

## **Influencia de la propiedad familiar de la empresa minorista en los resultados y en el empleo a lo largo de la crisis económica**

Joan Buenestado Teixidó

Master en Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión por la Universidad de Lleida.

\* Correo de contacto: jbuenestado13@gmail.com

Recibido 13 de septiembre 2017; Revisado 31 de octubre 2017; Aceptado 15 de noviembre 2017

---

### **Resumen**

El objetivo de este estudio consiste, en primer lugar, en analizar si la reciente crisis económica puede haber tenido un diferente impacto en las empresas familiares y las empresas no familiares del sector minorista español y, en segundo lugar, analizar si las empresas familiares han adoptado un diferente comportamiento con respecto a las políticas de contratación y despido de personal. Para ello, se ha utilizado una muestra de 6.629 empresas minoristas presentes en la base SABI. La metodología utilizada ha consistido en el análisis de series temporales, contrastes estadísticos para la identificación de diferencias significativas entre muestras, y la estimación de un modelo de regresión lineal. Los resultados obtenidos no han mostrado diferencias significativas entre empresas familiares y empresas no familiares, ni en cuanto al impacto de la crisis ni tampoco en cuanto a las variaciones en los niveles de empleo

Clasificación JEL: M10, M50, L81

Palabras Clave: Empresa familiar, Sector minorista, Crisis económica, Empleo

---

### **1. Introducción**

La depresión económica española, definida también como crisis económica, es una crisis financiera producida por el final de la burbuja inmobiliaria y la crisis bancaria, iniciada a finales de 2007 en Estados Unidos, y que se hizo notar en España especialmente a partir de 2008. Esta crisis generó un incremento desmesurado del paro en España e importantes restricciones a la financiación, lo que lógicamente derivó en una disminución de la renta disponible y del consumo. Esta reducción en el consumo la notaron especialmente las empresas dedicadas al sector minorista, dada la influencia que en este mercado tiene la demanda de los pequeños clientes.

Al igual que en el resto del tejido empresarial español, este sector se caracteriza por una elevada presencia de empresas familiares. Se trata de un tipo de empresas con unas

características propias, tanto de carácter cualitativo como de carácter cuantitativo, que las diferencian del resto y que condicionan su funcionamiento. Precisamente, dadas estas características propias, es probable que la crisis económica y financiera vivida en el sector les haya podido afectar de manera diferente.

Las empresas familiares tienen una forma de planificación propia, mostrando preferencia en la búsqueda de beneficios a largo plazo en lugar de a corto, y una alta tendencia a la retención de beneficios. Esto genera una elevada autofinanciación que permite a las empresas familiares necesitar menos crédito como consecuencia del menor endeudamiento, un comportamiento producido también por su aversión al riesgo, ya que en épocas de mayor dificultad, épocas de recesión, su devolución sería dificultosa. Por lo tanto, es de esperar que las restricciones al crédito durante la crisis financiera hayan afectado menos a las empresas familiares.

Otra característica destacada es el trato cercano con el cliente y la gran preocupación por la calidad que permite un alto nivel de fidelización de la clientela, que en épocas de crisis debería permitir el mantenimiento, en la mayor medida posible, de la cifra de ventas.

Por este motivo, el primer objetivo del trabajo, consiste en analizar la evolución de las empresas familiares y no familiares a lo largo del periodo de crisis e inicio de la recuperación (2007-2014), con el objetivo de determinar si estas empresas han podido experimentar o no esta crisis con diferente intensidad, partiendo de la siguiente hipótesis de partida:

**H0: Las empresas familiares han sufrido con menor intensidad el impacto de la crisis en sus cuentas de resultado.**

Por otra parte, también hay una serie de características propias de las empresas familiares, que pueden haber condicionado sus políticas de empleo (contratación y destrucción de puestos de trabajo). Por ejemplo, las empresas familiares tienden a tener una mayor concienciación y ejercen una función social más grande, donde lo que prima es superar la crisis de la mejor manera, por lo que no se contemplan los despidos como medida. Hay un concepto de plantilla con sentimiento de pertenencia, por lo que los empleados están más vinculados a la empresa. En las empresas familiares interactúan y se involucran la familia y la empresa, resultando en un conjunto de características únicas y recursos que las diferencian de las empresas no familiares. Se observa una particular forma de toma de decisiones, ya que en las empresas familiares en lugar de basar sus decisiones en maximizar los beneficios y evitar los riesgos significados de pérdidas financieras como lo postula la Teoría de la Agencia (Eisenhardt, 1989), cuando se ve amenazado el legado acumulado en la empresa, principalmente la reputación de la familia, tomará decisiones que no estén basadas en una lógica económica con el objetivo de preservar dicho legado, aunque ponga en riesgo a la empresa. Por estos motivos, se parte de la siguiente hipótesis de partida:

**H0: Las empresas familiares favorecen más la conservación del empleo.**

Para contrastar estas hipótesis, se analizará una amplia muestra de empresas del sector minorista español. Y concretamente, nos centraremos en variables como la cifra de

negocios, el resultado del ejercicio, el endeudamiento, la rentabilidad, el número de trabajadores y los gastos de personal. El análisis consistirá en la observación de series temporales, un Test ANOVA para comprobar la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre los diferentes tipos de empresas, y la estimación de un modelo de regresión lineal que permita conocer los determinantes de las variaciones en el número de trabajadores.

El trabajo se estructura como sigue: En el siguiente apartado se hace un breve repaso a la caracterización de la empresa familiar. A continuación, nos centramos en las características del sector minorista y qué afectación ha tenido la crisis en este sector y en su mercado laboral. En el apartado 4 se describe cómo se ha obtenido la muestra utilizada y algunas características de la misma. Finalmente los principales resultados y conclusiones del trabajo se presentan en los apartados 5 y 6 respectivamente.

## **2. Caracterización de la empresa familiar**

Las empresas familiares suponen una importante base en la economía mundial. Actualmente, según datos del Instituto de la Empresa Familiar, las empresas familiares generan en torno al 70% del PIB nacional y son responsables del 75% del trabajo en España. Por lo tanto, es evidente que son una pieza clave en la economía de mercado, ya que genera riqueza y puestos de trabajo.

Se entiende como empresa familiar aquella empresa que pertenece de forma continuada en el tiempo a personas de un círculo familiar, y que es dirigida por uno o más de los miembros de este círculo. Por lo tanto, son aquellas empresas que mantienen la propiedad y el control de la compañía en manos de un grupo de personas que comparten vínculos familiares entre sí, y que la voluntad de estos es transmitirla a las futuras generaciones. A lo largo del tiempo, diferentes autores han propuesto sus definiciones sobre empresa familiar. Prueba de ello son las más de 90 definiciones identificadas en Europa (Mandl, 2008). A pesar de las diferencias existentes entre estas definiciones, todas ellas giran en torno a los conceptos señalados anteriormente: propiedad, gestión y continuidad.

Podemos identificar una serie de características propias de la empresa familiar, que se traducen en una serie de ventajas o valores en comparación con empresas no familiares que actúen en el mismo mercado. Por lo tanto, podemos decir que las empresas familiares presentan unas "Ventajas competitivas":

- Compromiso y especial dedicación de los miembros con la empresa como consecuencia de los esfuerzos de la misma para preservar su riqueza socioemocional (Cruz et al, 2011).
- Planificación a largo sin buscar los beneficios empresariales a corto plazo, facilitando su capitalización.
- Mayor flexibilidad en su funcionamiento, traducido fundamentalmente en mayor agilidad en la toma de decisiones.
- Mayor estabilidad en los principios y en las líneas estratégicas, lo que dota a las mismas de continuidad sin sometimiento a frecuentes cambios en la gestión.

- Gran preocupación por la calidad unida en muchos casos a la especial visión que se quiere dar a los consumidores y competidores. Lo cual, junto con un trato más cercano, permite unos niveles más elevados de fidelización de la clientela.
- Unión con los trabajadores, sentimiento de pertenencia.
- Acceso a financiación ajena en mejores condiciones dado el trato más estable con las entidades financieras.
- Menor exposición al riesgo dada su preferencia por la autofinanciación en contraposición a la deuda bancaria.

Pero no todo son ventajas, sino que también hay debilidades:

- Conflictos y tensiones entre los miembros de la familia que pueden llegar incluso a la paralización de la empresa.
- Diferencias entre accionistas que trabajan en la empresa y los que no trabajan en ella.
- Restricciones al crecimiento dada su preferencia por mantener el control antes que dar entrada a nuevos socios (Romano et al., 2000). Estas restricciones al crecimiento menudo también provocan unos menores niveles de productividad, al tratarse de empresas menos capital intensiva (Galve y Salas, 2011).
- Nepotismo en la selección de trabajadores o incluso en la elección del gerente, en definitiva, poca profesionalización (Jorissen et al., 2005).
- No diferencia de una manera adecuada el patrimonio empresarial y el familiar.
- Dificultades para afrontar una renovación organizativa o el cambio generacional, al no tener un proceso sucesorio adecuado.
- Falta de innovación tecnológica y dificultades de internacionalización, en definitiva, resistencia a salir de la zona de confort.

### 3. Crisis económica y sector minorista español

El sector minorista, o de venta al por menor, es aquel sector que se desarrolla directamente entre una empresa comercial y el cliente final. Es el último eslabón de la cadena de distribución de un producto.

La Ley de Ordenación del Comercio Minorista define de la siguiente manera el sector minorista: “es aquella actividad que se desarrolla profesionalmente con ánimo de lucro consistente en ofrecer a la venta cualquier clase de artículo a los destinatarios finales de los mismos, utilizando o no un establecimiento”.

El comercio minorista tiene unas características básicas que lo diferencian de los demás (Berné, 2006):

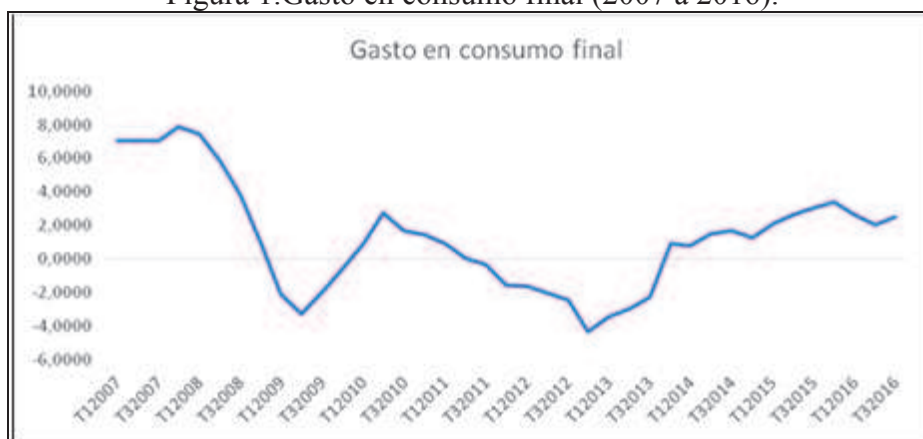
- Se trata de una actividad de transacción entre minoristas y consumidores, gestiona intercambio entre ambas figuras, a iniciativa del minorista, fijando el precio, y por otro lado el consumidor aceptando este precio.
- Recoge una oferta conjunta de servicios de distribución y bienes o artículos explícitos. Tiene que haber entrega de bienes físicos.

