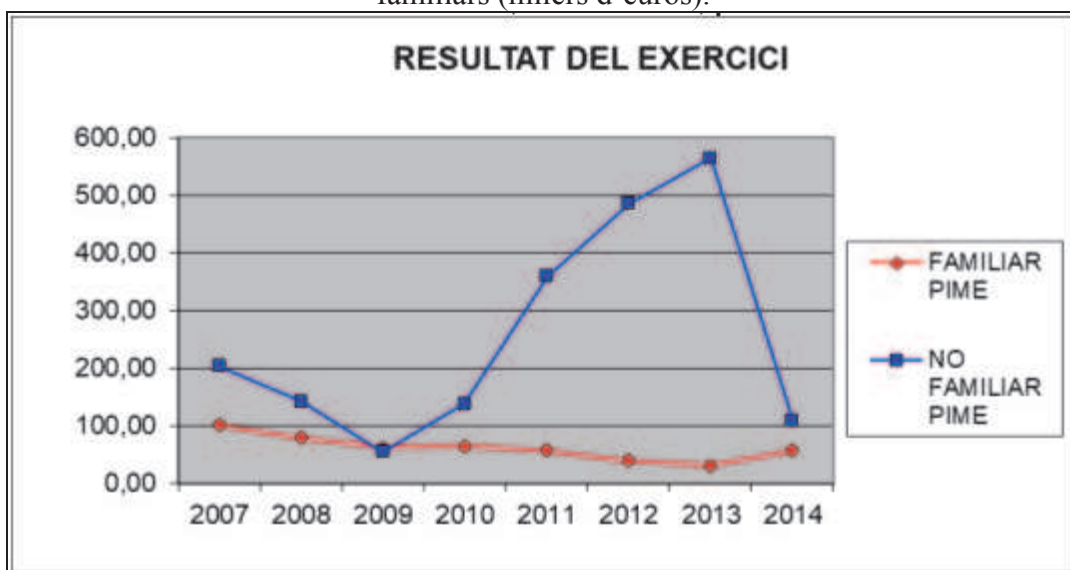


Figura 8. Evolució del resultat del exercici mitjà de les empreses PIMES familiars i no familiars (milers d'euros).



Com podem observar, l'evolució del resultat del exercici mostra com tots els grups d'empreses van experimentar una forta caiguda del seu resultat de l'exercici com a conseqüència de la recessió econòmica en l'any 2008. Aquesta caiguda va ser especialment forta en el cas de les grans empreses no familiars, que van experimentar una reducció del resultat de l'exercici del 50,3%, mentre que la resta de grups van experimentar descensos d'entre el 22 i el 30%. El següent any encara van caure més els resultats, especialment els de les empreses no familiars PIME, que van experimentar una reducció del 60%. Aquesta tendència va seguir fins l'any 2009, excepte en les empreses familiars grans que fins l'any 2011 no van augmentar els seus beneficis. No obstant, aquest augment no era un símptoma de recuperació, ja que totes les empreses van tornar a recaure al llarg del temps, i encara no han aconseguit tornar als resultats dels anys anteriors a la crisi. Comparant els resultats de 2007 amb els de 2014, obtenim

les següents disminucions: familiar gran (49%), familiar PIME (43%), no familiar gran (131%) i PIME no familiar (46%). Això demostra que encara que augmentin la xifra de negoci les empreses no recuperen resultats.

- **Endeutament**

Figura 9 Evolució del endeutament mitjà de les grans empreses familiars i no familiars.

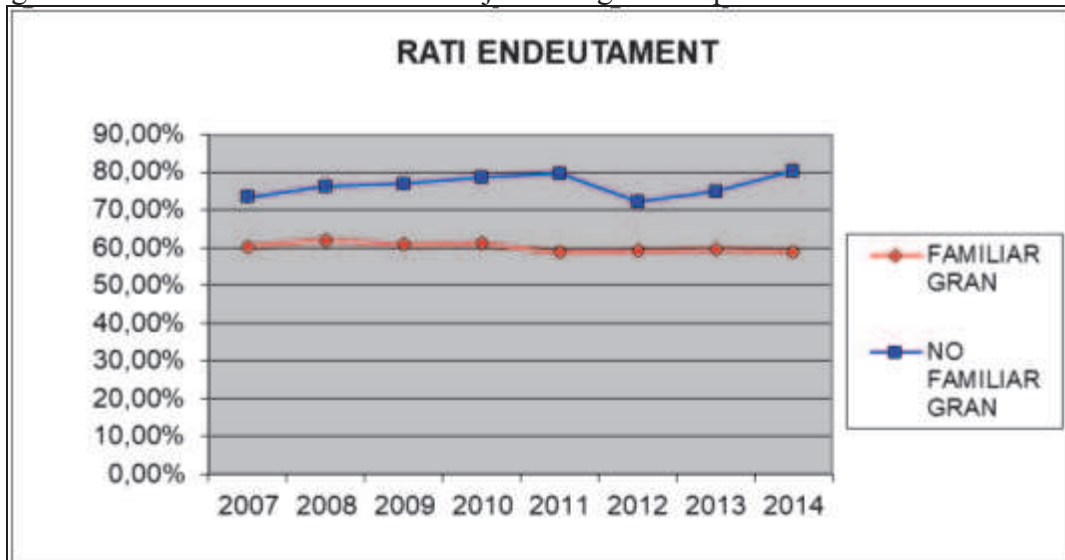
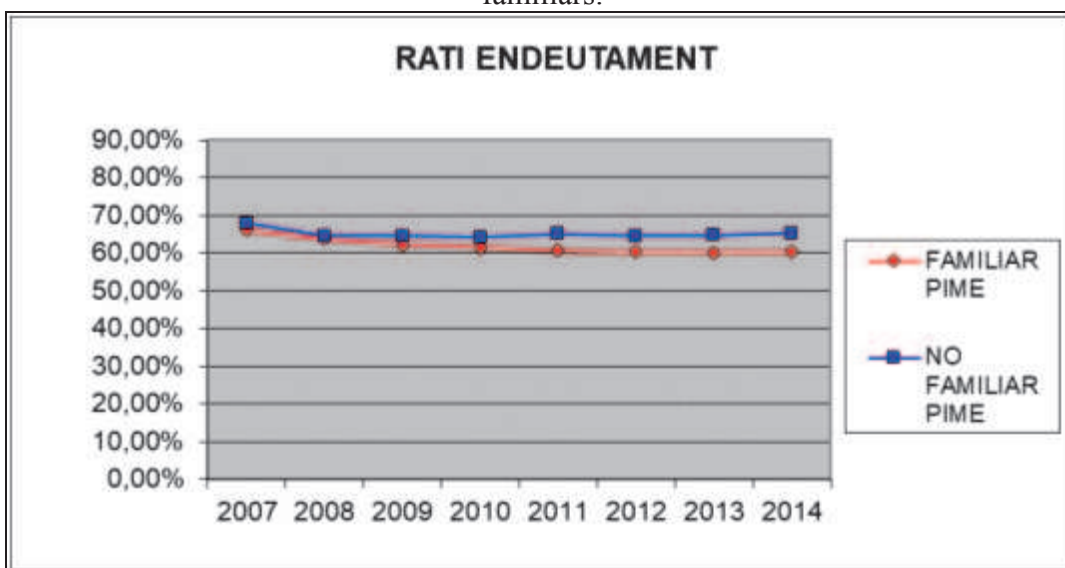


Figura 10. Evolució del endeutament mitjà de les empreses PIMES familiars i no familiars.



