



Universidad de Navarra



LA EMPRESA FAMILIAR ENTRE LAS 1.000
MAYORES EMPRESAS DE ESPAÑA

Miguel A. Gallo*
M^a José Estapé**

DOCUMENTO DE INVESTIGACION Nº 231
Julio, 1992

* Profesor de Dirección General, IESE

** Asistente de Investigación, IESE

División de Investigación
IESE

Universidad de Navarra
Av. Pearson, 21
08034 Barcelona

LA EMPRESA FAMILIAR ENTRE LAS 1.000 MAYORES EMPRESAS DE ESPAÑA

Resumen

Este documento describe la investigación realizada con una base de datos que incluye las 1.000 mayores empresas de España, así como los resultados alcanzados sobre la incidencia de las empresas familiares.

En primer lugar, se comentan las diversas características de tipo general de la muestra de las 1.000 empresas, para estudiar a continuación el papel de la empresa familiar y hacer algunas comparaciones con las empresas no familiares. Finalmente, se analiza la posición de las empresas familiares según los diferentes sectores de actividad empresarial.

LA EMPRESA FAMILIAR ENTRE LAS 1.000 MAYORES EMPRESAS DE ESPAÑA

1. Introducción

Es una tendencia bastante generalizada asociar la empresa familiar (EF) con la pequeña y mediana empresa, debido a razones como, por ejemplo, que la mayoría de las empresas nacen familiares y pequeñas, y que es más frecuente encontrar EF entre las de mediano tamaño que entre las que cotizan en bolsa.

Otra tendencia, también frecuente, consiste en pensar que las EF tienen dificultades graves para crecer, y sólo excepcionalmente algunas de ellas alcanzan tamaños importantes. Dificultades en su financiación, en la apertura de la propiedad a terceros, dificultades en la profesionalización de los equipos directivos, en la revitalización estratégica, etc.

Ambas tendencias, unidas al hecho que durante bastantes años ha habido dudas sobre la eficacia de las reglas de la economía de mercado y de la libre competencia, y, por tanto, sobre la conveniencia de las empresas familiares, que son las más habituales en las áreas en las que se siguen dichas reglas, han llegado a producir una connotación negativa sobre las posibilidades de las EF para alcanzar las dimensiones y tener la eficacia que los mercados actuales y su globalización hacen precisas.

Dentro del campo de saberes relacionados con la EF, parece conveniente profundizar en el conocimiento de cuál es su "presencia" real entre las empresas más grandes del país, de cómo se compara su actuación con la de las empresas no familiares (ENF), en qué sectores tiene mayor o menor presencia, cuáles son las diferencias entre diversos países, y las razones que pueden explicar todo ello.

Indudablemente, este tipo de conocimientos puede ayudar no sólo a las propias EF, sino también a las instituciones públicas y privadas que con ellas se relacionan, y a los responsables de las políticas económicas y fiscales del país.

La bibliografía sobre la presencia de las EF entre las grandes empresas de un país no es muy amplia. Entre los pocos estudios realizados, destacan los siguientes (1):

-
- (1) No existe una única definición de qué es una EF que permita comparar con precisión unos estudios con otros. A continuación se indican las definiciones empleadas por los autores de los estudios:
- Ward considera que una empresa es EF cuando la familia posee suficiente porcentaje de acciones como para ejercer el control.
 - *Business Week*, *Forbes* y Viedma no explicitan qué entienden por EF. Sin embargo, por el contexto de cada publicación, puede entenderse que siguen una definición similar a la de Ward.
 - Leach considera EF a la empresa que cumpla uno o más de los tres siguientes criterios:
 - Más del 50% de las acciones con voto son propiedad de una sola familia.
 - Un solo grupo familiar controla la empresa.
 - Una parte significativa de los directivos son miembros de la misma familia.

- Ward (1983), trabajando con las 293 corporaciones norteamericanas incluidas en la base de datos PIMS, del Strategic Planning Institute, que lógicamente agrupa a empresas de tamaños muy importantes, encontró que entre el 18 y el 27% podían considerarse EF.
- La revista *Business Week* (1988), comentando el resurgimiento de las “dinastías empresariales”, afirmó que entre las 500 mayores compañías industriales de Estados Unidos, 175 (35%) eran EF, con nombres tan conocidos como Ford Motor, McDonnell Douglas, Anheuser-Busch, Marriot, Grace, Corning Glass, Works, Betchel, Levi Strauss, Hyatt, etc.
- La revista *Forbes* (1989), hablando sobre cambios en la legislación del impuesto de transmisiones, indicó que la mayoría de las primeras 400 empresas de Estados Unidos que no cotizan en bolsa son EF. Esta lista estaba encabezada por Cargill, que facturaba 43.000 millones de dólares, e incluía importantes distribuidoras de automóviles, empresas de distribución y venta de productos alimentarios.
- Leach (1990), estudiando las 8.000 empresas de mayor tamaño del Reino Unido, encontró que el 76% eran EF, identificando empresas como Cadbury-Schweppes, Pilkington, Sainsbury, Heinz y Carnation.
- Viedma (1990), estudiando las políticas practicadas por las empresas españolas excelentes, afirma que entre éstas la mayoría son EF, citando nombres como: Ferrys, Freixenet, Elbe y Previaisa.

El presente documento describe la investigación realizada con una base de datos que incluye las 1.000 mayores empresas de España, así como los resultados alcanzados sobre la incidencia de las EF.

En primer lugar, se comentarán diversas características de tipo general de esta muestra de 1.000 empresas, para después estudiar el papel de la EF y hacer algunas comparaciones con las ENF. Finalmente, se analizará la posición de las EF según los diferentes sectores de actividad empresarial.

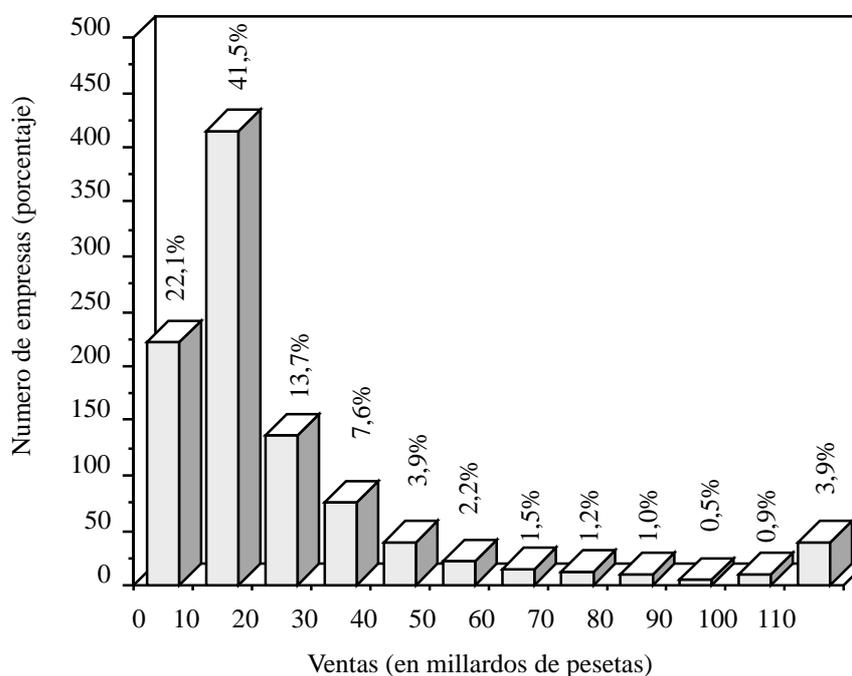
2. Características de la muestra

La muestra analizada está formada por las 1.000 primeras españolas por volumen de ventas según la información aportada por «Fomento de la producción 1990», cuyos datos corresponden al ejercicio de 1989. Las características generales de las empresas de la muestra son las siguientes:

Ventas

El nivel de ventas de las empresas de la muestra va desde 8.000 millones de pesetas hasta 740.000 millones, siendo el valor promedio de 30.903 millones. El total de ventas de las empresas de la muestra es de 30.903.286 millones de pesetas. La distribución de las empresas según distintos niveles de ventas se presenta en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Ventas

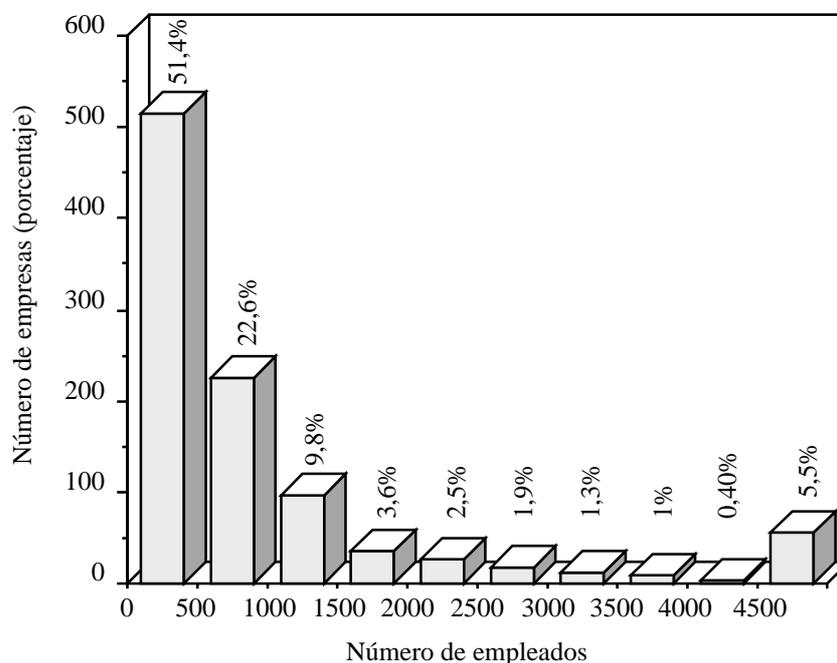


El último intervalo del histograma (ventas superiores a 110.000 millones de pesetas) recoge la “cola superior” de la muestra, que tiene las siguientes características:

- Está formado por 39 empresas (el 3,95% de las empresas de la muestra).
- Estas empresas tienen unas ventas entre 110.000 y 740.000 millones de pesetas.
- La venta media de las 39 empresas es de 254.000 millones de pesetas.
- El total de ventas de las 39 empresas es de 9.919.000 millones de pesetas (el 32% del total de ventas de la muestra).

Plantilla

El tamaño de la plantilla de las empresas de la muestra oscila desde el caso excepcional de dos empleados (corresponde a una empresa financiera), hasta 66.000 empleados. La cifra promedio es de 1.292 empleados. El total de personas empleadas por las 1.000 primeras empresas españolas es de 1.292.289. El Cuadro 2 indica la distribución de las empresas según tamaños de plantilla.

Cuadro 2. Tamaños de plantilla

El último intervalo del histograma (plantilla superior a los 4.500 empleados) recoge la “cola superior”, que tiene las siguientes características:

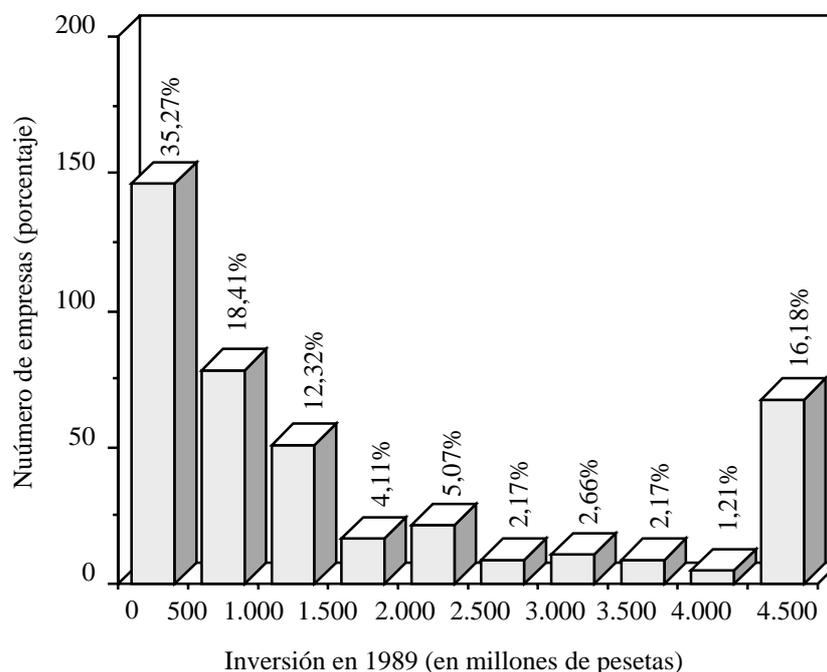
- Está formado por 55 empresas (el 5,5% de las empresas de la muestra).
- Estas empresas tienen una plantilla entre 4.500 y 66.000 empleados.
- La plantilla media de las 55 empresas es de 11.361 empleados.
- El total de la plantilla de las 55 empresas es de 624.880 empleados (el 48% del total de la plantilla de la muestra).

Inversión anual en inmovilizado (2)

El nivel de la inversión en inmovilizado realizada en 1989 oscila entre 3 y 582.032 millones de pesetas. El valor medio es de 4.671 millones de pesetas. El total de inversión en inmovilizado efectuada en 1989 por las 414 empresas de la muestra que dieron esta información, es de 1.933.609 millones de pesetas.

La distribución de estas empresas, según distintos niveles de inversión, se presenta en el Cuadro 3.

(2) Los datos corresponden a las 414 empresas sobre las que «Fomento de la producción 1990» aporta este tipo de información.

Cuadro 3. Inversión anual en inmovilizado

El grupo de empresas que corresponde al último intervalo del histograma tiene las siguientes características:

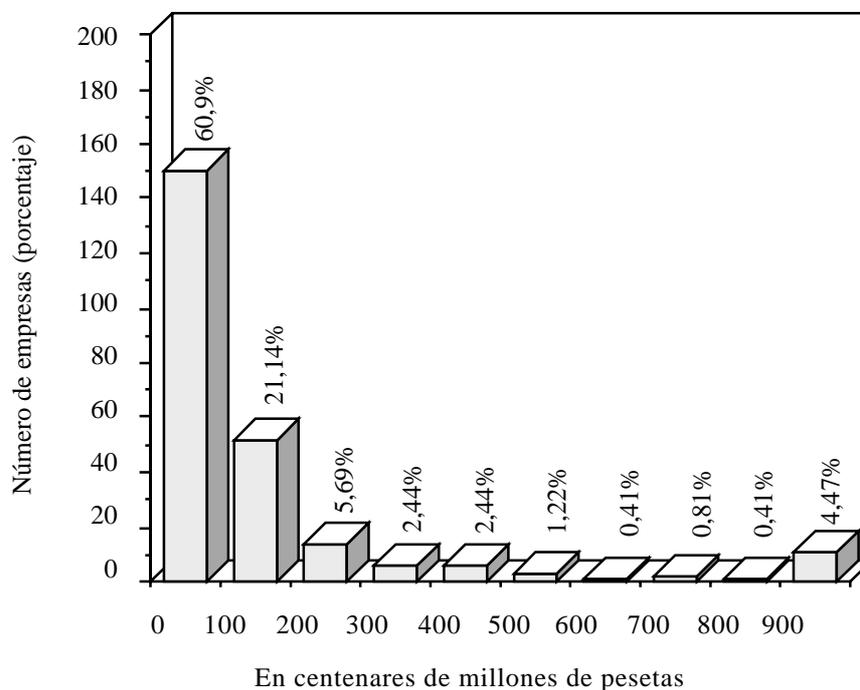
- Está formado por 67 empresas (el 16,2% de las empresas de la submuestra).
- Estas empresas tienen una inversión en inmovilizado, en 1989, que oscila desde 4.500 millones de pesetas hasta 582.032 millones de pesetas.
- El valor promedio de la inversión en inmovilizado de las 67 empresas, en 1989, es de 23.617 millones.
- La inversión total en inmovilizado de las 67 empresas, en 1989, es de 1.582.372 millones de pesetas (el 82% del total de la submuestra).