- Agregar valor a través de la oferta del conjunto de servicios que se encuentran valorados de forma implícita en la propuesta de precios de cada uno de los productos-bienes físicos; es decir, el precio del artículo comprado incluye el margen comercial del distribuidor.

Dadas sus particulares características y funcionamiento, el sector minorista es uno de los sectores que más ha sufrido la crisis económica, dado que la contracción en la demanda y las restricciones en el acceso al crédito tuvieron un fuerte impacto en los mercados de consumo y en las PYME, ocasionado en la caída de los clientes tradicionales de estos mercados.

Como podemos observar en la Figura 1, en 2008 y debido al inicio de la crisis, la demanda de productos disminuye provocando el descenso de las ventas del sector minorista (Figura 2). Este hundimiento se mantiene durante 7 años, y no es hasta 2014 cuando empiezan a surgir los “brotos verdes”, provocado por el aumento de la demanda de productos que provoca el aumento de ventas del sector.

Figura 1. Gasto en consumo final (2007 a 2016).



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del INE

Figura 2. Ventas del comercio minorista (2007-2016) a precios constantes.

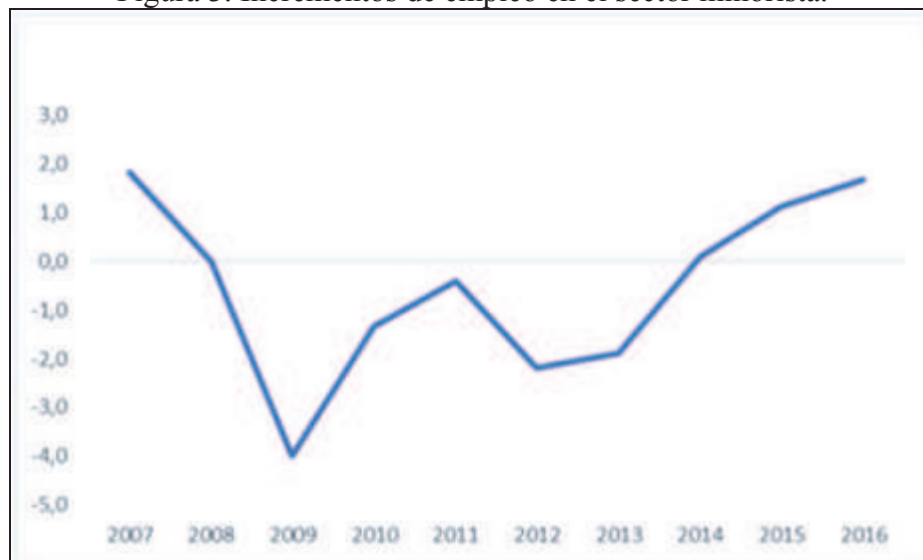


Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del INE

La caída en la demanda, tiene como consecuencia la disminución de la actividad en las empresas, que producen menos y muchas incluso tienen que cerrar. Los primeros perjudicados por las disminuciones y cierres son, por tanto, los trabajadores que son

expulsados de sus puestos de trabajo. Como se puede observar si comparamos esta evolución (Figura 3) con la observada por el nivel de ventas en la Figura 2, el empleo en el sector minorista sigue la misma tendencia que las ventas en este sector. De 2007 a 2009 el empleo experimentó un fuerte retroceso debido a la fuerte caída de la demanda, que se tradujo en destrucción de puestos de trabajar para reducir costes. Y no es hasta el final del año 2013 que el sector recupera número de empleados, producido por el aumento de la demanda.

Figura 3. Incrementos de empleo en el sector minorista.



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del INE

## 4. Muestra

### 4.1. Identificación de empresas familiares dedicadas al sector minorista

Para identificar las empresas familiares dedicadas al sector minorista, nos registramos según lo establecido en el estudio realizado por el “Instituto de la empresa familiar” (2016). En este estudio se distingue primero entre las empresas de reducida dimensión (microempresas) y el resto de empresas, definiendo las primeras como aquellas que cuentan con menos de 10 empleados y una facturación y activos inferiores a los 2 millones de euros. Dada la poca información disponible relativa a la propiedad de las microempresas, lo que dificultaba su clasificación entre empresas familiares y no familiares, el estudio se ha centrado en el resto de empresas (empresas con más de 10 empleados).

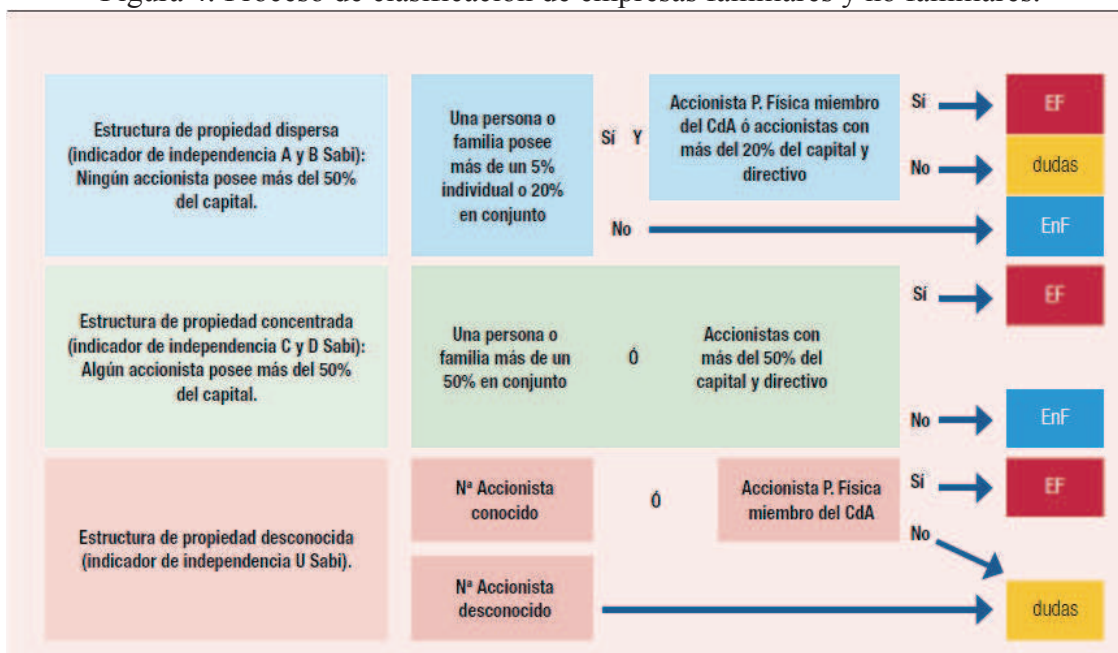
Para el análisis detallado de las empresas, se establecieron una serie de criterios para la identificación de la población en la base de datos SABI. Los criterios seguidos fueron los siguientes:

- Forma jurídica: Sociedades anónimas (SA) y Sociedades de responsabilidad limitada (SL)
- Con datos disponibles para el periodo 2007-2014
- Dimensión mínima: facturación de más de 2 millones de euros al año o disponer de una plantilla de 10 o más trabajadores en alguno de los 3 años comprendidos en el período 2012-2014.

Una vez obtenida la muestra total de empresas resultante de aplicar estos filtros, se trabajó en la clasificación de estas empresas en familiares y no familiares. Para ello se utilizaron procesos automatizados disponibles en la base SABI similares a los empleados en investigaciones previas (Instituto de la Empresa Familiar, 2016) y se clasificaron en 3 categorías: Empresas Familiares, Empresas no Familiares y Empresas dudosas. Esta clasificación se ha basado en la estructura de propiedad y en la participación de familiares en el Consejo de Administración.

Los detalles de los procesos automatizados se pueden observar en la siguiente figura (para una mayor explicación del proceso de clasificación consultar Instituto de la Empresa Familiar (2016)).

Figura 4. Proceso de clasificación de empresas familiares y no familiares.



Fuente: Instituto de la Empresa Familiar (2016).

Para identificar las empresas de la muestra que desarrollan su actividad en el sector minorista (sector objeto de estudio en este trabajo), hemos aplicado el siguiente criterio:

- El sector minorista lo componen aquellas empresas cuya actividad queda incluida en los siguientes códigos CNAE: 47 y 4532 (en esta clasificación únicamente faltaría la venta de motos y automóviles donde no se distingue entre mayorista y minorista en la clasificación de actividades CNAE).

Para hacer los resultados entre años más comparables, y tal y como se ha indicado anteriormente, se han seleccionado empresas con cuentas anuales disponibles para los años 2007-2014.

#### 4.2. Descripción de la muestra

Después de aplicar los criterios descritos en el apartado anterior, hemos obtenido un total de 6.629 empresas dedicadas al sector minorista (Tabla 1), de las cuales 5.950 son familiares y 679 son empresas no familiares. Esta presencia de empresas familiares (cercana al 90%), concuerda con los datos obtenidos en el estudio del Instituto de la

Empresa Familiar (2016), donde cerca del 85% de las empresas en el sector comercio eran familiares.

Tabla 1. Empresas familiares y no familiares según dimensión (clasificación con datos de 2007).

Tipo	Grandes	Pyme	Nº Empresas
Empresas Familiares	87	5.863	5.950
Empresas no Familiares	69	610	679
Total	156	6.473	6.629

En la Tabla 1 podemos observar cómo se distribuyen las empresas familiares y no familiares distinguiendo entre empresas grandes (más de 250 trabajadores) y Pyme (menos de 250 trabajadores). De la clasificación entre empresas familiares y no familiares según dimensión, ha surgido que, como era de esperar, hay muchas más empresas Pymes (6.473) que grandes empresas (156). Resultado esperado teniendo en cuenta la estructura del tejido empresarial de España.

Según la dimensión de las empresas familiares y no familiares, destaca que el 10% de las empresas no familiares sean grandes, mientras que entre las familiares esta proporción no llega ni a un 2% (1,46%). Este resultado era de esperar teniendo en cuenta la menor dimensión que habitualmente presentan las empresas familiares.