Podem observar que l'evolució de l'endeutament mostra diferents tendències, mentre les grans empreses van experimentar un augment de l'endeutament en els primers anys de la crisi degut a la recessió econòmica en l'any 2007, les PIMES van disminuir el seu endeutament, això possiblement hagi passat degut a que les PIMES van tenir, i tenen, dificultats en l'accés al finançament a causa de la duresa que es va imposar per part de les institucions bancàries i la dificultat per aportar les garanties necessàries. Amb el pas dels anys les empreses han disminuït el seu volum d'endeutament, únicament les empreses No familiars grans tenen més endeutament l'any 2014 que en l'inici de la crisi.

- **Rendibilitat econòmica**

Figura 11. Evolució de la rendibilitat econòmica mitjana de les grans empreses familiars i no familiars.

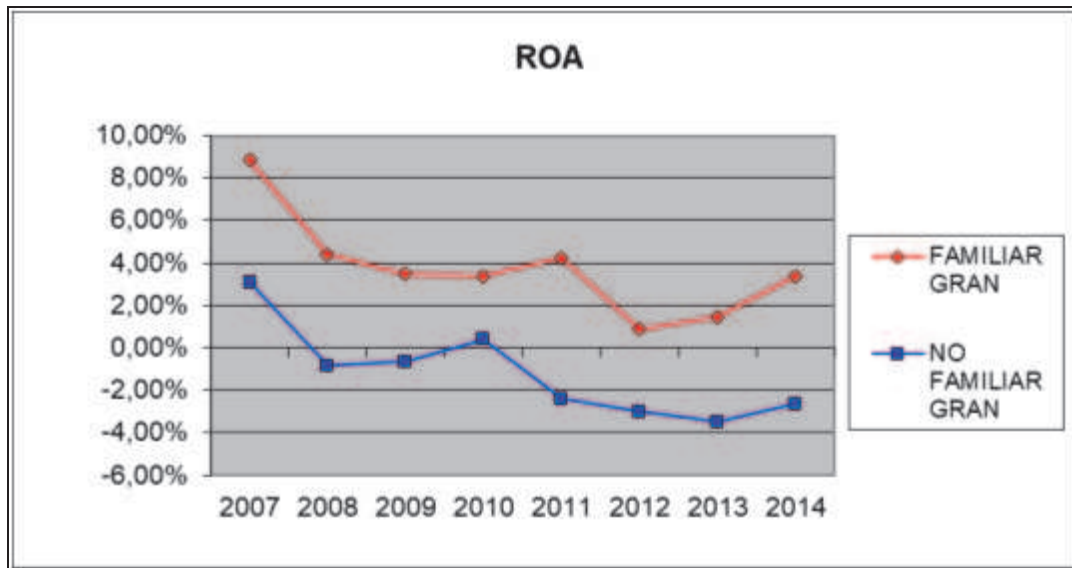
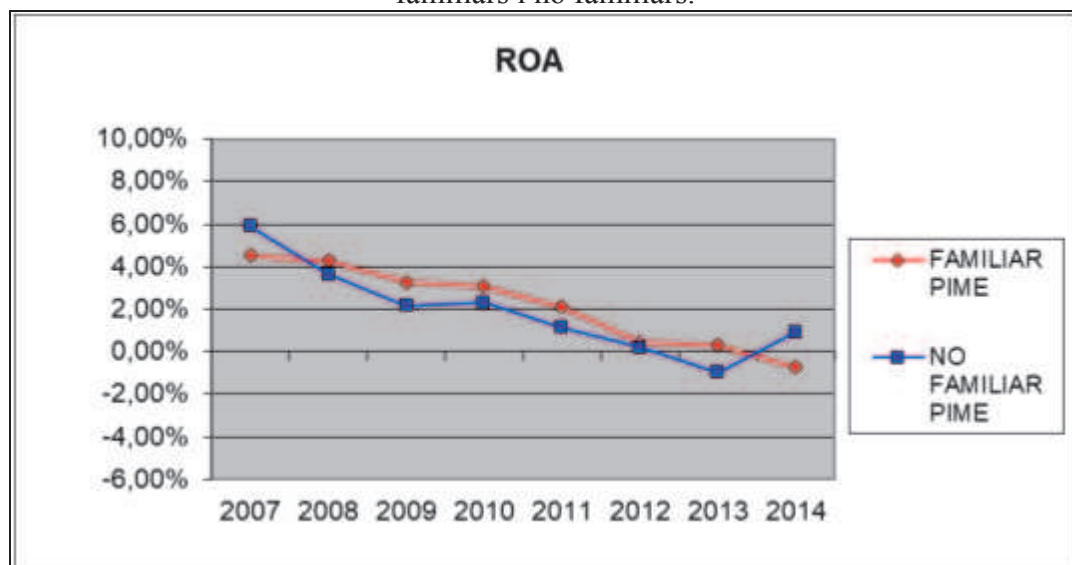


Figura 12. Evolució de la rendibilitat econòmica mitjana de les empreses PIMES familiars i no familiars.



La rendibilitat econòmica, explicada d'una altra manera, la capacitat dels actius per generar beneficis per ells mateixos, ha baixat considerablement des dels inicis de la crisi. Possiblement la caiguda de la rendibilitat ha estat ocasionada per la baixada de les vendes, els preus per fer front a aquesta baixada de vendes i la corresponent baixada de la rotació dels actius (són menys productius). L'evolució ha estat similar en totes les empreses, al començament van tenir una baixada significativa de la rendibilitat, entre els anys 2010 y 2011 van experimentar una recuperació petita, excepte les empreses familiar PIME que no van augmentar la seva rendibilitat econòmica en cap any. Al 2012 van tornar a caure les rendibilitats, i entre els anys 2013 i 2014 es van tornar a recuperar. Destaca que a pesar de la recuperació econòmica, les rendibilitats econòmiques es troben encara molt allunyades dels nivells inicials en tots els tipus d'empreses.

- **Rendibilitat financera (ROE)**

Figura 13. Evolució de la rendibilitat financera mitjana de les grans empreses familiars i no familiars.