Valor añadido (3)

El nivel de valor añadido por las empresas de la muestra va desde 264 hasta 706.985 millones de pesetas. El promedio es de 19.280 millones de pesetas. El total de valor añadido por las 246 empresas de la muestra que dieron esta información es de 4.723.691 millones de pesetas.

(3) Valor económico añadido como suma de: Coste para la empresa del personal. Coste financiero. Amortizaciones. Impuestos. Beneficio neto. Los datos corresponden a 246 empresas.

Cuadro 4. Valor añadido



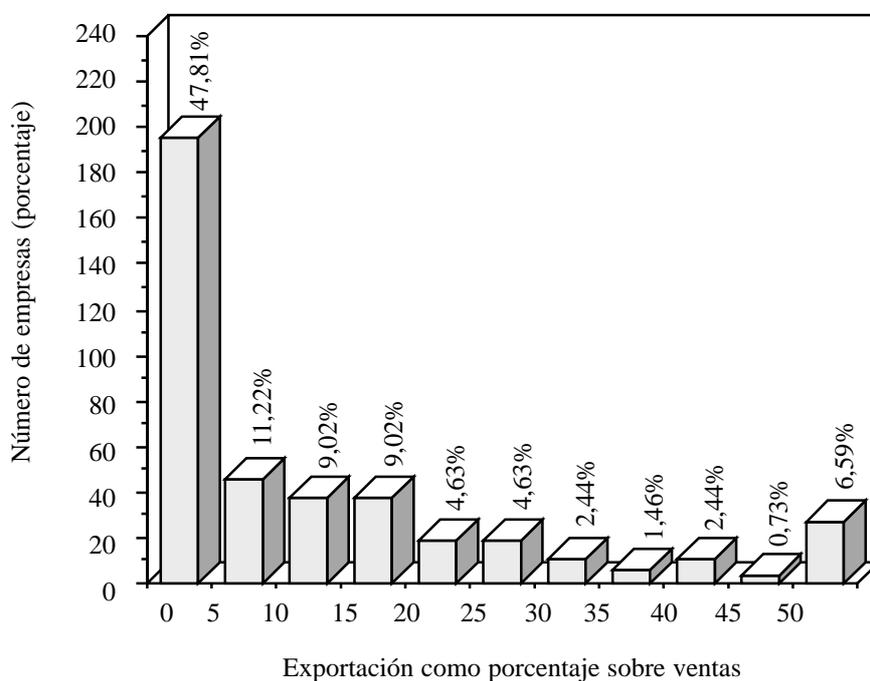
El grupo de empresas que corresponde al último intervalo del histograma tiene las siguientes características:

- Está formado por 11 empresas (el 45% de las empresas de la submuestra).
- Estas empresas consiguieron un valor añadido desde 90.000 millones de pesetas hasta 706.985 millones.
- El valor añadido medio de las 11 empresas es de 190.307 millones de pesetas.
- El total del valor añadido por las 11 empresas es de 2.093.377 millones de pesetas (44% del total de la submuestra).

Exportaciones (4)

El volumen de exportación de las empresas de la muestra va desde uno hasta 217.197 millones de pesetas. El valor promedio es de 4.960 millones de pesetas. El total de exportación de las 410 empresas es de 2.033.566 millones de pesetas. La distribución de estas empresas, según distintos niveles de exportación, se presenta en el Cuadro 5.

(4) En la publicación «Fomento de la producción 1990» no consta información sobre exportación. Los datos corresponden a las 410 empresas de esta muestra que se pudieron identificar en la publicación «Censo oficial de exportadores», 1989.

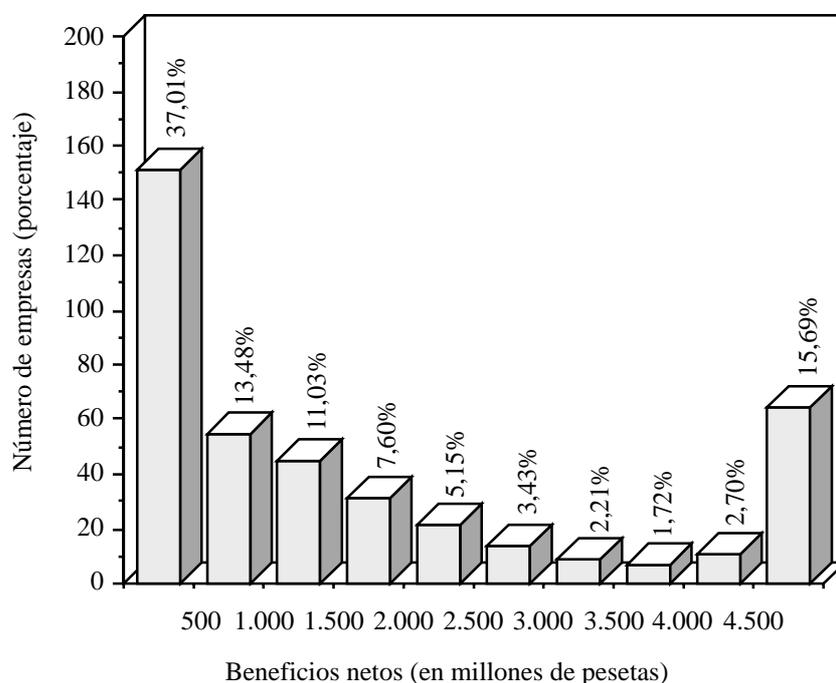
Cuadro 5. Exportación

En el último intervalo del histograma se agrupan 27 empresas que tienen un porcentaje de exportación sobre ventas superior al 50%. El porcentaje de exportación promedio de este grupo es del 68%, existiendo dos empresas cuyo porcentaje de exportación sobre ventas es del 100%.

Beneficios netos (5)

El volumen de beneficios de las empresas de la muestra oscila entre 190.805 millones de pesetas de pérdidas, hasta unos beneficios de 71.540 millones de pesetas. El valor medio es de 2.289 millones de pesetas. El total de beneficios de las 408 empresas de la muestra que dieron esta información, es de 934.005 millones de pesetas. La distribución de estas empresas, según distintos niveles de beneficios, se presenta en el Cuadro 6.

(5) Los datos corresponden a 408 empresas.