En la Tabla 2 podemos observar el volumen medio de activos según el tipo de empresa, tanto para el año 2007 como para el año 2014, respetando la clasificación de empresas grandes y PYMES establecida con los datos de 2007.

Tabla 2. Volumen medio de activos de empresas familiares y no familiares según dimensión (miles de euros)

Tipo / Dimensión	2007		2014	
	Grandes	Pyme	Grandes	Pyme
Empresas Familiares	410.938	2.658	400.682	2.327
Empresas no Familiares	150.141	5.602	179.550	6.681

En cuanto a la evolución, las empresas familiares han visto reducido su activo medio, tanto en grandes empresas como pequeñas empresas. En cambio, las empresas no familiares han visto incrementada su dimensión en los dos casos.

Estos datos, por tanto, nos muestran un comportamiento diferenciado durante los años de crisis económica, donde las empresas familiares han tendido a reducir su dimensión, mientras que las empresas no familiares han tendido a aumentarla.

Comparando los dos tipos de empresas, se observa que si bien estudios previos nos han hablado de la mayor dimensión de las empresas no familiares, en el sector minorista esta tendencia sólo se cumpliría entre las PYME, ya que entre las grandes empresas la familiar muestra una mayor dimensión.



En la Tabla 3 analizamos para los diferentes tipos de empresas sus volúmenes medios de recursos propios, y cómo han evolucionado con el paso de los años.

Tabla 3. Fondos propios medios de empresas familiares y no familiares según dimensión (miles de euros).

Tipo / Dimensión	2007		2014	
	Grandes	Pyme	Grandes	Pyme
Empresas Familiares	154.104	834	141815	1.172
Empresas no Familiares	41.583	1.689	42228	2.024

En cuanto a la evolución de estos fondos propios, observamos que las grandes empresas familiares han visto reducido sus fondos propios, mientras que las pymes lo han incrementado. Por su parte, las empresas no familiares, tanto grandes empresas como pymes, han incrementado sus fondos propios.

Esta diferencia en la evolución de fondos propios se entiende por una de las características propias de las empresas familiares, como es la preferencia por mantener el control de la propiedad. Parece ser que ante la crisis y las restricciones a la financiación, las empresas no familiares no tuvieron inconveniente en dar entrada a nuevos accionistas para obtener financiación. Por su parte, este comportamiento no fue general en las empresas familiares, siempre reticentes a la hora de dar entrada a nuevos socios.

## 5. Resultados

### 5.1 Evolución durante la crisis

A continuación, analizamos la evolución, tanto en empresas familiares como en empresas no familiares, de algunos datos que nos mostrarán el efecto que la crisis ha tenido en ellas, así como su comportamiento respecto al personal durante la misma.

- **Cifra de negocios**

Figura 5. Evolución de la cifra de negocios media de las grandes empresas familiares y no familiares.

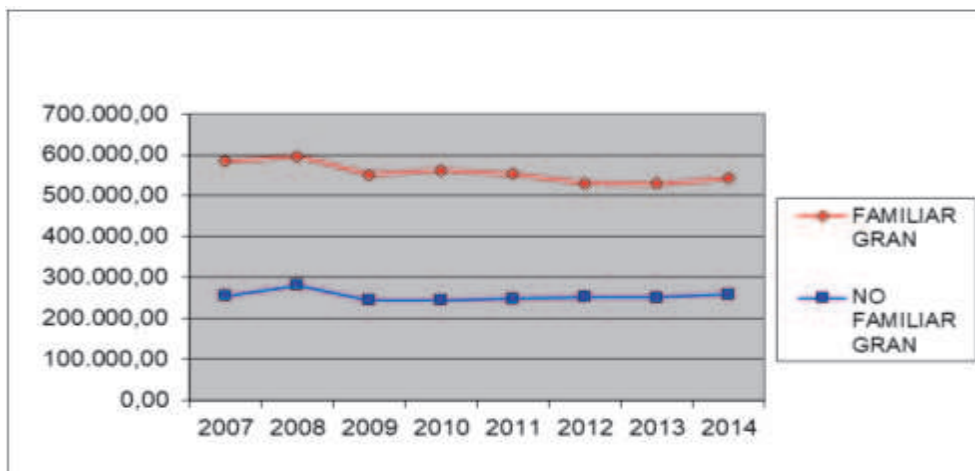
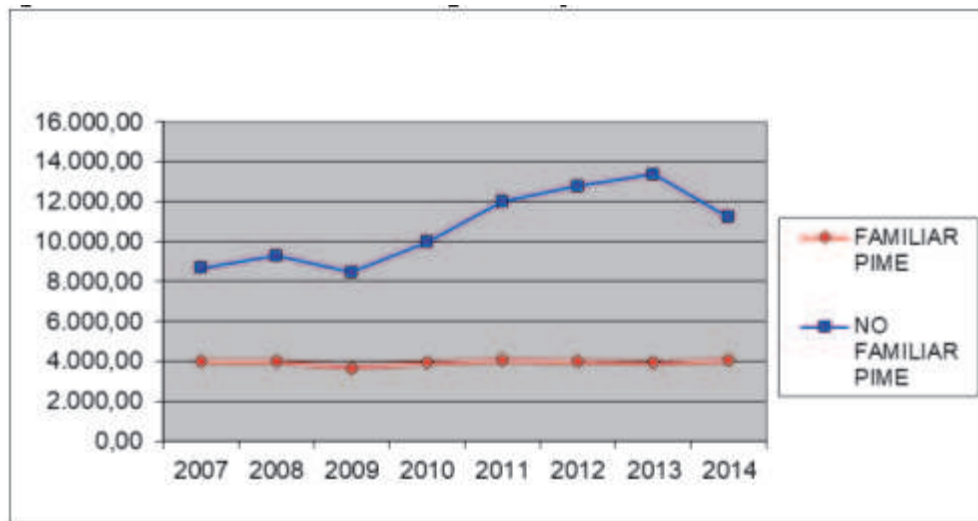


Figura 6. Evolución de la cifra de negocios media de las PYMES familiares y no familiares.



Como podemos observar, la evolución de la cifra de negocios muestra cómo todos los grupos de empresas experimentaron una fuerte caída en sus ventas como consecuencia de la recesión económica del año 2009. Esta caída fue especialmente fuerte en el caso de las grandes empresas no familiares, que experimentaron una reducción de la cifra de negocios del 13,34%, mientras que el resto de grupos experimentaron descensos de entre el 7 y el 9%. Una vez superado este año de fuerte recesión, los diferentes grupos de empresas iniciaron una recuperación en los valores de la variable, si bien esta recuperación ha sido diferente dependiendo del tipo de empresa. Por un lado, las PYMES aumentaron rápidamente sus ventas, y al final del periodo ya habían alcanzado volúmenes de negocio superiores a los obtenidos en los años previos a la crisis económica. En este sentido, destaca especialmente el comportamiento de la PYME no familiar, que ha incrementado sus ventas de manera muy significativa durante el periodo, si bien en el último año este tipo de empresas han experimentado un retroceso. En cuanto a las grandes empresas, observamos como si bien la gran empresa no familiar ya ha recuperado los niveles previos a la crisis, la gran empresa familiar sigue lejos de los volúmenes de negocio obtenidos en 2007 y 2008, mientras exhibe una recuperación mucho más lenta, e incluso experimentando recaídas en las ventas en los años 2012 y 2013.

Con el fin de profundizar en el análisis de esta variable, dada su especial significación en un contexto de crisis, a continuación se presenta un análisis ANOVA de un solo factor (Método Tukey), para analizar si existen diferencias significativas entre los diferentes tipos de empresa con respecto a la variación de la cifra de negocios a lo largo de los años. Hay que tener en cuenta que los datos anteriores, representan promedios a nivel agregado, mientras que para el análisis ANOVA se utiliza el % de variación de la cifra de negocios de cada empresa, lo que eliminará la mayor influencia de las empresas mayores y proporcionará unos resultados más representativos del conjunto de empresas, complementando de esta manera el análisis realizado.

## VARIACIÓN IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIO

Año 2008

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

Como podemos observar los 4 tipos de empresas aumentaron sus ventas en 2008. Mostrando como el impacto de la crisis aún no se había percibido en el sector durante este año. Las PYME familiares son las empresas que aumentaron más su volumen de negocio (31,3%), seguido de la empresa no familiar PYME (13,7%) y las empresas grandes familiares (4,5%). Por el contrario, las grandes empresas no familiares únicamente aumentaron de media su cifra de negocio en un 0,7%. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

Año 2009

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+		
FAMILIAR GRANDE	(-----*	-----)	
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 GRANDE	61	0,003	A
FAMILIAR GRANDE	82	-0,027	A

Como podemos observar, las PYME familiares son las empresas que en 2009 aumentaron más su volumen de negocio (6,4%) seguido de la empresa no familiar PYME (1,3%) y las empresas grandes no familiares (0,3%). Por el contrario, las empresas familiares grandes disminuyeron su cifra media de negocio en un 2,7%. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

## Año 2010

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+-		
FAMILIAR GRANDE	(------*-----)		
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 GRANDE	69	0,070	A
FAMILIAR GRANDE	87	0,037	A

Como podemos observar, las PYME no familiares son las empresas que en 2010 aumentaron más su volumen de negocio (34%), seguido de la empresa familiar PYME (17,8%). Por el contrario, las empresas grandes, familiares y no familiares, aumentaron en menor proporción de media, no llegando al 10%, con un 3,7% y un 7% respectivamente. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

## Año 2011

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+---		
FAMILIAR GRANDE	(------*-----)		
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 GRANDE	69	0,041	A
FAMILIAR GRANDE	87	0,016	A

Como podemos observar, las PYME no familiares son las empresas que en 2011 aumentaron más su volumen de negocio (22,3%), seguido de la empresa familiar PYME (6,7%) y las empresas no familiares grandes (4,1%). Por el contrario, las grandes empresas familiares únicamente aumentaron de media su cifra de negocio en un 1,6%. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

## Año 2012

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+-		
FAMILIAR GRANDE	(-----*-----)		
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 GRANDE	69	0,005	A
FAMILIAR GRANDE	87	-0,020	A

Como podemos observar, las PYME familiares son las empresas que en 2012 aumentaron más su volumen de negocio (10,6%), seguido de la empresa no familiar PYME (3,5%) y las empresas no familiares grandes (0,5%). Por el contrario, las grandes empresas familiares disminuyeron de media su cifra de negocio en un 2%. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

## Año 2013

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRANDE	(-----*-----)		
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 GRANDE	87	-0,002	A
NO FAMILIAR GRANDE	69	-0,028	A

Como podemos observar, las PYME no familiares son las empresas que en 2013 aumentaron más su volumen de negocio (16,1%), seguido de la empresa familiar PYME (0,2%). Por el contrario, las grandes empresas no familiares y familiares experimentaron una disminución de su cifra de negocio en un 2,8% y 0,2% de media respectivamente. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