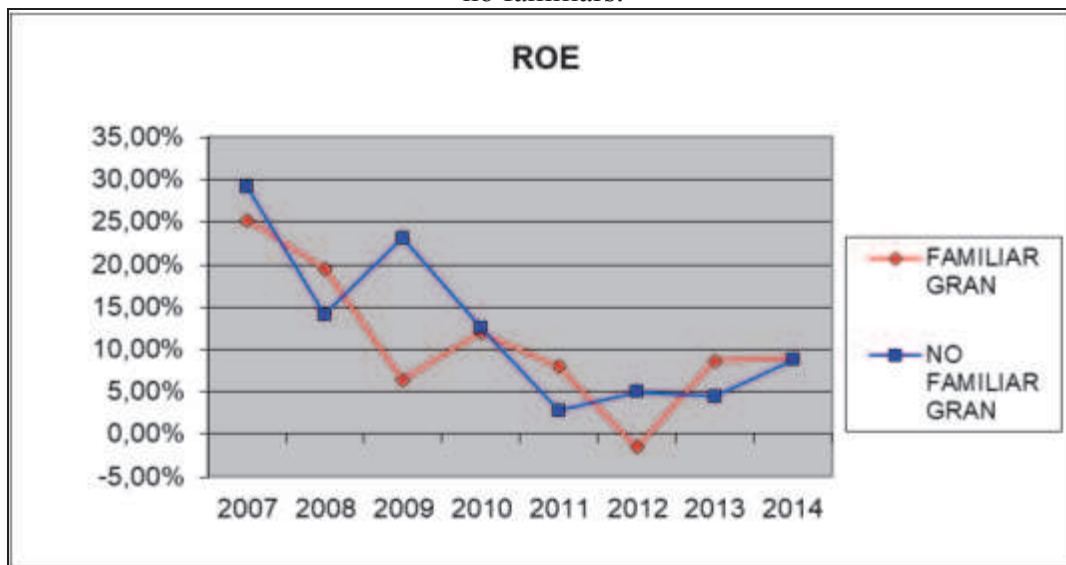
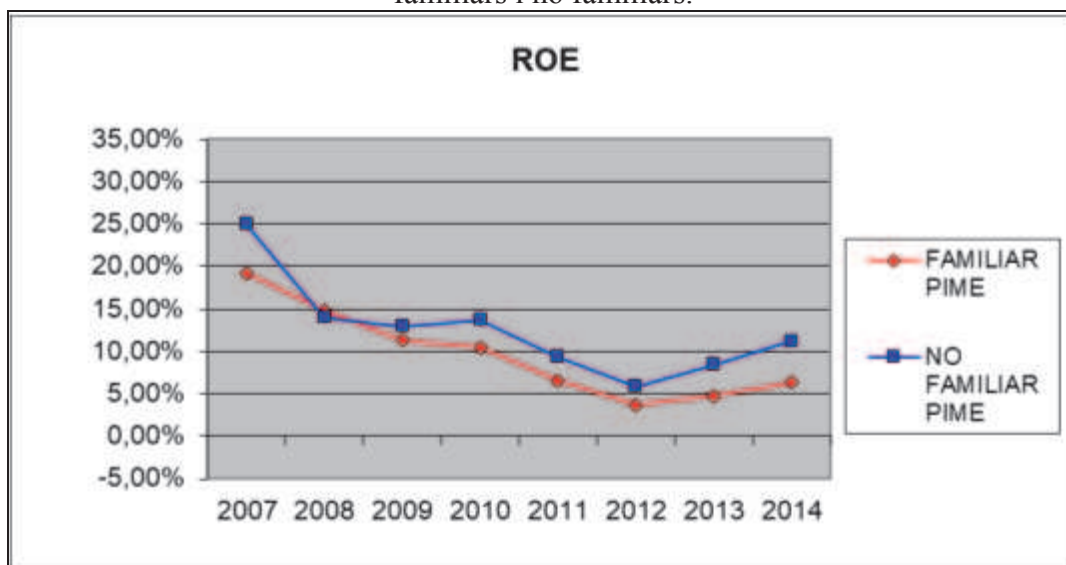


Figura 14. Evolució de la rendibilitat financera mitjana de les empreses PIMES familiars i no familiars.



En les figures anteriors observem l'evolució de la rendibilitat financera, o benefici que obté l'accionista per cada euro invertit en l'empresa. Com podem observar, les empreses van decaure molt de l'any 2007 al 2009, essent les empreses familiars grans les que més van decaure fent-ho en un 74,49%, seguit de les empreses no familiars PIMES (48,05%), les empreses familiars PIMES (41,10%) i les empreses no familiars grans (20,37%). En els últims anys les empreses han tornat a augmentar les seves rendibilitats financeres, però encara queda per tornar a assolir les rendibilitats obtingudes abans de la crisi.

- **Nombre total de treballadors**

Figura 15. Evolució del nombre de treballadors de les empreses grans familiars i no familiars.