Cuadro 6. Beneficios netos

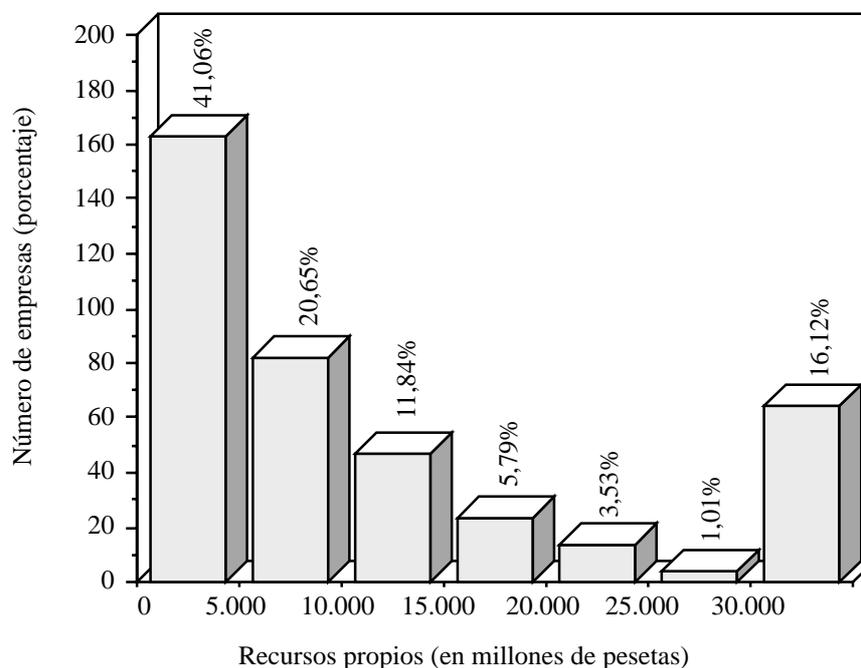
En el primer intervalo del histograma (beneficios netos hasta 500 millones de pesetas) han quedado incluidas las empresas con pérdidas. Este subgrupo está formado por 42 empresas, con una pérdida media de 6.705 millones de pesetas y un total de pérdidas de 281.594 millones de pesetas.

En el último intervalo (beneficios netos superiores a 4.500 millones de pesetas) se encuentran 64 empresas con un beneficio neto medio de 13.267 millones de pesetas, y un total de beneficios netos de 849.067 millones de pesetas (el 91% de los beneficios de la submuestra).

Recursos propios (6)

El volumen de los recursos propios de las empresas de la muestra va desde 28 millones de pesetas hasta 1.334.517 millones. El valor medio es de 25.662 millones de pesetas. El total de recursos propios de las 397 empresas que dieron esta información es de 10.187.617 millones de pesetas.

(6) Los datos corresponden a 397 empresas.

Cuadro 7. Recursos propios

En el último intervalo del histograma (recursos propios superiores a 30.000 millones de pesetas) hay 64 empresas, con unos recursos medios de 122.504 millones de pesetas y un total de recursos propios de 7.840.285 millones de pesetas (el 77% de los recursos propios de la submuestra).

Sectores de actividad (7)

La presencia de las 1.000 mayores empresas españolas, según distintos sectores de actividad, y la incidencia de cada sector en las ventas y plantilla total, se muestra en el siguiente Cuadro.

(7) La publicación «Fomento de la producción 1990» descompone el total de la actividad empresarial en 43 sectores.

Cuadro 8. Sectores de actividad

SECTORES	Número de empresas	Ventas (en millardos de pesetas)	Plantilla
Aceites	15 1,50%	384 1,24%	3.975 0,31%
Actividades diversas	19 1,90%	841 2,72%	66.138 5,12%
Alimentación	92 9,20%	1.804 5,84%	60.281 4,67%
Bebidas	32 3,20%	721 2,33%	28.902 2,24%
Caucho y neumáticos	4 0,40%	320 1,04%	21.963 1,70%
Cementos	12 1,20%	208 0,67%	6.444 0,50%
Comerciales farmacéuticas	11 1,10%	230 0,74%	3.464 0,27%
Comercial vehículos	20 2,00%	478 1,55%	5.464 0,42%
Comerciales	45 4,50%	895 2,90%	9.706 0,75%
Confección	7 0,70%	106 0,34%	10.932 0,85%
Construcciones mecánicas	33 3,30%	486 1,57%	44.803 3,47%
Construcción e inmobiliaria	37 3,70%	1.441 4,66%	76.477 5,92%
Construcción naval	5 0,50%	128 0,41%	29.207 2,26%
Editoriales	23 2,30%	408 1,32%	17.000 1,32%
Electrodomésticos	20 2,00%	420 1,36%	17.286 1,34%
Electrónica	11 1,10%	392 1,27%	26.985 2,09%
Energía eléctrica	23 2,30%	2.069 6,70%	48.694 3,77%
Financieras	51 5,10%	1.497 4,84%	3.861 0,30%
Grandes almacenes	72 7,20%	2.626 8,50%	116.228 9,00%
Hostelería y turismo	22 2,20%	545 1,76%	50.120 3,88%
Industria farmacéutica	20 2,00%	270 0,87%	14.936 1,16%
Informática	16 1,60%	562 1,82%	18.695 1,45%

Cuadro 8. Sectores de actividad (continuación)

SECTORES	Número de empresas	Ventas (en millardos de pesetas)	Plantilla
Ingeniería	5 0,50%	61 0,20%	3.406 0,26%
Madera y muebles	4 0,40%	48 0,16%	2.024 0,16%
Material de construcción	10 1,00%	193 0,62%	9.093 0,70%
Material eléctrico	26 2,60%	475 1,54%	41.434 3,21%
Metalúrgica	13 1,30%	353 1,14%	12.356 0,96%
Minería	11 1,10%	186 0,60%	30.820 2,39%
Papel y cartón	16 1,60%	352 1,14%	14.187 1,10%
Perfumería y detergentes	19 1,90%	326 1,05%	11.704 0,91%
Petróleo	24 2,40%	1.812 5,86%	24.114 1,87%
Piel y curtidos	3 0,30%	30 0,10%	1.767 0,14%
Plásticos	5 0,50%	110 0,36%	3.661 0,28%
Productos lácteos	21 2,10%	413 1,34%	17.631 1,37%
Publicidad	24 2,40%	472 1,53%	4.352 0,34%
Químico	38 3,80%	1.186 3,84%	40.974 3,17%
Seguros	64 6,40%	1.875 6,07%	34.590 2,68%
Servicios públicos	11 1,10%	1.000 3,24%	74.534 5,77%
Siderometalúrgica	33 3,30%	911 2,95%	47.104 3,65%
Textil	12 1,20%	199 0,64%	15.265 1,18%
Transportes	47 4,70%	1.305 4,22%	111.923 8,67%
Vehículos	19 1,90%	2.646 8,56%	101.205 7,84%
Vidrio	5 0,50%	119 0,39%	7.584 0,59%
Totales	1.000 100%	30.903 100%	1.291.289 100%

Los Cuadros anteriores ponen de manifiesto que entre las 1.000 mayores empresas de España, un número muy pequeño de ellas son las que dan lugar a porcentajes muy importantes de las cifras totales de: ventas, plantilla, valor añadido, inversión anual en inmovilizado, exportaciones, beneficios y recursos propios.

Por otra parte, los sectores con gran influencia en las ventas y en plantilla de las 1.000 mayores empresas de España son: grandes almacenes, vehículos, transportes, servicios públicos, petróleo, seguros, químico y siderometalurgia.

3. Las empresas familiares en la muestra

Como es natural, una muestra de este tamaño agrupa diversos tipos de empresas, como: empresas propiedad del Estado, empresas que cotizan en bolsa, multinacionales establecidas en España, filiales de empresas extranjeras, filiales de empresas españolas, empresas familiares, etc. En este estudio se han considerado EF (8) las que cumplían el siguiente criterio (9):

- La participación en la propiedad del capital de una o dos familias, que son los mayores accionistas, es superior al 10%. Y la participación conjunta en la propiedad del capital de los tres siguientes accionistas, por la importancia de sus porcentajes de participación, es inferior a la tercera parte de la participación poseída por la familia.