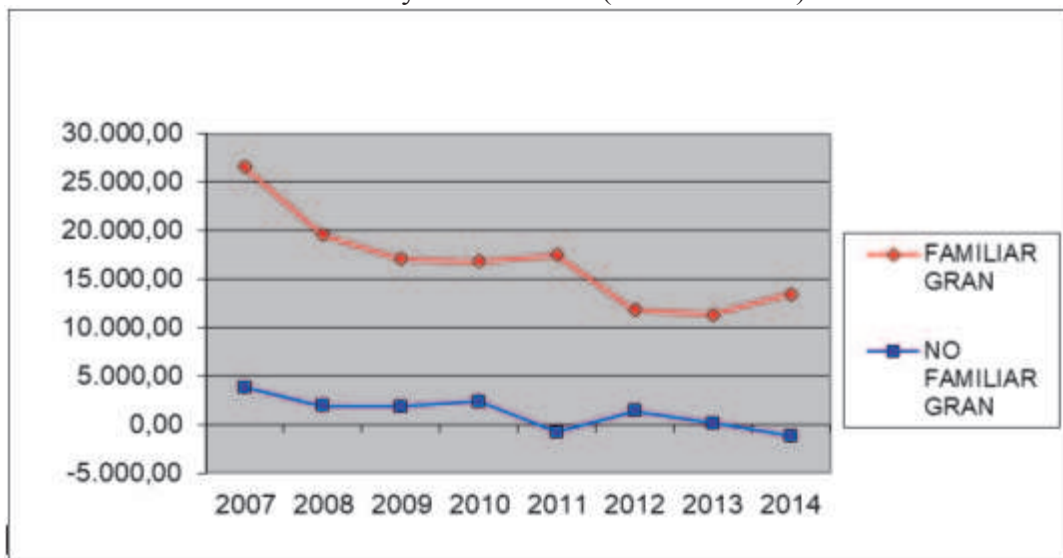
Año 2014

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

Como podemos observar, las PYME no familiares son las empresas que el 2014 aumentaron más su volumen de negocio (16,2%), seguido de la gran empresa familiar (11,5%) y la PYME familiar (9,3%). Por el contrario, las grandes empresas no familiares únicamente aumentaron de media su cifra de negocio en un 1,6%. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

#### • Resultado del ejercicio

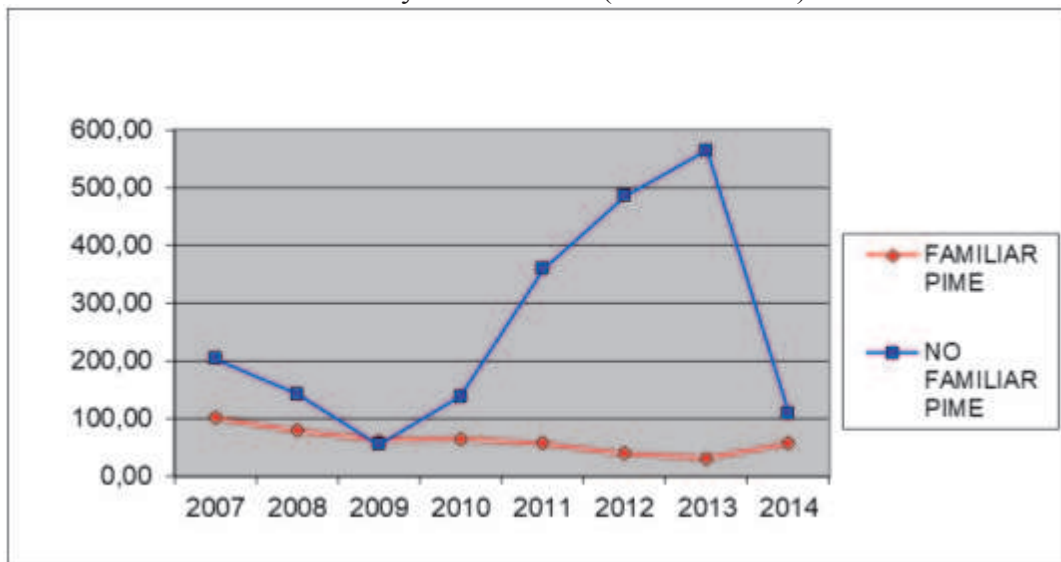
Figura 7. Evolución del resultado del ejercicio medio de las grandes empresas familiares y no familiares (miles de euros).



Como podemos observar, la evolución del resultado del ejercicio (Figuras 7 y 8) muestra cómo todos los grupos de empresas experimentaron una fuerte caída en su resultado del ejercicio como consecuencia de la recesión económica en el año 2008. Esta caída fue especialmente fuerte en el caso de las grandes empresas no familiares, que experimentaron una reducción del resultado del ejercicio del 50,3%, mientras que el resto de grupos experimentaron descensos de entre el 22 y el 30%. El siguiente año todavía cayeron más los resultados, especialmente los de las empresas no familiares

PYME, que experimentaron una reducción del 60%. Esta tendencia siguió hasta el año 2009, excepto en las empresas familiares grandes que hasta el año 2011 no aumentaron de nuevo sus beneficios. Sin embargo, este aumento no era un síntoma de recuperación, ya que todas las empresas volvieron a recaer a lo largo del tiempo, y todavía no han conseguido volver a los resultados de los años anteriores a la crisis.

Figura 8. Evolución del resultado del ejercicio medio de las empresas PYMES familiares y no familiares (miles de euros).



Comparando los resultados de 2007 con los de 2014 obtenemos las siguientes disminuciones: familiar grande (49%), familiar PYME (43%), no familiar grande (131%) y PYME no familiar (46%). Esto demuestra que aunque aumenten la cifra de negocio las empresas no recuperan resultados.

- **Endeudamiento**

Figura 9 Evolución del endeudamiento medio de las grandes empresas familiares y no familiares.

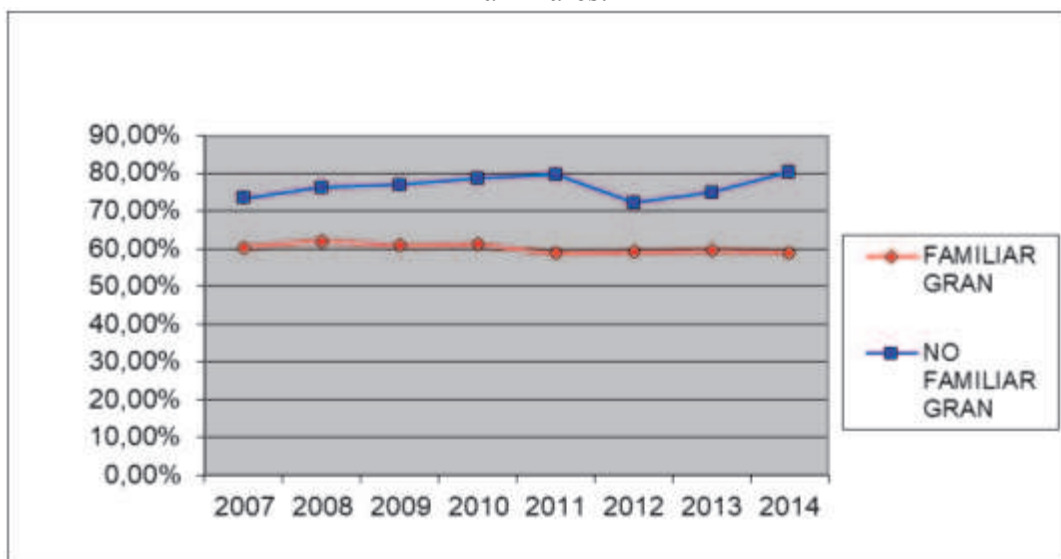
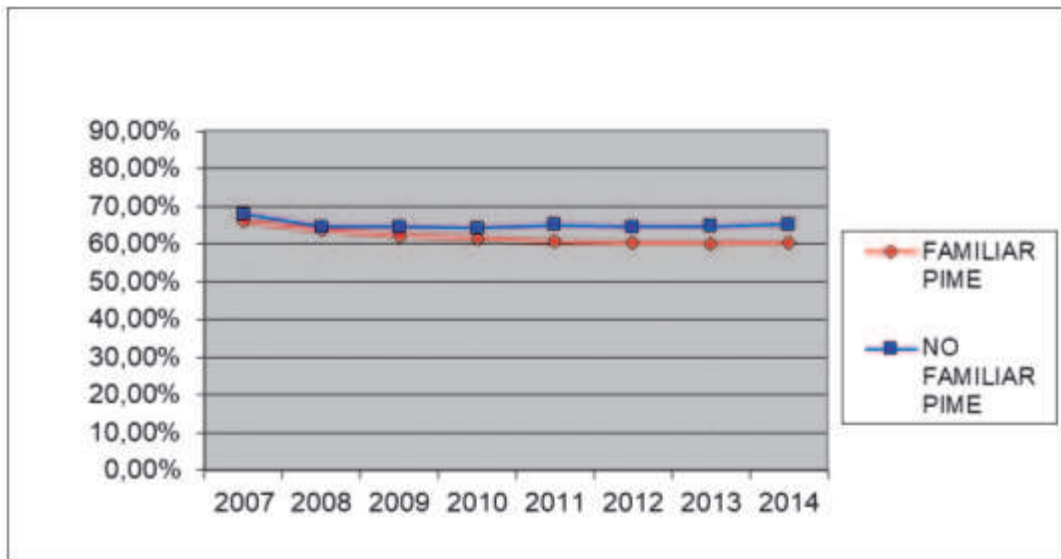


Figura 10 . Evolución del endeudamiento medio de las empresas PYMES familiares y no familiares.



Podemos observar que la evolución del endeudamiento muestra diferentes tendencias, mientras las grandes empresas experimentaron un aumento del endeudamiento en los primeros años de la crisis debido a la recesión económica en el año 2007, las PYMES disminuyeron su endeudamiento, posiblemente debido a que las PYMES tuvieron, y tienen, dificultades en el acceso a la financiación debido a la dureza que se impuso por parte de las instituciones bancarias y la dificultad para aportar las garantías necesarias. Con el paso de los años las empresas han disminuido su volumen de endeudamiento, únicamente las empresas No familiares grandes tienen más endeudamiento en 2014 que en el inicio de la crisis.

- **Rentabilidad económica**

Figura 11. Evolución de la rentabilidad económica media de las grandes empresas familiares y no familiares.