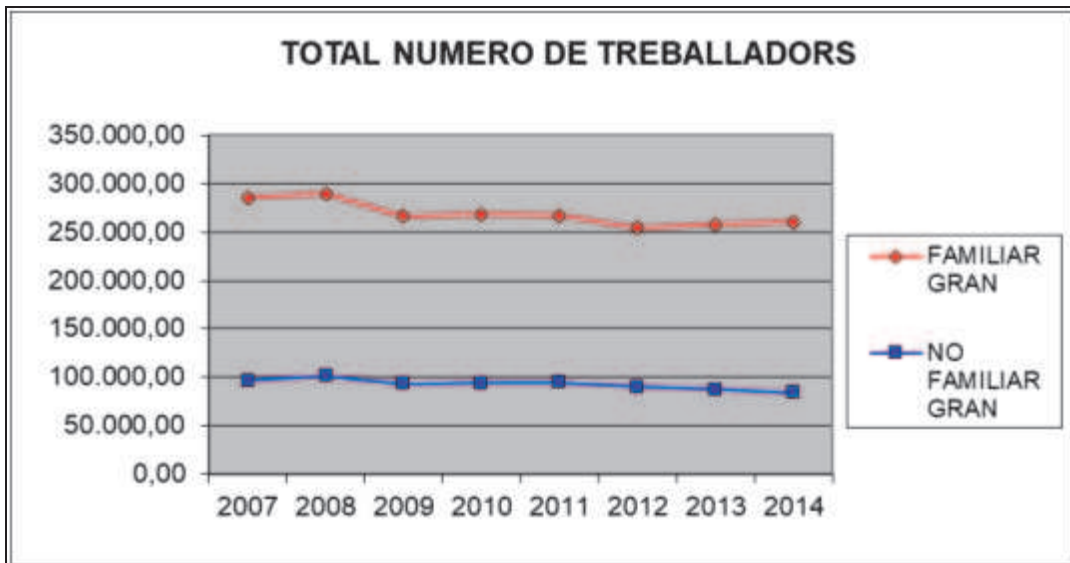
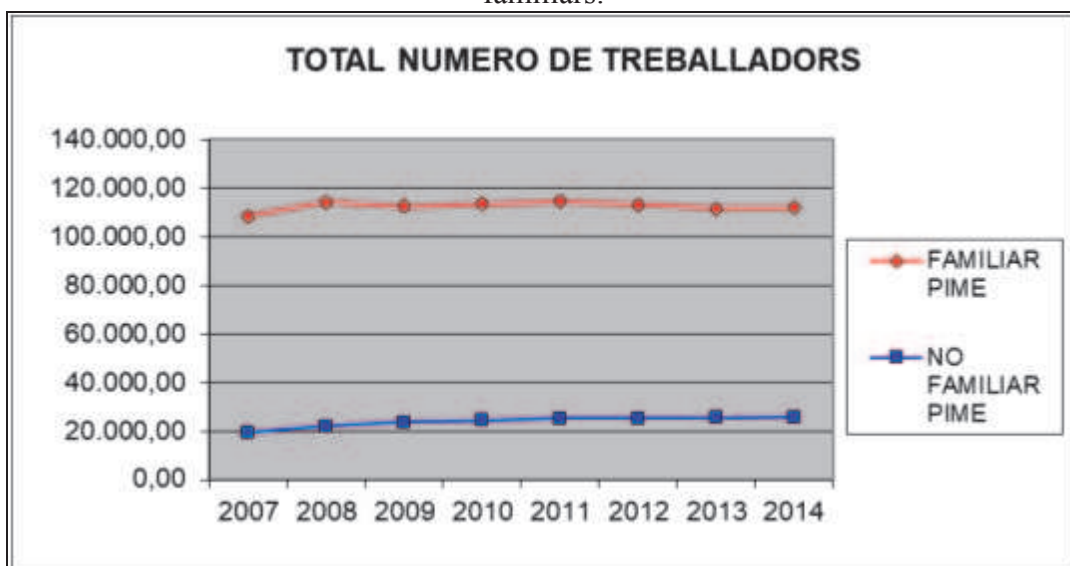


Figura 16. Evolució del nombre de treballadors de les empreses PIMES familiars i no familiars.



Com podem observar, l'evolució del nombre de treballadors ha estat diferent segons el tipus d'empresa. Mentre que les empreses grans, tant familiars com no familiars, al llarg dels anys han anat augmentant i disminuint el nombre de treballadors, les empreses PIMES van augmentar constantment el nombre de treballadors. Durant el període de 2007 a 2014 les empreses grans han presentat un descens del nombre de treballadors del 8,77% en les empreses familiars, i en les no familiars de un 12,53%. Per la seva banda, les empreses PIMES han augmentat el nombre de treballadors en un 32,49% les no familiars i en un (3,15%) les familiars.

- **Nombre mitjà de treballadors**

Figura 17. Evolució del nombre de treballadors mitjans de les grans empreses familiars i no familiars.

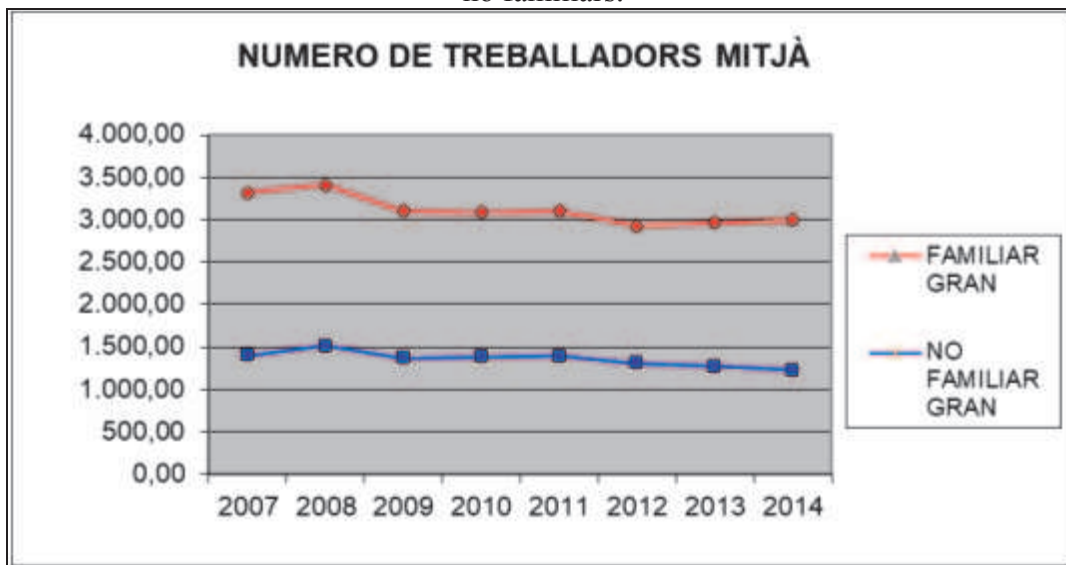
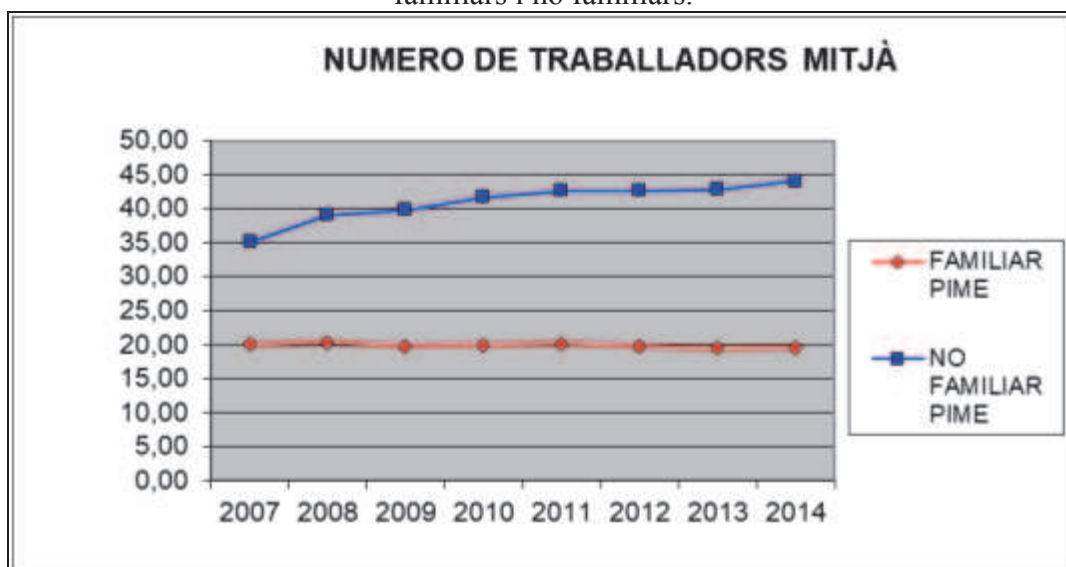


Figura 18. Evolució del nombre de treballadors mitjans de les empreses PIMES familiars i no familiars.