En los casos en que no se disponía de información adecuada para conocer con exactitud los porcentajes de propiedad de los accionistas (10), se ha considerado que era EF si se daba una importante presencia de miembros de la familia en el consejo de administración y entre los altos cargos directivos de la empresa.

En los casos de empresas filiales, se ha considerado EF aquella cuya empresa matriz (propietaria de más del 50%) era EF según los criterios anteriores.

No se puede perder de vista que lo realmente esencial para considerar que una empresa es EF está en relación con el hecho de que varios rasgos importantes de la cultura de la familia propietaria forman parte de la cultura de la empresa, y la familia tiene la voluntad y la posibilidad (por su propiedad en la empresa y su capacidad para dirigirla o controlar la dirección) de que dicha cultura se mantenga. Esta característica es difícil de identificar en muestras del tamaño de la estudiada; sin embargo, es bastante probable que las empresas clasificadas como EF en base a los criterios indicados en los párrafos anteriores, sean realmente EF.

(8) No existe una definición de EF que pueda considerarse universalmente aceptada, lo cual es natural dada la gran cantidad y variedad de EF que existen (probablemente, las EF representan el 80% de todo el universo mundial de empresas). Las definiciones más comúnmente aceptadas hacen referencia a la propiedad del capital y al ejercicio del poder por parte de los miembros de la familia.

(9) Estos criterios permiten comparar los datos de este estudio con investigaciones anteriores realizadas en España (Gallo y García Pont, 1988).

(10) La información sobre la participación accionarial se ha obtenido a través del Maxwell Espinosa «Directorio de los accionistas», 1990.

Entre las 166 empresas de la muestra que se han clasificado como EF, en 90 de ellas se tenía información precisa sobre los porcentajes de propiedad en poder de la familia, que respondían a la siguiente distribución:

- Participación 100% en 57 empresas (63%).
- Participación superior al 50% en 29 empresas (32%).
- Participación inferior al 50% en 4 empresas (5%).

Las 76 empresas de las que no se tenía información sobre la propiedad, fueron clasificadas como EF porque en todas ellas el presidente ejecutivo, el consejero delegado o el administrador único eran miembros de la familia, y como mínimo había dos miembros de la familia en puestos de alta dirección.

La presencia de la EF entre las 1.000 primeras empresas de España, en relación con diversas dimensiones de tipo económico, queda reflejada, de manera general, en el Cuadro 9.

Cuadro 9

		EF	ENF	TOTAL
Número de empresas		166	834	1.000
	%	17	83	100
Ventas (en millardos de ptas.)		3.238	27.666	30.903
	%	10	90	100
Plantilla (en miles de empleados)		189	1.102	1.291
	%	15	85	100
Inversión anual en inmovilizado (*) (en millardos de ptas.)		74	1.859	1.934
	%	4	96	100
Beneficio neto (*) (en millardos de ptas.)		61	873	934
	%	7	93	100
Exportación (*) (en millardos de ptas.)		124	1.909	2.034
	%	6	94	100
Recursos propios (*) (en millardos de ptas.)		330	9.858	10.188
	%	3	97	100

(*) Los datos corresponden a los conjuntos de empresas de las que hay información sobre cada una de las dimensiones.

La comparación entre EF y ENF, en relación con varios tipos de resultados, se presenta en el Cuadro 10.

Cuadro 10 (*)

	EF	ENF	TOTAL
Ventas/Plantilla	17,13	25,10	23,93
Valor añadido/Plantilla	6,33	15,81	14,93
Exportación/Ventas	0,08	0,17	0,16
Beneficio/Ventas	0,07	0,07	0,07
Beneficio/Recursos propios	0,21	0,08	0,09

(*) Valores obtenidos como resultado de dividir los valores medios de cada una de las dimensiones.

Dado que en esta muestra de 1.000 empresas destaca el hecho de que un número muy pequeño de ellas origina cifras muy importantes de ventas, valor añadido, etc., la muestra se ha descompuesto en cinco subgrupos de 200 empresas cada uno de ellos, según niveles de ventas, resultando los datos que figuran en los Cuadros 11 y 12 (11).

-
- (11) En el “grupo 1”, formado por las 200 empresas mayores del país, se integran:
- Las 39 empresas que representan el 39% de las ventas de la muestra (Cuadro 1).
 - 48 empresas de las 55 que representan el 48% de la plantilla de la muestra (Cuadro 2).
 - 47 empresas de las 67 que representan el 82% de la inversión anual en inmovilizado (Cuadro 3).
 - Las 11 empresas que representan el 44% del valor añadido por la muestra (Cuadro 4).
 - 52 empresas de las 64 que representan el 91% de los beneficios de la muestra (Cuadro 6).
 - 51 empresas de las 64 que representan el 77% de los recursos propios (Cuadro 7).

Cuadro 11 (a)

	GRUPO 1		GRUPO 2	
Nivel de facturación (en millones de ptas.)	740.000-32.788		32.500-18.621	
	EF	ENF	EF	ENF
Número de empresas	20 10%	180 90%	24 12%	176 88%
Venta total (en millardos pesetas)	1.171 6%	17.653 94%	601 12%	4.316 88%
Venta media	58.568	98.071	25.035	24.523
Plantilla total (número de empleados)	70.100 9%	693.511 91%	46.733 21%	170.746 79%
Plantilla media	3.505	3,853	1.947	970
Valor añadido total (en millardos de ptas.) (datos de 246 empresas)	58 2%	3.774 98%	74 16%	391 84%
Valor añadido medio	11.698	44.927	10.572	8.686
Beneficios netos (en millardos de ptas.) (datos de 246 empresas)	23 3%	637 97%	10 7%	143 93%
Beneficio neto medio	2,5	5.35	1,26	1,62
Exportación (en millardos de ptas.) (datos de 410 empresas)	23 2%	1.381 98%	27 11%	214 89%
Exportación media	1,914	15,69	2.444	3.061
Recursos propios (en millardos de ptas.) (datos de 397 empresas)	112 1%	7.636 99%	44 4%	1,2 96%
Recursos propios medios	14,05	66,4	6,27	15

Cuadro 11 (b)

	GROUP 3		GROUP 4		GROUP 5	
Nivel de facturación (en millones de ptas.)	18.600-13.200		13.155-10.000		10.000-8.000	
	FB	NFB	FB	NFB	FB	NFB
Número de empresas	41 20%	159 80%	43 22%	157 78%	38 19%	162 81%
Venta total (en millardos de ptas.)	625 20%	2.472 80%	507 22%	1.799 78%	334 19%	1.426 81%
Venta media	15.233	15.548	11.789	11.456	8.788	8.805
Plantilla total (número de empleados)	26.812 22%	95.019 78%	23.429 24%	72.806 76%	21.909 24%	70.224 76%
Plantilla media	654	598	545	464	577	433
Valor añadido total (en millardos de ptas.) (datos de 246 empresas)	43 18%	193 82%	11 10%	92 90%	23 26%	65 74%
Valor añadido medio	4.787	5.671	3.565	3.291	4.559	2.596
Beneficios netos (en millardos de ptas.) (datos de 408 empresas)	19 22%	66 78%	5 14%	33 86%	5	-5
Beneficio neto medio	1,23	1,19	1,08	0,65	0,57	-0,09
Exportación (en millardos de ptas.) (datos de 408 empresas)	26 15%	145 85%	29 23%	98 77%	20 22%	72 78%
Exportación media	1,515	2.631	1.519	1.599	1.041	1.243
Recursos propios (en millardos de ptas.) (datos de 397 empresas)	64 10%	581 90%	65 27%	174 73%	45 14%	267 86%
Recursos propios medios	5,35	9,85	5,91	3,54	3,44	6,21