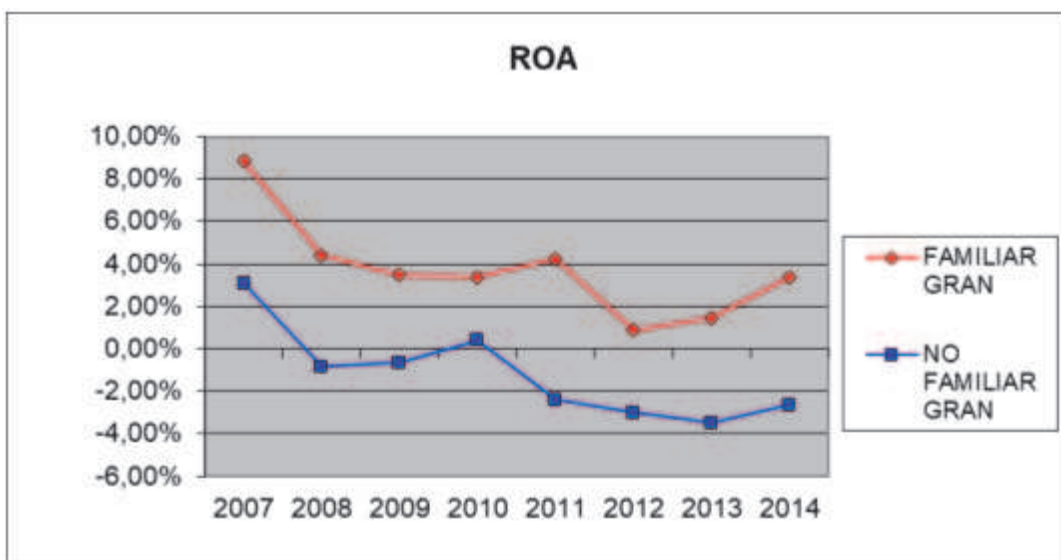
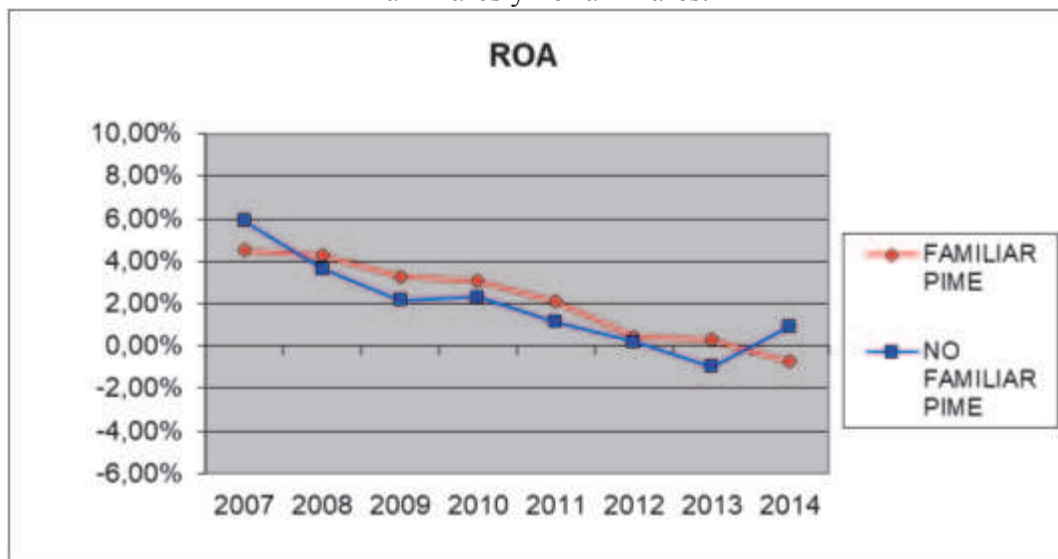




Figura 12 . Evolución de la rentabilidad económica media de las empresas PYMES familiares y no familiares.



La rentabilidad económica, explicada de otra manera, la capacidad de los activos para generar beneficios por ellos mismos, se ha reducido considerablemente desde los inicios de la crisis. Posiblemente la caída de la rentabilidad ha sido ocasionada por la bajada de las ventas, de los precios para hacer frente a esta disminución en las ventas, y la correspondiente reducción de la rotación de los activos (son menos productivos). La evolución ha sido similar en todas las empresas, al principio tuvieron una disminución significativa de la rentabilidad, entre los años 2010 y 2011 experimentaron una recuperación pequeña, excepto las empresas familiar PYME que no aumentaron su rentabilidad económica en ningún año. En 2012 volvieron a caer las rentabilidades, y entre los años 2013 y 2014 se volvieron a recuperar. Destaca que a pesar de la recuperación económica, las rentabilidades económicas se encuentran aún muy alejadas de los niveles iniciales en todos los tipos de empresas.

- **Rentabilidad financiera (ROE)**

Figura 13 . Evolución de la rentabilidad financiera media de las grandes empresas familiares y no familiares.

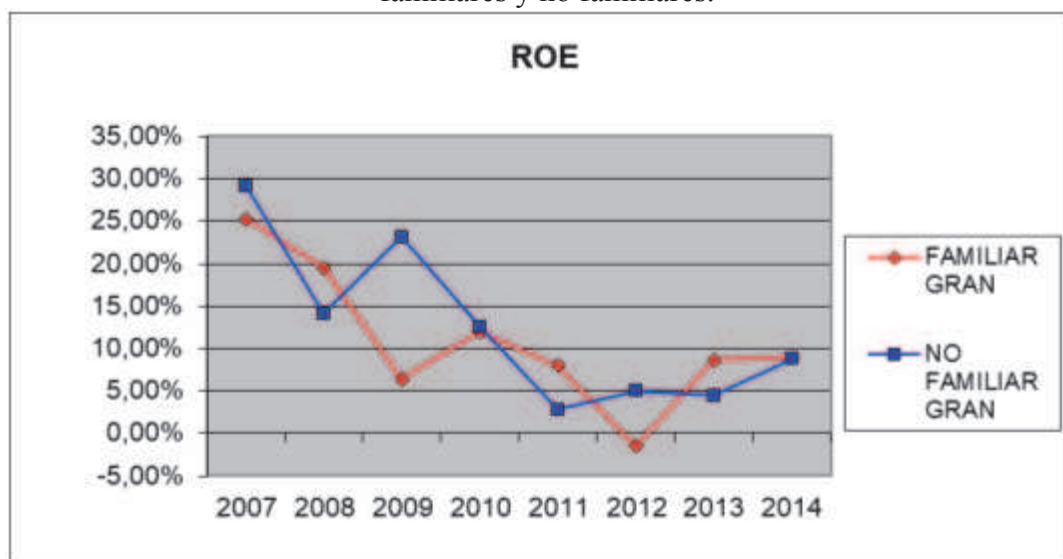
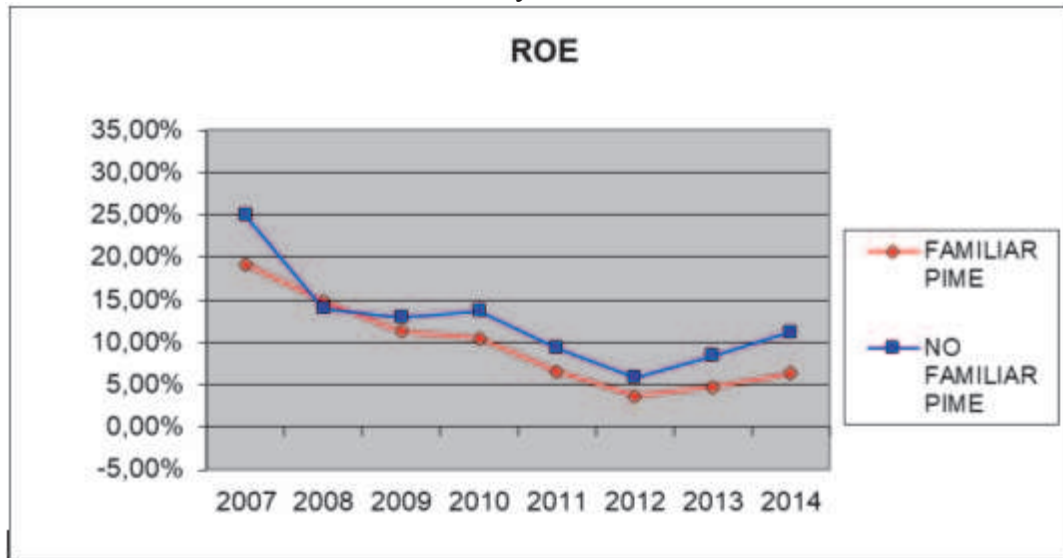


Figura 14 . Evolución de la rentabilidad financiera media de las empresas PYMES familiares y no familiares.



En las Figuras 13 y 14 observamos la evolución de la rentabilidad financiera, o beneficio que obtiene el accionista por cada euro invertido en la empresa. Como podemos observar, las rentabilidades decayeron mucho del año 2007 al 2009, siendo las empresas familiares grandes las que más vieron reducidas sus rentabilidades, haciéndolo en un 74,49%, seguido de las empresas no familiares PYMES (48,05%), las empresas familiares PYMES (41,10%) y las empresas no familiares grandes (20,37%). En los últimos años las empresas han vuelto aumentar sus rentabilidades financieras, pero todavía están lejos de alcanzar las rentabilidades obtenidas antes de la crisis.

- **Número total de trabajadores**

Figura 15. Evolución del número de trabajadores de las empresas grandes familiares y no familiares.