Com podem observar, el nombre de treballadors mig ha tingut una caiguda en les empreses de grans dimensions, perdent 206 treballadors de mitjana les empreses familiars i 175 treballadors les empreses no familiars, mentre que les empreses de petita dimensió han mostrat diferents tendències, mentre les familiars s'han mantingut constats entorn als 20 treballadors, l'empresa no familiar ha tingut un augment de quasi 10 treballadors.

Per tal d'aprofundir en l'anàlisi d'aquesta variable, donada la seva especial significació en el nostre estudi, a continuació es presenta una anàlisi ANOVA d'un sol factor (Mètode Tukey), per tal d'analitzar si existeixen diferències significatives entre els diferents tipus d'empresa pel que fa a la variació del nombre de treballadors al llarg dels anys. Convé recordar que les dades anteriors són mitjanes a nivell agregat, mentre que

per l'Anàlisi ANOVA s'utilitza la variació del nombre de treballadors de cada empresa, el que ens permet eliminar la influència de les empreses més grans en el resultat.

VARIACIÓ DEL NOMBRE DE TREBALLADORS

Any 2008

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5323	0,168	A
NO FAMILIAR PIME	525	0,101	A
NO FAMILIAR GRAN	66	0,101	A
FAMILIAR GRAN	85	0,067	A

Com podem observar, els 4 grups d'empreses van augmentar el seu nombre de treballadors durant el 2008. Les PIME familiars són les empreses que van augmentar més el seu nombre d'empleats (16,8%), seguit de les empreses no familiars PIME (10,1%), les empreses no familiars grans (10%) i les empreses familiars grans amb un 6,7%. Podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2009

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
NO FAMILIAR PIME	559	0,0879	A
FAMILIAR PIME	5539	0,0496	A
NO FAMILIAR GRAN	67	-0,0040	A
FAMILIAR GRAN	84	-0,0570	A

Com podem observar, les PIME no familiars són les empreses que al 2009 van augmentar més el seu nombre d'empleats (8,79%), seguit de les empreses familiars PIME (4,96%). Pel contrari, les empreses grans, tant familiars com no familiars, van disminuir de mitjana el seu nombre de treballadors en un 5,7% i un 0,04%, respectivament. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2010

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	----+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5598	0,0591	A
NO FAMILIAR PIME	575	0,0571	A
FAMILIAR GRAN	85	0,0422	A
NO FAMILIAR GRAN	67	0,0348	A

Com podem observar, les PIME familiars són les empreses que al 2010 van augmentar més el seu nombre d'empleats (5,91%), seguit de les empreses no familiars PIME (5,71%), les empreses familiars grans (4,21%) i les no familiars grans (3,48%). Podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2011

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	----+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5617	0,0549	A
NO FAMILIAR PIME	581	0,0451	A
FAMILIAR GRAN	85	0,0380	A
NO FAMILIAR GRAN	67	0,0223	A

Com podem observar, les PIME familiars són les empreses que al 2011 van augmentar més el seu nombre d'empleats (5,49%), seguit de les empreses no familiars PIME (4,51%), les empreses familiars grans (3,8%) i les no familiars grans (2,23%). Podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2012

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(-----*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*----)		

	N	Media	Agrupación
FAMILIAR PIME	5631	0,0185	A
NO FAMILIAR PIME	581	-0,0002	A
FAMILIAR GRAN	86	-0,0194	A
NO FAMILIAR GRAN	68	-0,0252	A

Els 4 tipus d'empresa comparteixen la mateixa agrupació (A), això significa que no hi ha diferències significatives entre elles.

Com podem observar, les PIME familiars són les úniques empreses que al 2012 van augmentar el seu nombre d'empleats (1,85%). Pel contrari, les empreses no familiars Grans van ser les empreses que més van disminuir de mitjana el seu nombre de treballadors, fen-ho en un 2,52%, seguit de les empreses familiars grans (1,94%) i de les empreses no familiars PIME (0,002%). No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2013

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*)		
NO FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(-----*----)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR GRAN	87	0,0209	A
FAMILIAR PIME	5659	0,0054	A
NO FAMILIAR PIME	583	-0,0033	A
NO FAMILIAR GRAN	69	-0,0407	A

Com podem observar, les grans familiars són les empreses que al 2013 van augmentar més el seu nombre d'empleats (2,09%) seguit de l'empresa familiar PIME (0,54%). Pel contrari, les empreses no familiars, tant Grans com PIMES, van disminuir de mitjana el seu nombre de treballadors en un 4,07% i un 0,33% respectivament. Observem per tant, com un cop superats els pitjors moments de la crisi econòmica, les empreses familiars (grans i petites), van ser les primeres en tornar a contractar treballadors. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

Any 2014

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+--		
FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(-----*----)		
	N	Media	Agrupación

FAMILIAR GRAN	87	0,0306	A
NO FAMILIAR PIME	580	0,0204	A
FAMILIAR PIME	5659	0,0125	A
NO FAMILIAR GRAN	69	-0,0152	A

Com podem observar, les grans familiars són les empreses que al 2014 van augmentar més el seu nombre d'empleats (3,06%) seguit de l'empresa no familiar PIME (2,04%) i les empreses familiars PIME (1,25%). Pel contrari, les grans empreses no familiars van disminuir de mitjana el seu nombre de treballadors en un 1,52%. No obstant, podem observar com els 4 grups d'empreses pertanyen a la mateixa agrupació (A), i per tant, a pesar de les diferències existents, podem afirmar que aquestes diferències no són estadísticament significatives al 95% de nivell de confiança.

• Despesa de personal mitjana

Com podem observar, tant les empreses de grans dimensions com de petites dimensions van tenir un descens de la despesa en personal l'any 2009, exceptuant les empreses no familiar PIMES. Una possible explicació per aquesta reducció és la destrucció d'ocupació observada en les Figures anteriors, i també la introducció de la reforma laboral d'aquell precís any. Les empreses van experimentar un altre descens en l'any 2012, on un altre cop el govern va introduir una nova reforma laboral.

A pesar d'aquestes reduccions puntuals, durant el període de 2007 al 2014, les empreses han tingut un augment en la despesa de personal, essent les empreses PIMES no familiars les que han augmentat més (en un 41%) seguit de les empreses PIMES familiars (11%), les empreses no familiars grans (6,5%) i les empreses familiars grans (1,23%).

Figura 29. Evolució de la despesa de personal mitjana de les grans empreses familiars i no familiars (milers d'euros).