Cuadro 12 (a)

Nivel de facturación (en millones de ptas.)	GRUPO 1		GRUPO 2	
	740.000-32.788		32.500-18.621	
	EF	ENF	EF	ENF
Ventas/Plantilla	16,71	25,45	12,86	25,28
Valor añadido/Plantilla (datos de 246 empresas)	3,34	11,66	5,43	8,95
Exportación/Ventas (datos de 410 empresas)	0,03	0,16	0,10	0,12
Beneficio neto/Ventas (datos de 397 empresas)	0,04	0,05	0,05	0,07
Beneficio neto/Recursos propios (datos de 397 empresas)	0,18	0,08	0,20	0,11

Cuadro 12 (b)

Nivel de facturación (en millones de ptas.)	GRUPO 3		GRUPO 4		GRUPO 5	
	18.600-13.200		13.155-10.000		10.000-8.000	
	EF	ENF	EF	ENF	EF	ENF
Ventas/Plantilla	23,29	26,02	21,64	24,70	15,24	20,31
Valor añadido/Plantilla (datos de 246 empresas)	7,32	9,49	6,54	7,10	7,91	5,99
Exportación/Ventas (datos de 410 empresas)	0,10	0,17	0,13	0,14	0,12	0,14
Beneficio neto/Ventas (datos de 408 empresas)	0,08	0,08	0,09	0,06	0,07	-0,01
Beneficio neto/Recursos propios (datos de 397 empresas)	0,23	0,12	0,18	0,18	0,17	-0,02

En España, el 17% de las 1.000 empresas de mayor tamaño son EF. Porcentaje que habla por sí mismo, en cuanto a la importancia de este tipo de empresas en la economía del país y en su futuro desarrollo, pues no se puede dejar de tener en cuenta que estas EF son empresas con una facturación superior a los 8.000 millones de pesetas.

Sin embargo, y de acuerdo con varios de los estudios citados en la Introducción, la presencia de la EF entre las grandes empresas no es tan importante en España como lo es en otros países más desarrollados económicamente, tal vez debido al retraso y lentitud con el que tuvo lugar el desarrollo empresarial del país, y a la forma de hacer parte del mismo con la ayuda de empresas propiedad del Estado (muchas de las cuales tenían en 1989 la misma condición), circunstancias que hicieron difícil que las EF locales alcanzaran el tamaño preciso para competir antes de que las barreras de entrada fueran excesivamente elevadas para ellas.

Por otra parte, como se observa en el Cuadro 11, el número de EF entre las 400 empresas de mayor tamaño de España (Grupos 1 y 2) es bastante inferior, del orden de la mitad, al que existe entre las 600 siguientes empresas (Grupos 3, 4 y 5).

Sin olvidar el hecho de que en estos dos primeros grupos están empresas que durante años han tenido un monopolio “práctico” de importantes servicios y productos (teléfonos, transportes, tabacos, petróleos, etc.) –empresas que son la implantación en España de grandes multinacionales o que precisan de grandes capitales e inversiones–, parece confirmarse que las EF tienen dificultades para alcanzar crecimientos muy elevados durante períodos prolongados de tiempo (12).

Ventas

Las EF representan el 10% del total de las ventas de las empresas de la muestra, con una venta media de 19.500 millones de pesetas, mientras que las ENF originan el 90% de las ventas, con una venta media de 33.200 millones de pesetas. Estos datos indican que la EF, como “subgrupo” en este conjunto de las 1.000 mayores, tienen un menor volumen de facturación que las ENF, siendo la relación Venta media ENF/Venta media EF, de 1,7 veces (13).

Si bien es cierto, como puede observarse en el Cuadro 11, que este menor volumen de facturación de las EF sólo es significativo en el grupo de las 200 mayores empresas del país. Mientras en España hay 50 ENF que superan “la barrera” de los 100.000 millones de ventas, sólo son 5 las EF que logran alcanzar este tamaño (14).

(12) Leach (1990) afirma que en Reino Unido, en comparación con las ENF, son menos las EF de tamaño importante que superan un crecimiento anual del 20%.

(13) Las diferencias de tamaño por volumen de facturación entre ENF y EF son todavía más acusadas en la muestra de empresas de Estados Unidos estudiada por Ward (1983), donde la proporción entre la “venta media” de ambos tipos de empresas es de cinco veces.

(14) Algo similar ha sido identificado por Leach (1990), quien afirma que no hay diferencias importantes en términos de ventas entre EF y ENF que facturen menos de 200 millones de libras esterlinas (36.000 millones de pesetas).

Plantilla

Las EF representan el 15% del total de la plantilla empleada por las 1.000 mayores empresas de España, porcentaje muy superior (un 50%) al 10% que las EF representan sobre las ventas totales. La comparación entre ambas cifras permite afirmar que las EF tienden a ser más “mano de obra intensivas” que “capital intensivas”, como también se puede comprobar al comparar que los datos de “ventas por persona” (17,13 millones de pesetas en EF frente a 25,10 en ENF) y de “valor añadido por persona” (6,33 millones en EF frente a 15,81 en ENF), son bastante inferiores en el caso de las EF.

Esta tendencia a una mayor intensidad en mano de obra de las EF, en comparación con las ENF, es todavía mucho más patente en los dos grupos que reúnen a las 400 empresas de mayor tamaño.

Valor añadido

Las EF crean el 4% del total del valor añadido, porcentaje muy inferior (un 60%) al 10% que las EF representan sobre las ventas totales. La comparación entre ambas cifras ayuda a afirmar que las EF están menos integradas en vertical que las ENF, lo cual, por otra parte, es coherente con el hecho de que las inversiones anuales en inmovilizado de las EF sólo representan el 4% del total de inversiones anuales en inmovilizado de la muestra.

Esta integración vertical, como se observa en el Cuadro 12, al comparar las proporciones “Ventas/plantilla” y “Valor añadido/Plantilla”, es bastante inferior en las EF que hay entre las 200 empresas más grandes de España.

Exportación

Las EF colaboran con el 6% del total de la exportación, porcentaje bastante inferior (un 40%) al 10% que las EF representan sobre las ventas totales. La comparación entre ambas cifras corrobora la opinión de que las EF tienden a ser empresas más “locales”, con un inferior porcentaje de exportación sobre ventas, que las ENF (Gallo y Sveen, 1991). En el grupo de las 200 mayores empresas, el nivel de exportación de las EF es bastante más inferior.

Resultados económicos

Las EF tienen un beneficio sobre ventas comparable al de las ENF (7% en ambos casos), siendo su beneficio sobre recursos propios casi tres veces el que obtienen las ENF. En la base de esta diferencia, además de ser “mano de obra intensivas” y tener una inferior “integración vertical”, probablemente esté el hecho de que la EF acostumbra a endeudarse en menor grado, apoyando su desarrollo y crecimiento en una autofinanciación incrementada por repartos de dividendos de menor cuantía (Dreux, 1990).

El análisis por quintiles, dejando aparte las especiales circunstancias del quinto grupo, hace ver que el tamaño no introduce diferencias en cuanto a resultados económicos de las EF, en comparación con las ENF.

Síntesis

De acuerdo con los datos que se muestran en los Cuadros 9, 10, 11 y 12, se puede caracterizar a las grandes EF de España en relación al resto como:

- Empresas “mano de obra intensivas”, es decir, con menor tendencia a ser “capital intensivas”.
- Empresas con menor integración vertical que las ENF.
- Empresas más locales que las ENF.
- Empresas con un elevado rendimiento de sus recursos propios.