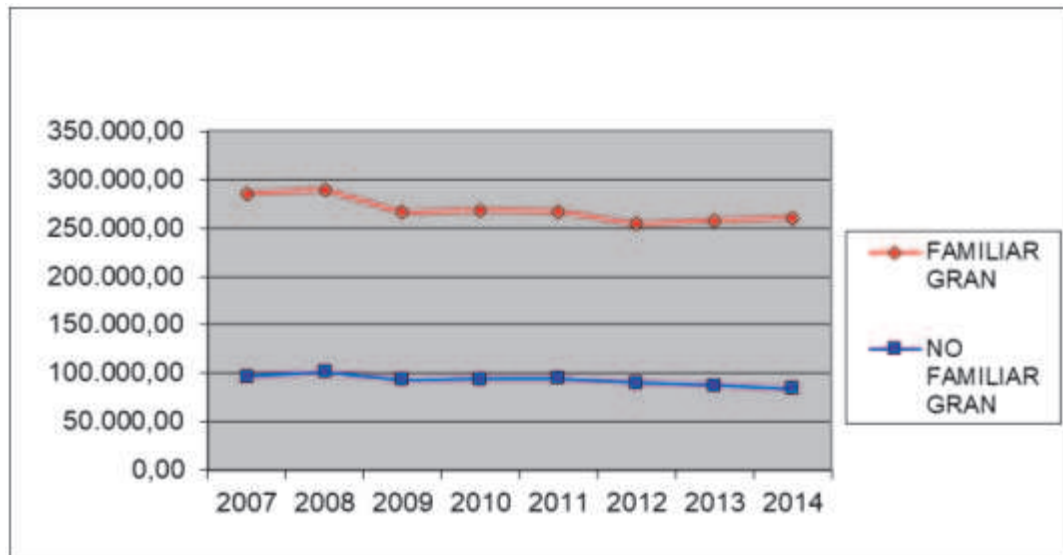
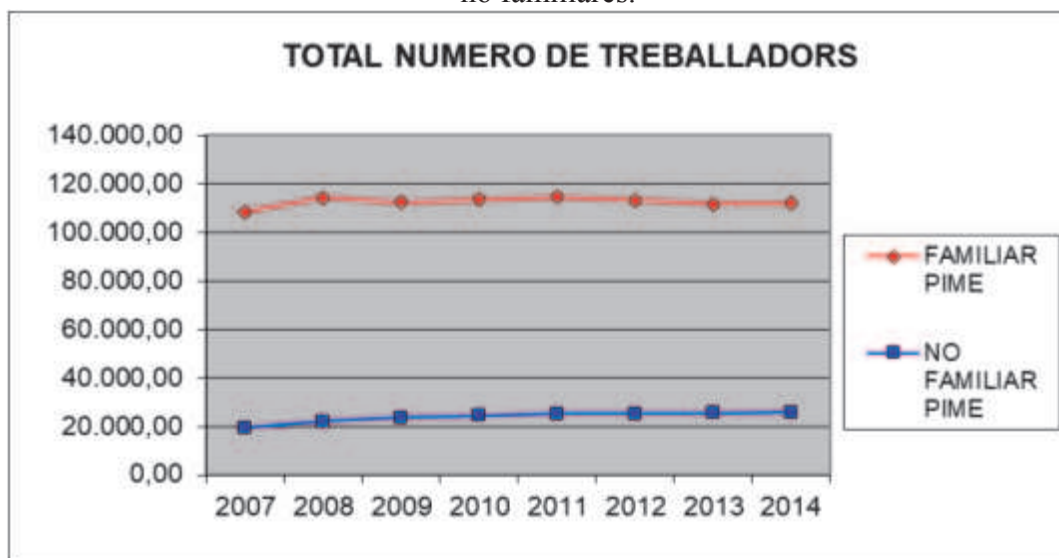


Figura 16. Evolución del número de trabajadores de las empresas PYMES familiares y no familiares.



Como podemos observar, la evolución del número de trabajadores ha sido diferente según el tipo de empresa. Mientras que las empresas Grandes, tanto familiares como no familiares, a lo largo de los años han ido aumentando y disminuyendo el número de trabajadores, las empresas PYMES aumentaron constantemente el número de trabajadores. Durante el período de 2007 a 2014 las empresas grandes han presentado un descenso del número de trabajadores del 8,77% en las empresas familiares, y en las no familiares de un 12,53%. Por su parte, las empresas PYMES han aumentado el número de trabajadores en un 32,49% las no familiares y en un (3,15%) las familiares.

- **Número medio de trabajadores**

Figura 17 . Evolución del número de trabajadores medio de las grandes empresas familiares y no familiares.

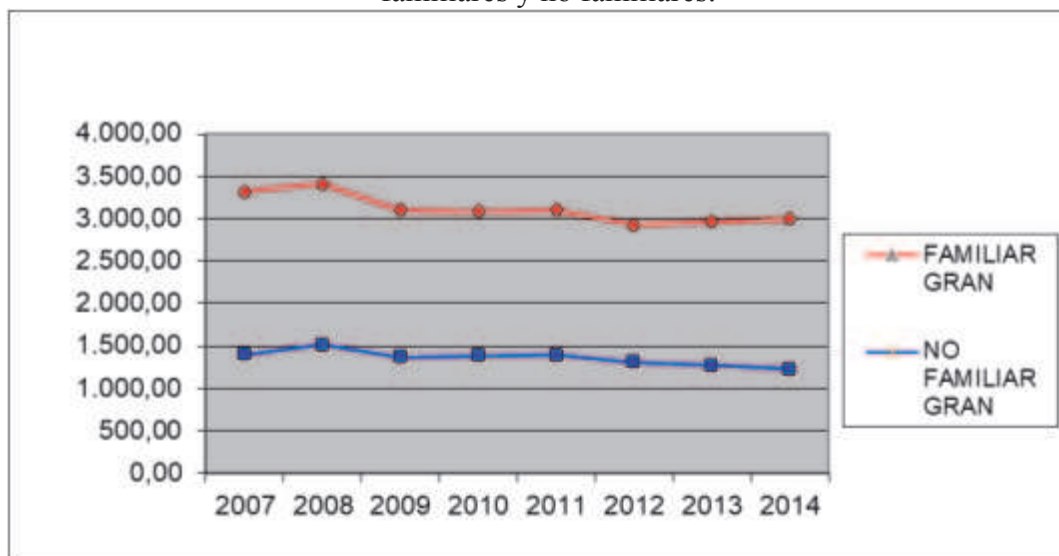
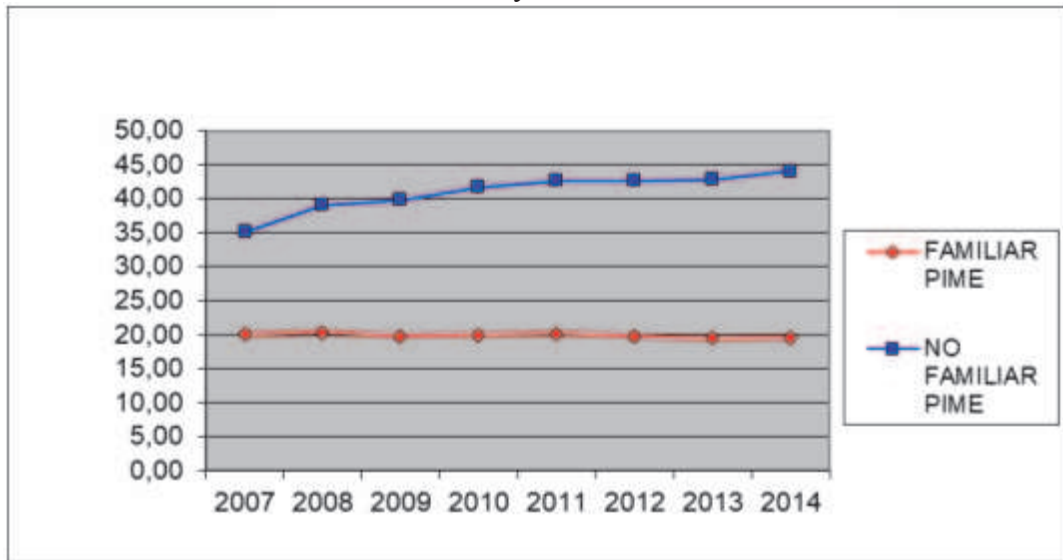


Figura 18 . Evolución del número de trabajadores medio de las empresas PYMES familiares y no familiares.



Como podemos observar, el número de trabajadores medio ha tenido una caída en las empresas de gran tamaño, perdiendo 206 trabajadores de media las empresas familiares y 175 trabajadores las empresas no familiares, mientras que las empresas de pequeña dimensión han mostrado diferentes tendencias, mientras las familiares se han mantenido constantes en torno a los 20 trabajadores, la empresa no familiar ha tenido un aumento de casi 10 trabajadores.

Con el fin de profundizar en el análisis de esta variable, dada su especial significación en nuestro estudio, a continuación se presenta un análisis ANOVA de un solo factor (Método Tukey), para analizar si existen diferencias significativas entre los diferentes tipos de empresa con respecto a la variación del número de trabajadores a lo largo de los años. Conviene recordar que los datos anteriores son medias a nivel agregado, mientras que para el Análisis ANOVA se utiliza la variación del número de trabajadores de cada empresa, lo que nos permite eliminar la influencia de las empresas más grandes en el resultado.

### VARIACIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES

Año 2008

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRANDE	(------*-----)		
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 GRANDE	66	0,101	A
FAMILIAR GRANDE	85	0,067	A

Como podemos observar, los 4 grupos de empresas aumentaron su número de trabajadores durante el 2008. Las PYME familiares son las empresas que aumentaron más su número de empleados (16,8%), seguido de las empresas no familiares PYME (10,1%), las empresas no familiares grandes (10%) y las empresas familiares grandes con un 6,7%. Podemos observar como los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

#### Año 2009

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRANDE	(------*-----)		
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 GRANDE	67	-0,0040	A
FAMILIAR GRAN	84	-0,0570	A

Como podemos observar, las PYME no familiares son las empresas que en 2009 aumentaron más su número de empleados (8,79%), seguido de las empresas familiares PYME (4,96%). Por el contrario, las empresas grandes, tanto familiares como no familiares, disminuyeron de media su número de trabajadores en un 5,7% y un 0,04%, respectivamente. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

#### Año 2010

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	---+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRANDE	(------*-----)		
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 GRANDE	85	0,0422	A
NO FAMILIAR GRANDE	67	0,0348	A

Como podemos observar, las PYME familiares son las empresas que en 2010 aumentaron más su número de empleados (5,91%), seguido de las empresas no familiares PYME (5,71%), las empresas familiares grandes (4,21%) y las no familiares grandes (3,48%). Podemos observar como los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos

afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

Año 2011

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRANDE	(-----*-----)		
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 GRANDE	85	0,0380	A
NO FAMILIAR GRANDE	67	0,0223	A

Como podemos observar, las PYME familiares son las empresas que en 2011 aumentaron más su número de empleados (5,49%), seguido de las empresas no familiares PYME (4,51%), las empresas familiares grandes (3,8%) y las no familiares grandes (2,23%). Podemos observar como los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

Año 2012

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-+-----+-----+-----+-----		
FAMILIAR GRANDE	(-----*-----)		
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 GRANDE	86	-0,0194	A
NO FAMILIAR GRANDE	68	-0,0252	A

Los 4 tipos de empresa comparten la misma agrupación (A), esto significa que no hay diferencias significativas entre ellas.