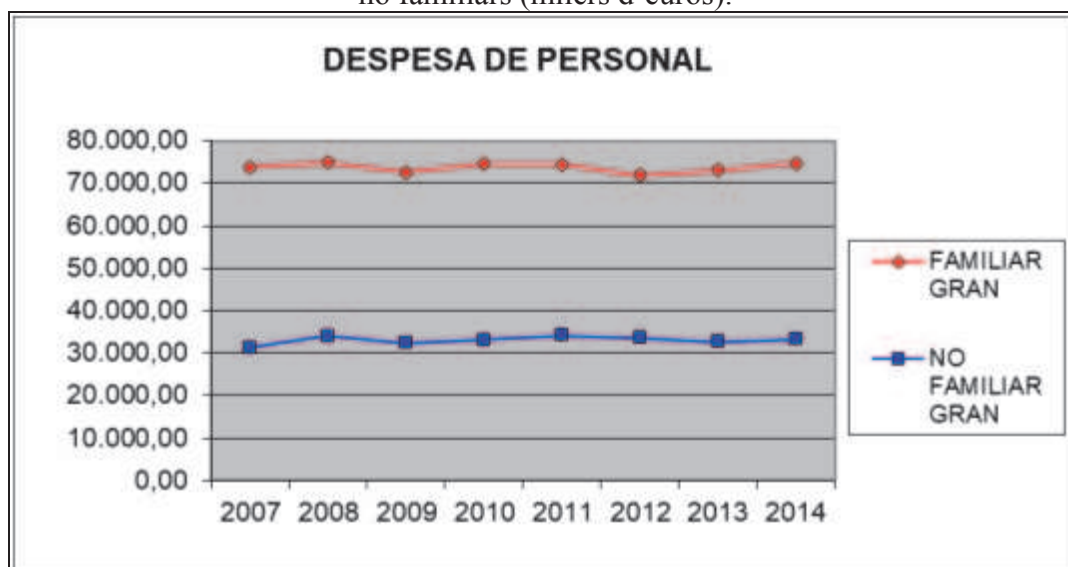
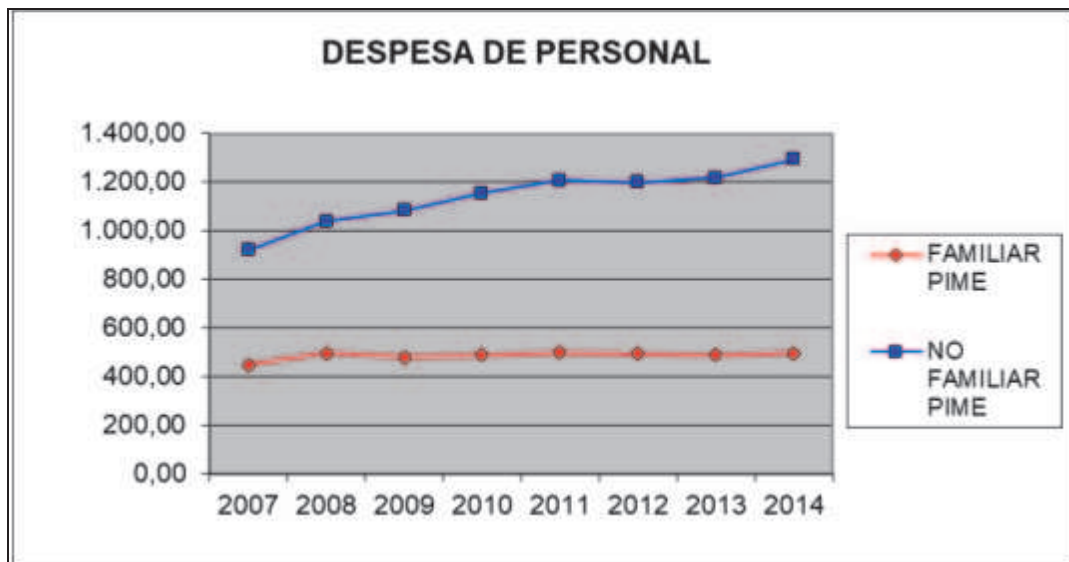


Figura 20. Evolució de la despesa de personal mitjana de les empreses PIMES familiars i no familiars (milers d'euros).



5.2 Determinants dels increments i reduccions de personal

Un dels objectius del treball és comprovar si el caràcter familiar de les empreses influeix en les decisions de reducció i contractació de personal. En l'apartat anterior hem observat que no existeixen diferències significatives entre empreses familiars i no familiars pel que fa a la variació del número de treballadors al llarg del període analitzat. No obstant, per analitzar amb més detall la possible influència del tipus de propietat, és necessari també tenir en compte la resta de variables que poden influir en la reducció i contractació de personal. Per tal d'estimar quines són les variables que més influeixen en la decisió empresarial d'augmentar o disminuir el nombre de treballadors, i d'aquesta manera determinar si el caràcter familiar de l'empresa és una variable significativa en aquesta decisió, a continuació, s'ha estimat un model de regressió lineal general.

- **Model de regressió lineal**

Per tal d'aïllar la influència que el caràcter familiar de les empreses ha tingut sobre la contractació i acomiadament de treballadors durant la crisi econòmica i l'inici de la recuperació, és necessari quantificar la influència que altres variables han tingut en aquesta decisió. Per aquest motiu, s'ha dut a terme un model de regressió lineal general que s'ha estimat per Mínims quadrats ordinaris (MCO). Per dur a terme aquesta estimació s'ha utilitzat el programa estadístic MINITAB.

Com a variable dependent del model s'ha considerat la variació en % del nombre de treballadors que ha experimentat cada empresa cada any (VARTREB).

Com a possibles determinants hem considerat variables de diferents tipus: Evolució econòmica de les empreses, la seva dimensió, context macroeconòmic i reformes laborals, a més del caràcter familiar o no de les empreses. A continuació, es presenten les diferents variables considerades en el model:

- Variació anual de la xifra de negocis en % (VARXN):
- Variació anual del resultat de l'exercici en % (VARRES):
- Creixement econòmic (CRE):
- Dimensió de l'empresa (DIM):

- Reforma Laboral 2012(REF):
- Caràcter familiar de l'empresa (FAM).

De manera que el model economètric pren la següent forma:

$$VARTREB = \alpha + \beta_1 VARXN + \beta_2 VARRES + \beta_3 CRE + \beta_4 DIM + \beta_5 REF + \beta_6 FAM$$

- Variació anual de la xifra de negocis (%)

Considerem que es tracta d'una variable important per explicar la variació del nombre de treballadors ja que una empresa quan augmenta les seves vendes és d'esperar que això tingui una influència en la contractació de treballadors, degut a les majors necessitats de producció o comercials. I el mateix passa quan disminueix les vendes, on s'espera un acomiadament de treballadors. Per tant, s'espera que aquesta variable mantingui una relació positiva amb la variable dependent.