Sin embargo, el análisis por quintiles hace ver que conforme disminuye el tamaño de las empresas que se comparan, más parecidas resultan las EF y las ENF en cuanto a sus dimensiones de intensidad de mano de obra y de capital, de integración vertical, de exportación y de rentabilidad sobre recursos propios. Las grandes diferencias en estos puntos sólo se dan de manera intensa en el grupo de las mayores empresas del país.

4. Las empresas familiares por sectores de actividad

Los datos hasta ahora citados ayudan a ver la presencia de las EF entre las mayores empresas del país y compararlas con las ENF como conjunto. A continuación, esta presencia de la EF se analiza según distintos sectores de actividad industrial (15).

(15) Conviene recordar que la validez estadística de los comentarios que se hacen no es grande, pues los tamaños de las muestras por sectores son pequeños.

Cuadro 13. Empresa familiar por sectores de actividad

SECTORES	NUMERO DE EMPRESAS			VENTAS (en millardos de ptas.)			NUMERO DE EMPLEADOS		
	TOTAL	EF	ENF	TOTAL	EF	ENF	TOTAL	EF	ENF
ACEITES	15	4	11	384	152	232	3.975	1.615	2.360
%	100%	27%	73%	100%	39%	61%	100%	41%	59%
ACTIVIDADES DIVERSAS	19	6	13	841	109	732	66.138	33.760	32.378
%	100%	32%	68%	100%	13%	87%	100%	51%	49%
ALIMENTACION	92	34	58	1.804	574	1.230	60.281	22.282	37.999
%	100%	37%	63%	100%	32%	68%	100%	37%	63%
BEBIDAS	32	11	21	721	257	464	28.902	8.542	20.360
%	100%	34%	66%	100%	36%	64%	100%	30%	70%
CAUCHO/NEUMAT	4	0	4	320	0	320	21.963	0	21.963
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
CEMENTOS	12	3	9	208	36	172	6.444	1.268	5.176
%	100%	25%	75%	100%	17%	83%	100%	20%	80%
COMER. FARMAC.	11	0	11	230	0	230	3.464	0	3.464
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
COMER. VEHIC.	20	1	19	478	11	467	5.464	160	5.304
%	100%	5%	95%	100%	2%	98%	100%	3%	97%
COMERCIALES	45	5	40	895	74	821	9.706	746	8.960
%	100%	11%	89%	100%	8%	92%	100%	8%	92%
CONFECCION	7	3	4	106	31	75	10.932	2.700	8.232
%	100%	43%	57%	100%	29%	71%	100%	25%	75%
CONST. MECANIC.	33	4	29	486	50	437	44.803	3.709	41.094
%	100%	12%	88%	100%	10%	90%	100%	8%	92%
CONSTR. E INMOB.	37	5	32	1.441	309	1.132	76.477	20.314	56.163
%	100%	14%	86%	100%	21%	79%	100%	27%	73%
CONSTR. NAVAL	5	0	5	128	0	128	29.207	0	29.207
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
EDIT. ART. GRAF.	23	7	16	408	179	229	17.000	7.217	9.783
%	100%	30%	70%	100%	44%	56%	100%	42%	58%
ELECTRODOMEST.	20	1	19	420	12	408	17.286	329	16.957
%	100%	5%	95%	100%	3%	97%	100%	2%	98%
ELECTRONICA	11	0	11	392	0	392	26.985	0	26.985
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
ENERGIA ELECTR.	23	0	23	2.069	0	2.069	48.694	0	48.694
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
FINANCIERAS	51	1	50	1.497	15	1.482	3.861	250	3.611
%	100%	2%	98%	100%	1%	99%	100%	6%	94%
GRAND ALMACEN.	72	19	53	2626	317	2309	116.228	14.668	101.560
%	100%	26%	74%	100%	12%	88%	100%	13%	87%

Cuadro 13. Empresa familiar por sectores de actividad (continuación)

SECTORES	NUMERO DE EMPRESAS			Ventas (en millardos de ptas.)			NUMERO DE EMPLEADOS		
	TOTAL	EF	ENF	TOTAL	EF	ENF	TOTAL	EF	ENF
HOST. Y TURISMO	22	7	15	545	205	340	50.120	29.222	20.898
%	100%	32%	68%	100%	38%	62%	100%	58%	42%
IND. FARMACEUT.	20	5	15	270	62	208	14.936	3.966	10.970
%	100%	25%	75%	100%	23%	77%	100%	27%	73%
INFORMATICA	16	1	15	562	9	553	18.695	740	17.955
%	100%	6%	94%	100%	2%	98%	100%	4%	96%
INGENIERIA	5	1	4	61	8	53	3.406	700	2.706
%	100%	20%	80%	100%	13%	87%	100%	21%	79%
MADERA	4	2	2	48	22	26	2.024	948	1.076
%	100%	50%	50%	100%	46%	54%	100%	47%	53%
MATER. CONSTR.	10	2	8	193	64	129	9.093	5.619	3.474
%	100%	20%	80%	100%	33%	67%	100%	62%	38%
MATER. ELECTRIC	26	2	24	475	46	429	41.434	3.672	37.762
%	100%	8%	92%	100%	10%	90%	100%	9%	91%
METALURG.	13	0	13	353	0	353	12.356	0	12.356
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
MINERIA	11	1	10	186	11	175	30.820	1.756	29.064
%	100%	9%	91%	100%	6%	94%	100%	6%	94%
PAPEL	16	0	16	352	0	352	14.187	0	14.187
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
PERFUMERIA	19	2	17	326	22	304	11.704	1.307	10.397
%	100%	11%	89%	100%	7%	93%	100%	11%	89%
PETROLEO	24	0	24	1.812	0	1.812	24.114	0	24.114
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
PIEL Y CURTIDOS	3	2	1	30	19	11	1.767	872	895
%	100%	67%	33%	100%	63%	37%	100%	49%	51%
PLASTICOS	5	0	5	110	0	110	3.661	0	3.661
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
PRODUC. LACT.	21	9	12	413	196	217	17.631	7.817	9.814
%	100%	43%	57%	100%	47%	53%	100%	44%	56%
PUBLICIDAD	24	0	24	472	0	472	4.352	0	4.352
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
QUIMICA	38	2	36	1.186	24	1.162	40.974	1.178	39.796
%	100%	5%	95%	100%	2%	98%	100%	3%	97%
SEGUROS	64	2	62	1.875	69	1.806	34.590	1.867	32.723
%	100%	3%	97%	100%	4%	96%	100%	5%	95%
SERV. PUBLICOS	11	0	11	1.000	0	1.000	74.534	0	74.534
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%

Cuadro 13 (continuación)

SECTORES	NUMERO DE EMPRESAS			VENTAS (millardos de ptas.)			NUMERO DE EMPLEADOS		
	TOTAL	EF	ENF	TOTAL	EF	ENF	TOTAL	EF	ENF
SIDEROMETAL.	33	7	26	911	126	785	47.104	5.131	41.973
%	100%	21%	79%	100%	14%	86%	100%	11%	89%
TEXTIL	12	4	8	199	44	155	15.265	4.876	10.389
%	100%	33%	67%	100%	22%	78%	100%	32%	68%
TRANSPORTES	47	12	35	1.305	174	1.131	111.923	1.310	110.613
%	100%	26%	74%	100%	13%	87%	100%	1%	99%
VEHICULOS	19	1	18	2.646	14	2.632	101.205	442	100.763
%	100%	5%	95%	100%	1%	99%	100%	0,44%	99,56%
VIDRIO	5	0	5	119	0	119	7.584	0	7.584
%	100%	0%	100%	100%	0%	100%	100%	0%	100%

De acuerdo con la información aportada por el Cuadro 8, en el que se encuentra la estructura por sectores de actividad de la muestra, y por el Cuadro 13, en el que figura la incidencia porcentual de las EF en cada sector, se pueden distinguir tres tipos de sectores: sectores con nula presencia de las EF; sectores en los que la EF tiene una presencia bastante inferior a la media de la muestra, y sectores en los que la EF tiene una presencia bastante superior a la media de la muestra.