Como podemos observar, las PYME familiares son las únicas empresas que en 2012 aumentaron su número de empleados (1,85%). Por el contrario, las empresas no familiares Grandes fueron las empresas que más disminuyeron de media su número de trabajadores, haciéndolo en un 2,52%, seguido de las empresas familiares grandes (1,94%) y de las empresas no familiares PYME (0,002%). Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

## Año 2013

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

Como podemos observar, las grandes familiares son las empresas que en 2013 aumentaron más su número de empleados (2,09%) seguido de la empresa familiar PYME (0,54%). Por el contrario, las empresas no familiares, tanto Grandes como PYMES, disminuyeron de media su número de trabajadores en un 4.07% y un 0,33% respectivamente. Observamos por tanto, como una vez superados los peores momentos de la crisis económica, las empresas familiares (grandes y pequeñas), fueron las primeras en volver a contratar trabajadores. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

## Año 2014

ICs de 95% individuales para la media basados en Desv.Est. agrupada			
Nivel	-----+-----+-----+-----+--		
FAMILIAR GRANDE	(-----*-----)		
FAMILIAR PIME	(-*-)		
NO FAMILIAR GRAN	(------*-----)		
NO FAMILIAR PIME	(----*---)		
	N	Media	Agrupación
FAMILIAR GRANDE	87	0,0306	A
NO FAMILIAR PIME	580	0,0204	A
FAMILIAR PIME	5659	0,0125	A
NO FAMILIAR GRANDE	69	-0,0152	A

Como podemos observar, las grandes familiares son las empresas que en el 2014 aumentaron más su número de empleados (3,06%) seguido de la empresa no familiar PYME (2,04%) y las empresas familiares PYME (1,25%). Por el contrario, las grandes empresas no familiares disminuyeron de media su número de trabajadores en un 1,52%. Sin embargo, podemos observar cómo los 4 grupos de empresas pertenecen a la misma agrupación (A), y por tanto, a pesar de las diferencias existentes, podemos afirmar que estas diferencias no son estadísticamente significativas al 95% de nivel de confianza.

- **Gasto de personal medio**

Figura 19. Evolución del gasto de personal medio de las grandes empresas familiares y no familiares (miles de euros).

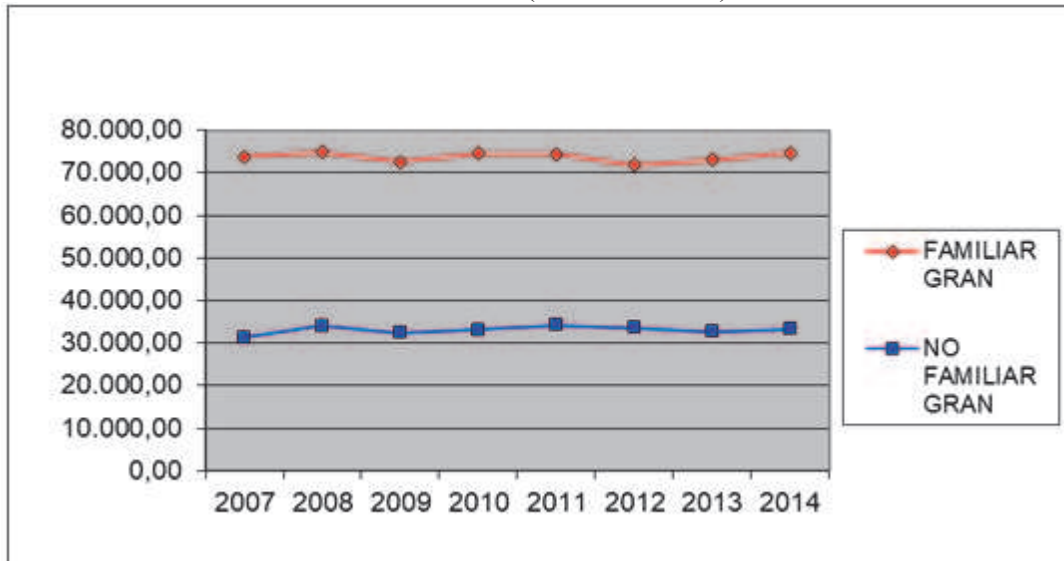
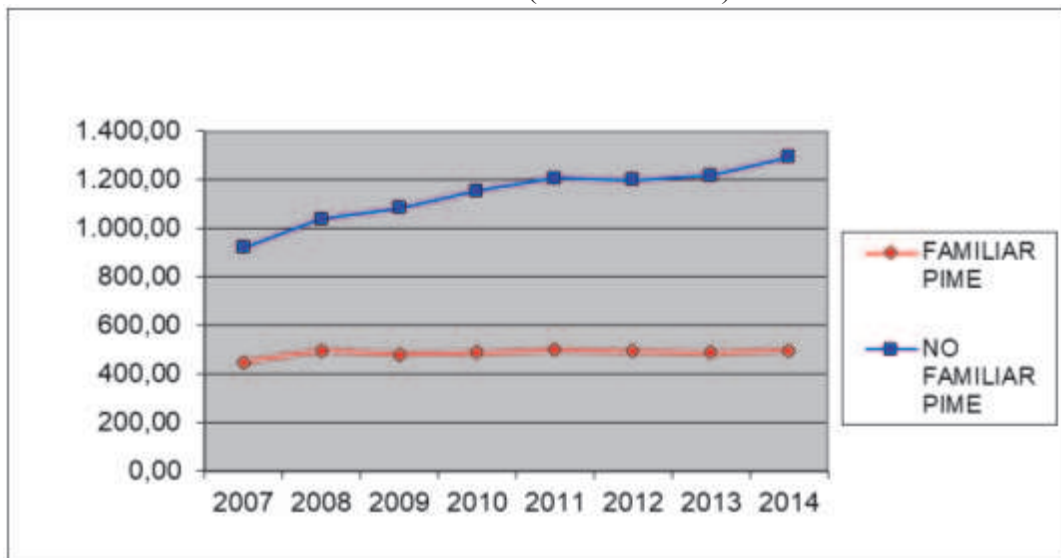


Figura 20. Evolución del gasto de personal medio de las empresas PYMES familiares y no familiares (miles de euros).



Como podemos observar, tanto las empresas de gran tamaño como de pequeña dimensión tuvieron un descenso del gasto en personal en 2009, exceptuando las empresas no familiar PYMES. Una posible explicación para esta reducción es la destrucción de empleo observada en los gráficos anteriores, así como la introducción de la reforma laboral de ese preciso año. Las empresas experimentaron otro descenso en el año 2012, donde de nuevo el gobierno introdujo una nueva reforma laboral.

A pesar de estas reducciones puntuales, durante el periodo de 2007 al 2014, las empresas han tenido un aumento en el gasto de personal, siendo las empresas PYMES no familiares las que han aumentado más (en un 41%) seguido de las empresas PYMES familiares (11%), las empresas no familiares grandes (6,5%) y las empresas familiares grandes (1,23%).



## 5.2 Determinantes de los incrementos y reducciones de personal

Uno de los objetivos del trabajo es comprobar si el carácter familiar de las empresas influye en las decisiones de reducción y contratación de personal. En el apartado anterior hemos observado que no existen diferencias significativas entre empresas familiares y no familiares con respecto a la variación del número de trabajadores a lo largo del período analizado. Sin embargo, para analizar con más detalle la posible influencia del tipo de propiedad, es necesario también tener en cuenta el resto de variables que pueden influir en la reducción y contratación de personal. Para estimar cuáles son las variables que más influyen en la decisión empresarial de aumentar o disminuir el número de trabajadores, y de esta manera determinar si el carácter familiar de la empresa es una variable significativa en esta decisión, a continuación, se ha estimado un modelo de regresión lineal general.

- **Modelo de regresión lineal**

Con el fin de aislar la influencia que el carácter familiar de las empresas ha tenido sobre la contratación y despido de trabajadores durante la crisis económica y el inicio de la recuperación, es necesario cuantificar la influencia que otras variables han tenido en esta decisión. Por este motivo, se ha llevado a cabo un modelo de regresión lineal general que se ha estimado por Mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Para llevar a cabo esta estimación se ha utilizado el programa estadístico MINITAB.

Como variable dependiente del modelo se ha considerado la variación en % del número de trabajadores que ha experimentado cada empresa cada año (VARTREB).

Como posibles determinantes hemos considerado variables de diferentes tipos: Evolución económica de las empresas, su dimensión, contexto macroeconómico y reformas laborales, además del carácter familiar o no de las empresas. A continuación, se presentan las diferentes variables consideradas en el modelo:

- Variación anual de la cifra de negocios en % (VARXN):
- Variación anual del resultado del ejercicio en % (VARRES):
- Crecimiento económico (CRE):
- Dimensión de la empresa (DIM):
- Reforma Laboral 2012 (REF):
- Carácter familiar de la empresa (FAM) .

De modo que el modelo econométrico toma la siguiente forma:

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

- Variación anual de la cifra de negocios (%)

Consideramos que se trata de una variable importante para explicar la variación del número de trabajadores ya que una empresa cuando aumenta sus ventas es de esperar que esto tenga una influencia en la contratación de trabajadores, debido a las mayores necesidades de producción o comerciales. Y lo mismo ocurre cuando disminuye las ventas, donde se espera un despido de trabajadores. Por lo tanto, se espera que esta variable mantenga una relación positiva con la variable dependiente.

- Variación resultado económico (%)

La variable resultado económico consideramos que puede ser una variable con influencia en la contratación de trabajadores. Esperamos que una empresa contrate más trabajadores cuando tenga mejores resultados, y que cuando peores resultados económicos tenga despida trabajadores para mejorar los resultados futuros a través de una reducción de los costes laborales. Por lo tanto, también esperamos una relación positiva por variable.

- Crecimiento económico

Cuando la economía está en recesión, existe menos riqueza en el mercado, donde por lo tanto hay menos demanda, y las empresas tienen menos ingresos por falta de ventas provocando que aumente el número de despidos. Esto también ocurre cuando la economía está en crecimiento, aumenta la demanda y por lo tanto es necesaria la contratación de nuevos trabajadores para poder cubrirla. Además, una economía en crecimiento (recesión) también puede influir en las expectativas de los propietarios, que pueden prever un futuro más favorable (desfavorable) del negocio, y contratar (despedir) trabajadores en función de estas expectativas. Por este motivo se espera una relación positiva entre el crecimiento económico y la variación del número de trabajadores.

Para medir el crecimiento económico se ha utilizado la evolución anual del PIB español (2008: 1,12%; 2009: - 3,57%; 2010: 0%; 2011: -1%; 2012: - 2,93%; 2013: -1,71%; 2014: 1,38%).

- Dimensión de la empresa

Queremos comparar si la variable dimensión (PYME o Grande) influye en la contratación o el despido de trabajadores. Nosotros esperamos que las empresas Grandes tengan mayor capacidad para no despedir que las Pymes en épocas de recesión, ya que estas últimas no disponen de los recursos humanos y financieros adecuados para asegurar la viabilidad de los proyectos que inician. En el modelo esta característica constituye una variable dicotómica, donde las empresas PYME toman el valor 0 y las empresas grandes el valor 1.