- Variació resultat econòmic (%)

La variable resultat econòmic considerem que pot ser una variable amb influència en la contractació de treballadors. Esperem que una empresa contracti més treballadors quan tingui millors resultats, i que quan pitjors resultats econòmics tingui acomiadi treballadors per tal de millorar els resultats futurs a través d'una reducció dels costos laborals. Per tant, també esperem una relació positiva per variable.

- Creixement econòmic

Quan l'economia està en recessió, existeix menys riquesa en el mercat, on per tant hi ha menys demanda, i les empreses tenen menys ingressos per falta de vendes provocant que augmenti el nombre d'acomiadaments. Això també passa quant l'economia està en creixement, augmenta la demanda i per tant és necessària la contractació de nous treballadors per poder cobrir-la. A més, una economia en creixement (recessió) també pot influir en les expectatives dels propietaris, que poden preveure un futur més favorable (desfavorable) del negoci, i contractar (acomiar) treballadors en funció d'aquestes expectatives. Per aquest motiu s'espera una relació positiva entre el creixement econòmic i la variació del nombre de treballadors.

Per tal de mesurar el creixement econòmic s'ha utilitzat l'evolució anual del PIB d'Espanya (2008: 1,12%; 2009: - 3,57%; 2010: 0%; 2011: -1%; 2012: -2,93%; 2013: - 1,71%; 2014: 1,38%).

- Dimensió de l'empresa

Volem comparar si la variable dimensió (PIME o Gran) influeix en la contractació o l'acomiadament de treballadors. Nosaltres esperem que les empreses Grans tinguin major capacitat per no acomiadar que les Pimes en èpoques de recessió, ja que aquestes ultimes no disposen dels recursos humans i financers adequats per assegurar la viabilitat dels projectes que inicien. En el model aquesta característica constitueix una variable dicotòmica, on les empreses PIME prenen el valor 0 i les empreses grans el valor 1.

▪ **Reforma Laboral 2012**

Amb aquesta variable volem comprovar si la reforma laboral de 2012 ha tingut una influència en la contractació o acomiadament de treballadors. Esperem que la reforma laboral aprovada al 2012 ens indiqui que les empreses van acomiadar més treballadors donada la flexibilització de l'acomiadament aplicada a través d'aquesta reforma. Aquesta constitueix una variable dicotòmica que pren el valor 1 per les sèries de dades corresponents al 2012 i el valor 0 per la resta d'anys.

▪ **Variable tipus d'empresa**

Aquesta variable ens permetrà resoldre la qüestió objecte d'estudi i comprovar si la nostra hipòtesis és correcta o no. Es creu que les empreses familiars, donada la seva voluntat de preservar la seva riquesa socioemocional, seran menys partidàries de l'acomiadament dels treballadors. A més, també es creu en aquesta relació perquè l'acomiadament de treballadors pot perjudicar el nom i imatge de l'empresa, que en el cas de les empreses familiars va lligat al nom de la pròpia família. Aquesta variable s'ha integrat en el model com una variable dicotòmica, que pren el valor 0 en el cas d'empreses no familiars, i pren el valor 1 en el cas d'empreses familiars.

A continuació, es presenten els resultats obtinguts al estimar el model:

Equació de regressió

$$\text{treballadors} = 0,0482918 + 0,00913735 \text{ varxn} - 1,91649e-005 \text{ varres} + 0,00765384 \text{ Creixement} - 0,0293812 \text{ Dimensió} - 0,0231341 \text{ Reforma laboral} + 0,00995078 \text{ Familiar}$$

43754 casos utilitzats, 2537 casos contenen valors que falten

Coefficients

<i>Terme</i>	<i>Coef</i>	<i>EE del coef.</i>	<i>T</i>	<i>P</i>
<i>Constant</i>	0,0482918	0,0098376	4,9089	0,000
<i>VARXN</i>	0,0091374	0,0005268	17,3451	0,000
<i>VARRES</i>	-0,0000192	0,0000121	-1,5871	0,112
<i>CRE</i>	0,0076538	0,0019086	4,0102	0,000
<i>DIM</i>	-0,0293812	0,0198925	-1,4770	0,140
<i>REF</i>	-0,0231341	0,0095517	-2,4220	0,015
<i>FAM</i>	0,0099508	0,0101243	0,9829	0,326

Resumen del modelo

S = 0,625740 R-cuad. = 0,79% R-cuad.(ajustat) = 0,78%
PRESS = 17402,7 R-cuad.(pred.) = -0,79%

Al analitzar l'estadístic R^2 observem com el model no resulta conjuntament explicatiu, el que ens indica que el percentatge de variacions de la variable dependent (variació del nombre de treballadors), no és explicada pel conjunt de variables explicatives incorporades en el model, com són: variació de la xifra de negocis, variació del resultat econòmic, creixement de la economia, dimensió (Gran o PYME), Reforma Laboral i

tipus (familiar o no familiar). Això posa de manifest l'existència d'altres variables que exerciran una major influència sobre aquestes decisions de contractació i acomiadament. Entre aquestes variables és possible que s'hi trobin variables de caràcter més psicològic i difícilment quantificades.

Si bé el model no resulta explicatiu en el seu conjunt, si podem observar a través de l'estadístic P la significació individual de les variables. Aquest estadístic ens mostra si la variable resulta significativa o no, es a dir, si és un determinant de la variació dels treballadors o no. Per a que ho sigui, el valor P ha de ser inferior a 0,05. En aquest cas serà estadísticament significativa amb un nivell de confiança del 95%.

Podem observar que les variables Variació de la xifra de negocis, Creixement econòmic i Reforma laboral són determinants de la variació dels treballadors. En el cas de la variació de la xifra de negocis, s'observa una influència positiva, indicant que si la xifra de negocis augmenta (disminueix) en un punt percentual, el nombre de treballadors de l'empresa augmenta (disminueix) en un 0,0091374%. Per la seva banda, també s'observa una influència positiva de la variable creixement, mostrant que una millor evolució de l'economia repercuteix en majors nivells de contractació. Finalment, la variable dicotòmica corresponent a la reforma laboral (any 2012), també ha resultat ser significativa i negativa. Aquesta variable indica que en l'any 2012 les empreses van reduir d'una manera estadísticament significativa el seu nombre de treballadors, un fet que, com s'indicava anteriorment, s'explica per la flexibilització de l'acomiadament que va introduir la nova reforma laboral.

Pel que fa a la nostra variable objecte d'estudi, observem com el caràcter familiar o no de les empreses no exerceix una influència significativa sobre les decisions de contractació o acomiadament dels treballadors. Per tant, la hipòtesis de partida, consistent en una major reticència de les empreses familiars en vers l'acomiadament de treballadors, no ha pogut ser corroborada. Altres variables, com la variació del resultat de l'exercici d'un any per l'altre, així com la dimensió de l'empresa, tampoc no han resultat significatives en el model estimat.