Las características de los sectores del primer tipo (caucho y neumáticos; comercialización farmacéutica, construcción naval, electrónica, energía eléctrica, metalurgia, papel, petróleo, plásticos, publicidad, servicios públicos y vidrio) conducen a pensar que la EF tiene mayores dificultades para estar entre las empresas de gran tamaño en sectores que:

- Precisan de fuertes volúmenes de inversión.
- Están muy concentrados, desde su origen, o han pasado por un intenso proceso de concentración.
- Tienden a globalizarse, especialmente por inversiones en otros países.
- Pasan por crisis económicas más profundas.
- Son, o fueron consideradas, muy “sensibles” por la Administración pública del país que, en ocasiones, actuó a través de empresas públicas.

Las características de los sectores con una presencia de la EF bastante inferior a la media (financieras, seguros, vehículos, comercialización de vehículos, electrodomésticos, químico e informática) reafirman las dificultades recién indicadas.

Las características del tercer tipo de sectores, en los que la incidencia de la EF es notablemente superior a la media de la muestra (editorial, hostelería, material para la construcción, confección, bebidas, alimentación, lácteos, madera y piel) permite pensar que la EF tiende a permanecer y desarrollarse, hasta ocupar los primeros lugares, en:

- Sectores en los que la fuerza de las ventajas competitivas se basa en un elevado y permanente compromiso con una postura ideológica, una tradición,

unos particulares activos inmovilizados o un patrimonio considerado como “histórico” por la familia (16).

- Sectores en los que las ventajas competitivas tienen una importante relación con algún conocimiento, habilidad o actitud que se transmiten más naturalmente de padres a hijos y por vía de experiencia que de otra forma, y que debe empezar a adquirirse pronto en la vida.
- Sectores más relacionados con la producción de bienes de consumo que con la de bienes de capital, o con la producción de servicios que requieren frecuentes e importantes innovaciones tecnológicas.
- Sectores en los que, dentro de una intensa internacionalización, la importancia de las marcas locales continúa siendo muy elevada.
- Sectores en los que el proceso de internacionalización de una empresa se realiza más por medio de exportaciones que a través de inversiones directas en el extranjero.
- Sectores con una estructura no muy concentrada.
- Sectores cuyas actividades pueden considerarse como una “extensión natural” de las actividades “domésticas”.
- Sectores en que las inversiones a realizar para mantener el liderazgo no son extraordinariamente elevadas.

El hecho conocido de que algunos sectores, como electrodomésticos y papel, hayan perdido en pocos años la presencia de importantes EF, sugiere la conveniencia de hacer en el futuro estudios longitudinales para comprobar si son ciertamente éstas, u otras, las circunstancias que favorecen el desarrollo de las EF.

5. Notas finales

Los comentarios realizados en los apartados anteriores precisan de algunas consideraciones.

Conviene recordar, en primer lugar, que los datos reflejan la situación en 1989, y puede darse el caso de que algunos sectores en los que la EF incidía notablemente, por el cambio de una generación de propietarios a la siguiente, por la integración de España en la CEE, por la concentración en el número de empresas, etc., se produzca en pocos años una intensa disminución de la influencia de las EF. La situación contraria, la del cambio a una mayor influencia de las EF, es bastante menos probable que se produzca, por las muy fuertes barreras de entrada económicas, y también psicológicas, que tiene para una familia la adquisición de una empresa de gran tamaño.

(16) En relación con este punto, Leach (1990) afirma que las EF tienden a ser “más antiguas” que las ENF.

En segundo lugar, que al corresponder la información a las 1.000 empresas más grandes de España, los datos sobre presencia de EF no pueden extenderse a empresas de todos los tamaños. Si bien es cierto que las EF saben estar en la “punta” del desarrollo empresarial del país, también lo es que hay sectores en el país conformados por un número elevado de empresas, y de entre ellas muchas familiares, que son sectores maduros que reflejan el conocido hecho de la resistencia al cambio, el “provincianismo” y la “rigidez lateral” para su internacionalización (Luostarinen y Welch, 1990).

En tercer lugar, que aun siendo muy importante la incidencia de la EF en la economía española, todavía lo es más en países como Estados Unidos y Reino Unido, con mayor tradición de economía de mercado, superior grado de desarrollo económico y más prolongada historia empresarial.

La valoración de la EF por la sociedad está pasando por una evolución parecida a la que recientemente ha ocurrido con la economía dirigida; después de un largo período de defensa de los sistemas totalitarios por parte de muchos, se ha vuelto a la generalizada apreciación de los sistemas de libre competencia. En la EF, después de un largo período de desprestigio, se vuelve a comprender su importancia y a apreciar su necesidad para lograr niveles superiores de desarrollo, siendo clara indicación de ello el reciente crecimiento, en número y tamaño, de instituciones financieras “especializadas” en EF.

La importancia de la EF se acrecienta todavía más en aquellas zonas en las que hay una mayor necesidad de generar empleo y, por otra parte, se dispone de menos recursos financieros, como se ha visto al comparar EF y ENF.

Pero no se puede perder de vista que, al igual que para la consolidación de la confianza en el valor de la libre competencia ha de ser una realidad la intensa vocación de la empresa por cumplir sus responsabilidades sociales, en la consolidación de la confianza en las EF se ganará por el esfuerzo que pongan en llevar a cabo una actuación profesional excelente en la entrega de productos y servicios a la sociedad, en la generación y atribución de riqueza económica, en el desarrollo de todas las personas que en ellas trabajan, y en el esfuerzo de la continuidad de su actividad en el tiempo.

Bibliografía

- **Business Week.** “*The new nepotism: Why dynasties are making a comeback*”. Abril, 1988.
- **Censo Oficial de Exportadores.** 1989
- **Dreux IV, Dirk R.** “*Financing Family Business: Alternatives to selling out or going public*”. Family Business Review, Jossey-Bass, Fall 1990.
- **Fomento de la Producción.** “*Las 2500 mayores empresas*”, 1990.
- **Forbes Review.** “*Family affairs*”. December, 1989.
- **Gallo, Miguel A.; García Pont, Carlos.** “*The Family Business in the Spanish Economy*”. IESE, Research Paper nº 143, 1988.
- **Gallo, Miguel A.; Sveen, Jannicke.** “*Internationalizing the Family Business: Facilitating and restraining factors*”. Family Business Review, Jossey-Bass, Summer 1991.
- **Leach, Peter et al.** “*Managing the Family Business in the UK*”. Stoy Hayward, 1990.
- **Luostarinen, Reijo; Welch, Lawrence.** “*International Business Operations*”. Helsinki School of Economics, 1990.
- **Maxwell Espinosa.** “*Directorio de los accionistas*”. SPA, Junio 1990
- **Viedma, José M.** “*La excelencia empresarial española*”. Viama Editores, Enero 1990.
- **Ward, John L.** “*The Impact of private ownership on marketing strategy and performance: a first look at the PIMS data base*”. Loyola University.
- **Welsch, Johannes.** “*Family Enterprises in the United Kingdom, the Federal Republic of Germany, and Spain: a transnational comparison*”. Family Business Review, Jossey-Bass, Summer 1991.