- Reforma Laboral 2012

Con esta variable queremos comprobar si la reforma laboral de 2012 ha tenido una influencia en la contratación o despido de trabajadores. Esperamos que la reforma laboral aprobada en 2012 nos indique que las empresas despidieron más trabajadores dada la flexibilización del despido aplicada a través de esta reforma. Esta constituye una variable dicotómica que toma el valor 1 para las series de datos correspondientes a 2012 y el valor 0 para el resto de años.

- Variable tipo de empresa

Esta variable nos permitirá resolver la cuestión objeto de estudio y comprobar si nuestra hipótesis es correcta o no. Se cree que las empresas familiares, dada su voluntad de preservar su riqueza socioemocional, serán menos partidarias del despido de los trabajadores. Además, también se cree en esta relación porque el despido de trabajadores puede perjudicar el nombre e imagen de la empresa, que en el caso de las empresas familiares va ligado al nombre de la propia familia. Esta variable se ha

integrado en el modelo como una variable dicotómica, que toma el valor 0 en el caso de empresas no familiares, y toma el valor 1 en el caso de empresas familiares.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos al estimar el modelo:

<i>Ecuación de regresión</i>				
<i>Trabajadores = 0,0482918 + 0,00913735 varxn - 1,91649e-005 varres + 0,00765384 Crecimiento - 0,0293812 Dimensión - 0,0231341 Reforma laboral + 0,00995078 Familiar</i>				
<i>43754 casos utilizados, 2537 casos contienen valores que faltan</i>				
<i>Coefficientes</i>				
<i>Terme</i>	<i>Coef</i>	<i>EE del coef.</i>	<i>T</i>	<i>P</i>
<i>Constante</i>	<i>0,0482918</i>	<i>0,0098376</i>	<i>4,9089</i>	<i>0,000</i>
<i>VARXN</i>	<i>0,0091374</i>	<i>0,0005268</i>	<i>17,3451</i>	<i>0,000</i>
<i>VARRES</i>	<i>-0,0000192</i>	<i>0,0000121</i>	<i>-1,5871</i>	<i>0,112</i>
<i>CRE</i>	<i>0,0076538</i>	<i>0,0019086</i>	<i>4,0102</i>	<i>0,000</i>
<i>DIM</i>	<i>-0,0293812</i>	<i>0,0198925</i>	<i>-1,4770</i>	<i>0,140</i>
<i>REF</i>	<i>-0,0231341</i>	<i>0,0095517</i>	<i>-2,4220</i>	<i>0,015</i>
<i>FAM</i>	<i>0,0099508</i>	<i>0,0101243</i>	<i>0,9829</i>	<i>0,326</i>
<i>Resumen del modelo</i>				
<i>S = 0,625740 R-cuad. = 0,79% R-cuad.(ajustat) = 0,78%</i>				
<i>PRESS = 17402,7 R-cuad.(pred.) = -0,79%</i>				

Al analizar el estadístico  $R^2$  observamos como el modelo no resulta conjuntamente explicativo, lo que nos indica que el porcentaje de variaciones de la variable dependiente (variación del número de trabajadores), no es explicada por el conjunto de variables explicativas incorporadas en el modelo, como son: variación de la cifra de negocios, variación del resultado económico, crecimiento de la economía, dimensión (Grande o PYME), Reforma Laboral y tipo (familiar o no familiar). Esto pone de manifiesto la existencia de otras variables que ejercerán una mayor influencia sobre estas decisiones de contratación y despido. Entre estas variables es posible que se encuentren variables de carácter más psicológico y difícilmente cuantificables.

Si bien el modelo no resulta explicativo en su conjunto, si podemos observar a través del estadístico P la significación individual de las variables. Este estadístico nos muestra si la variable resulta significativa o no, es decir, si es un determinante de la variación de los trabajadores o no. Para que lo sea, el valor P debe ser inferior a 0,05. En este caso será estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 95%.

Podemos observar que las variables Variación de la cifra de negocios, Crecimiento económico y Reforma laboral son determinantes de la variación de los trabajadores. En el caso de la variación de la cifra de negocios, se observa una influencia positiva, indicando que si la cifra de negocios aumenta (disminuye) en un punto porcentual, el número de trabajadores de la empresa aumenta (disminuye) en un 0,0091374%. Por su

parte, también se observa una influencia positiva de la variable crecimiento, mostrando que una mejor evolución de la economía repercute en mayores niveles de contratación. Finalmente, la variable dicotómica correspondiente a la reforma laboral (año 2012), también ha resultado ser significativa y negativa. Esta variable indica que en el año 2012 las empresas redujeron de forma estadísticamente significativa su número de trabajadores, un hecho que, como se indicaba anteriormente, se explica por la flexibilización del despido que introdujo la nueva reforma laboral.

En cuanto a nuestra variable objeto de estudio, observamos como el carácter familiar o no de las empresas no ejerce una influencia significativa sobre las decisiones de contratación o despido de los trabajadores. Por lo tanto, la hipótesis de partida, consistente en una mayor reticencia de las empresas familiares ante el despido de trabajadores, no ha podido ser corroborada. Otras variables, como la variación del resultado del ejercicio de un año a otro, así como la dimensión de la empresa, tampoco han resultado significativas en el modelo estimado.

## 6. Conclusiones

En este trabajo hemos analizado el comportamiento de las empresas familiares minoristas durante la crisis económica, comparándolo con el de las empresas no familiares. Para ello se ha trabajado con una amplia muestra de empresas extraídas de la base de datos SABI. A través de esta base hemos clasificado las empresas en empresas familiares y no familiares. Además, también se ha distinguido entre empresas grandes y Pymes.

El objetivo del trabajo se ha centrado en dar respuesta a dos cuestiones principales. En primer lugar, observar la influencia de la crisis sobre los diferentes tipos de empresas, y en segundo lugar, ver si existen diferencias entre estas con respecto a la contratación y despido de trabajadores durante el período objeto de estudio (2008-2014).

En relación a la primera cuestión, se partía de la hipótesis de que las empresas familiares han sufrido con menor intensidad el impacto de la crisis en sus cuentas de resultado debido a sus características específicas. Para contrastar esta hipótesis, en el trabajo se han observado y analizado series temporales correspondientes a datos del balance y cuenta de resultados de las empresas. Y para aquellas variables de especial significación en un contexto de crisis (cifra de negocios y variación del número de trabajadores), también se ha realizado un TEST ANOVA para comprobar si han existido diferencias significativas entre los diferentes tipos de empresas.

En cuanto a la cifra de negocios, a pesar de existir pequeñas diferencias en el comportamiento de las diferentes empresas, éstas no han resultado estadísticamente significativas. En relación a la variable resultado del ejercicio, destacar que las empresas, a pesar de existir pequeñas diferencias, han mostrado un comportamiento bastante similar, consistente primero en una disminución del resultado debido al inicio de la crisis, seguido de un aumento de los resultados que no perdura mucho ya que recayó al cabo de los años. Finalmente, se observa que en ningún tipo de empresa se ha recuperado los niveles previos a la crisis.

En relación a la variable correspondiente a la variación de trabajadores, las empresas han tenido diferentes comportamientos durante los años pero estas diferencias no han sido estadísticamente significativas.

Tras analizar estas tres variables podemos concluir que no existen diferencias significativas entre las empresas familiares y no familiares, por lo que se rechaza nuestra hipótesis de partida. Y por lo tanto, de los resultados concluimos que no es posible afirmar que las empresas familiares hayan sufrido con menor intensidad el impacto de la crisis en sus cuentas de resultados.

En cuanto a la segunda cuestión del trabajo, partíamos de la hipótesis que las empresas familiares favorecen más la conservación del empleo. Para poder responder a esta hipótesis, junto con el análisis de series temporales, se ha estimado un modelo de regresión lineal. En este modelo, junto con el carácter familiar de las empresas, se han incluido las variables (tanto a nivel empresa como a nivel macro) que aparentemente más podían influir en la decisión empresarial de aumentar o disminuir el número de trabajadores durante el período objeto de estudio. Concretamente se han considerado las siguientes variables: Variación de la cifra de negocios, variación del resultado del ejercicio, crecimiento económico, dimensión, reforma laboral y tipo de empresa (familiar o no familiar).

En cuanto a los resultados, cabe destacar que el modelo no ha resultado conjuntamente explicativo, lo que nos indica que existen otras variables que influyen en mayor medida en las decisiones de contratación.

A pesar de que el modelo no es explicativo en su conjunto, si se ha podido observar que algunas de las variables consideradas son significativas. Es decir, que son determinantes en la variación de trabajadores. Concretamente, las variables encontradas significativas son: variación cifra de negocios, crecimiento económico y la reforma laboral de 2012.

En cuanto a la variable correspondiente al carácter familiar de las empresas, su ausencia de significación estadística nos lleva a rechazar la hipótesis de partida. Y por lo tanto, se puede afirmar que el carácter familiar de las empresas no ha ejercido durante la crisis económica una influencia significativa en las decisiones de contratación o despido de trabajadores.

Durante la realización del trabajo, los resultados han puesto de manifiesto otras cuestiones interesantes que a continuación se destacan:

- En relación al endeudamiento de las empresas, se observa que las empresas de gran tamaño aumentaron su endeudamiento durante el período analizado, mientras que las empresas PYME lo redujeron, muestra de las diferentes condiciones que este tipo de empresas ha tenido para acceder al crédito durante la crisis financiera.
- En los niveles de rentabilidad, tanto económica como financiera, las empresas han tenido un comportamiento similar, se redujeron con el inicio de la crisis y en los últimos años han vuelto a mejorar, pero aún quedan lejos de las rentabilidades obtenidas antes de la crisis.
- Todas las empresas disminuyeron su gasto de personal con el inicio de la crisis, ya que destruyeron muchos puestos de trabajo, pero pasado los años de mayor complicación las empresas han aumentado este gasto incluso superando el gasto de antes de la crisis.

Los resultados obtenidos dejan margen a que se pueda seguir investigando las cuestiones tratadas en este estudio. Por ejemplo, el bajo nivel de significación conjunta del modelo invita a que en el futuro se puedan incluir otras variables. En este sentido sería interesante incluir variables de carácter más psicológico, si bien éstas resultan en ocasiones difícilmente cuantificables.

### Referencias:

- Berné, C. (2006). “Análisis de la demanda de Servicios de distribución minoristas”. Boletín ICE. Nº 828, pp.83-98.
- Cruz, C.; Firfiray, S. y 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. y 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. y 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. y Smyrnios, K.X. (2000). “Capital structure decision making: a model for family business”. *Journal of Business Venturing*, 16, pp.285-310.