6. Conclusions

En aquest treball hem analitzat el comportament de les empreses familiars minoristes durant la crisi econòmica, comparant-lo amb el de les empreses no familiars. Per fer-ho s'ha treballat amb una àmplia mostra d'empreses extretes de la base de dades SABI. A través d'aquesta base hem classificat les empreses en empreses familiars i no familiars. Amés, també s'ha distingit entre empreses grans i Pimes.

L'objectiu del treball s'ha centrat en donar resposta a dos qüestions principals. En primer lloc, observar la influència de la crisi sobre els diferents tipus d'empreses, i en segon lloc, veure si existeixen diferències entre aquestes pel que fa a la contractació i acomiadament de treballadors durant el període objecte d'estudi (2008-2014).

En relació a la primera qüestió, es partia de la hipòtesis que les empreses familiars han sofert amb menor intensitat el impacte de la crisi en els seus comptes de resultat degut a les seves característiques específiques. Per tal de contrastar aquesta hipòtesis, en el treball s'ha observat i analitzat series temporals corresponents a dades del balanç i compte de resultats de les empreses. I per aquelles variables d'especial significació en un context de crisi (xifra de negocis i variació del nombre de treballadors), també s'ha

realitzat un TEST ANOVA per comprovar si han existit diferències significatives entre els diferents tipus d'empreses.

Pel que fa a la xifra de negocis, tot i existir petites diferències en el comportament de les diferents empreses, aquestes no han resultat estadísticament significatives. En relació a la variable resultat del exercici, destacar que les empreses, a pesar d'existir petites diferències, han mostrat un comportament força similar, consistent primer en una disminució del resultat degut al inici de la crisi, seguit d'un augment dels resultats que no va perdura molt ja que va recaure al cap dels anys. Finalment, s'observa que en cap tipus d'empresa s'ha recuperat els nivells previs a la crisi.

En relació a la variable corresponent a la variació de treballadors, les empreses han tingut diferents comportaments durant els anys però aquestes diferències no han estat estadísticament significatives.

Després d'analitzar aquestes tres variables podem concloure que no existeixen diferències significatives entre les empreses familiars i no familiars, de manera que es rebutja la nostra hipòtesis de partida. I per tant, dels resultats concloem que no és possible afirmar que les empreses familiars hagin sofert amb menor intensitat el impacte de la crisi en el seus comptes de resultats.

Pel que fa a la segona qüestió del treball, partíem de la hipòtesis que les empreses familiars afavoreixen més la conservació de l'ocupació. Per poder respondre aquesta hipòtesis, juntament amb l'anàlisi de sèries temporals, s'ha estimat un model de regressió lineal. En aquest model, juntament amb el caràcter familiar de les empreses, s'han inclòs les variables (tant a nivell empresa com a nivell macro) que aparentment més podien influir en la decisió empresarial d'augmentar o disminuir el nombre de treballadors durant el període objecte d'estudi. Concretament s'han considerat les següents variables: Variació de la xifra de negocis, variació del resultat de l'exercici, creixement econòmic, dimensió, reforma laboral i tipus d'empresa (familiar o no familiar).

Pel que fa als resultats, cal destacar que el model no ha resultat conjuntament explicatiu, el que ens indica que existeixen altres variables que influeixen en major mesura en les decisions de contractació.

A pesar de que el model no és explicatiu en el seu conjunt, si s'ha pogut observar que algunes de les variables considerades són significatives. És a dir, que són determinants en la variació de treballadors. Concretament, les variables trobades significatives són: variació xifra de negocis, creixement econòmic i la reforma laboral de 2012.

Pel que fa a la variable corresponent al caràcter familiar de les empreses, la seva absència de significació estadística ens porta a rebutjar la hipòtesis de partida. I per tant, es pot afirmar que el caràcter familiar de les empreses no ha exercit durant la crisi econòmica una influència significativa en les decisions de contractació o acomiadament de treballadors.

Durant la realització del treball, els resultats han posat de manifest altres qüestions interessants que a continuació es destaquen:

- En relació al endeutament de les empreses, s'observa que les empreses de grans dimensions van augmentar el seu endeutament durant el període analitzat, mentre que les empreses PIME ho van reduir, mostra de les diferents condicions que aquest tipus d'empreses han tingut per accedir al crèdit durant la crisi financera.
- Pel que als nivells de rendibilitat, tant econòmica com financera, les empreses han tingut un comportament similar, es van reduir amb el inici de la crisi i en els últims anys han tornat a millorar, però encara queden lluny de les rendibilitats obtingudes abans de la crisi.
- Totes les empreses van disminuir la seva despesa de personal amb el inici de la crisi, ja que és van destruir molts llocs de treball, però passat els anys de complicació les empreses han augmentat aquesta despesa fins i tot superant la despesa d'abans de la crisi.

Els resultats obtinguts deixen marge a que es pugui seguir investigant les qüestions tractades en aquest estudi. Per exemple, el baix nivell de significació conjunta del model invita a que en el futur es puguin incloure altres variables. En aquest sentit seria interessant incloure variables de caràcter més psicològic, si be aquestes en ocasions resulten difícilment quantificables.

Referències:

- Berné, C. (2006). "Análisis de la demanda de Servicios de distribución minoristas". Boletín ICE. Nº 828, pp.83-98.
- Cruz, C.; Firfiray, S. i Gómez-Mejía, L.R. (2011). "Socioemotional wealth and human resource management (HRM) in family-controlled firms". En Joshi, A.; Liao, H. i Martocchio, J.J. (Eds): *Research in Personnel and Human Resources Management*, 30, pp.159-217. Emerald Group Publishing, Bingley.
- Galve, C. i Salas, V. (2011). "¿Determina la propiedad familiar diferencias en las relaciones entre preferencias, comportamiento, y resultados en las empresas españolas cotizadas?" *Revista de Economía Aplicada*, 57(XIX), pp.5-34.
- Instituto de empresa familiar (2016). "La empresa familiar en España (2015)". Madrid.
- Jorissen, A.; Laveren, E. i Martens, R.; Reheul, A. (2005). "Real versus simple-based differences in comparative family business research". *Family Business Review*, 18(3), pp.229-246.
- Eisenhardt, K.M. (1989). "Building Theories from Case. Study Research". *The Academy of Management Review*. 14(4), pp.532-550.
- Mandl, I. (2008). "Overview of family business relevant Issues. Final Report". European Commission, Enterprise and Industry Directorate-General. Vienna.
- Romano, C.A.; Tanewski, G.A. i Smyrniotis, K.X. (2000). "Capital structure decision making: a model for family business". *Journal of Business Venturing*, 16, pp.285-310.