

NOTA 3/2017

catedraempresafamiliar.webs2.uvigo.es

MARZO 2017

RECUPERACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR: ANÁLISIS PROVINCIAL

Cátedra de Empresa Familiar – Universidad de Vigo*

*La elaboración corrió a cargo de Alejandro Domínguez bajo la supervisión de Santiago Lago Peñas y Elena Rivo López, responsables de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Vigo.



Red de Cátedras de
Empresa Familiar

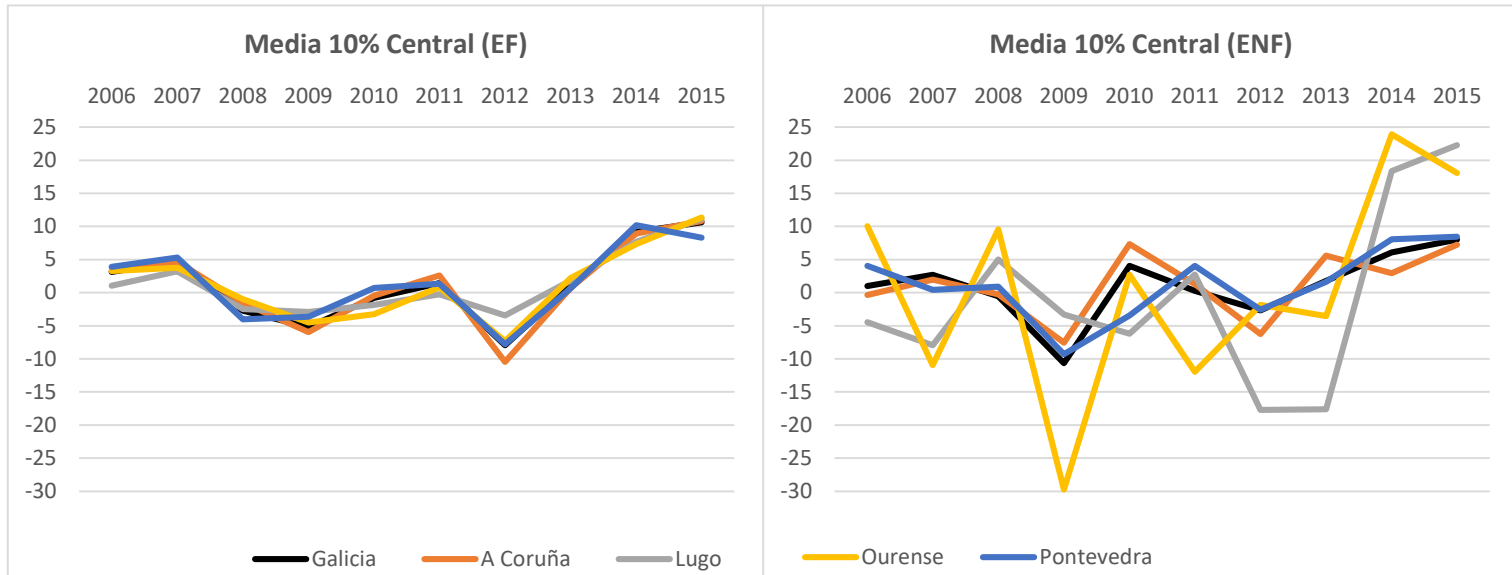
UniversidadeVigo



LA EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR GALLEGA (2006-2015): ANÁLISIS PROVINCIAL

En esta nota analizaremos la evolución de la Empresa Familiar gallega durante el período de crisis, mediante un estudio provincial y una comparación con las Empresas No Familiares. El período de estudio abarca desde el 2006 hasta el 2015 (último año con datos actualizados para el conjunto de empresas analizadas). Los resultados del análisis sobre la variación de la cifra de ventas se muestran en tres gráficos en los cuales se representan, distinguiendo entre empresas familiares y no familiares, las tasas medias de variación del 10% de las empresas con mejores resultados (Gráfico 2), del 10% con peores resultados (Gráfico 3) y del 10% con comportamiento más cercano al promedio.

Gráfico 1: Media de las empresas situadas en el 10% central de la muestra según facturación



Elaboración propia.



En el Gráfico 1 observamos **el comportamiento del 10% de las empresas en el centro de la muestra**. En el caso de las Empresas Familiares, todas las provincias evolucionan de forma similar a la media de Galicia (línea negra). Aun así, podemos detectar ciertas diferencias interprovinciales. La primera hace referencia al momento de estallido de la crisis; para Pontevedra y Lugo se sitúa en 2008, mientras que para A Coruña y Ourense (así como para la media gallega) el mayor impacto se produce en 2009. Posteriormente, las empresas familiares comienzan un período de recuperación hasta el año 2011, cuando todas las provincias, salvo Lugo, alcanzan variaciones positivas. En el 2012 se produce un segundo impacto que castiga de forma más severa las empresas familiares. En esta segunda caída, la provincia de Lugo, que arrastra cifras negativas desde 2008, acusa un menor descenso, mientras que la provincia de A Coruña (la cual había conseguido el mayor crecimiento en el período 2009-2011) obtiene la cifra más baja del total de la muestra. Tras este gran desplome del 2012, se produce una fase recuperación, destacando Pontevedra como la única provincia que reduce su tasa de variación del 2014 al 2015.

Si realizamos una comparativa con las empresas no familiares, destaca la irregularidad en la evolución de las segundas. En las empresas no familiares existe una gran disparidad interprovincial, a diferencia de la evolución simétrica de la Empresa Familiar. En este tipo de empresas, el mayor efecto de la crisis llega a todas las provincias en el 2009. Pontevedra y A Coruña son las que tienen un comportamiento más estable y acorde con la media¹. Tras la caída de su tasa de variación en 2009, se produce un período de recuperación irregular hasta que en 2015 se alcanzan tasas idénticas a las de la empresa familiar. Las provincias de Ourense y Lugo, aunque se comportan de forma similar a la media, lo hacen de forma muy extrema. La provincia de Ourense cae estrepitosamente en 2009 (-29,73%) para, tras un período sumamente irregular, alcanzar su máximo en 2014 (23,94%). Lugo se mantiene con la media hasta el 2012, donde su tasa de variación cae hasta -18%, cifra que se mantiene en 2013. Después de eso, la provincia de Lugo crece de forma desorbitada, consiguiendo en 2014 y 2015 tasas del 18% y 22% respectivamente.

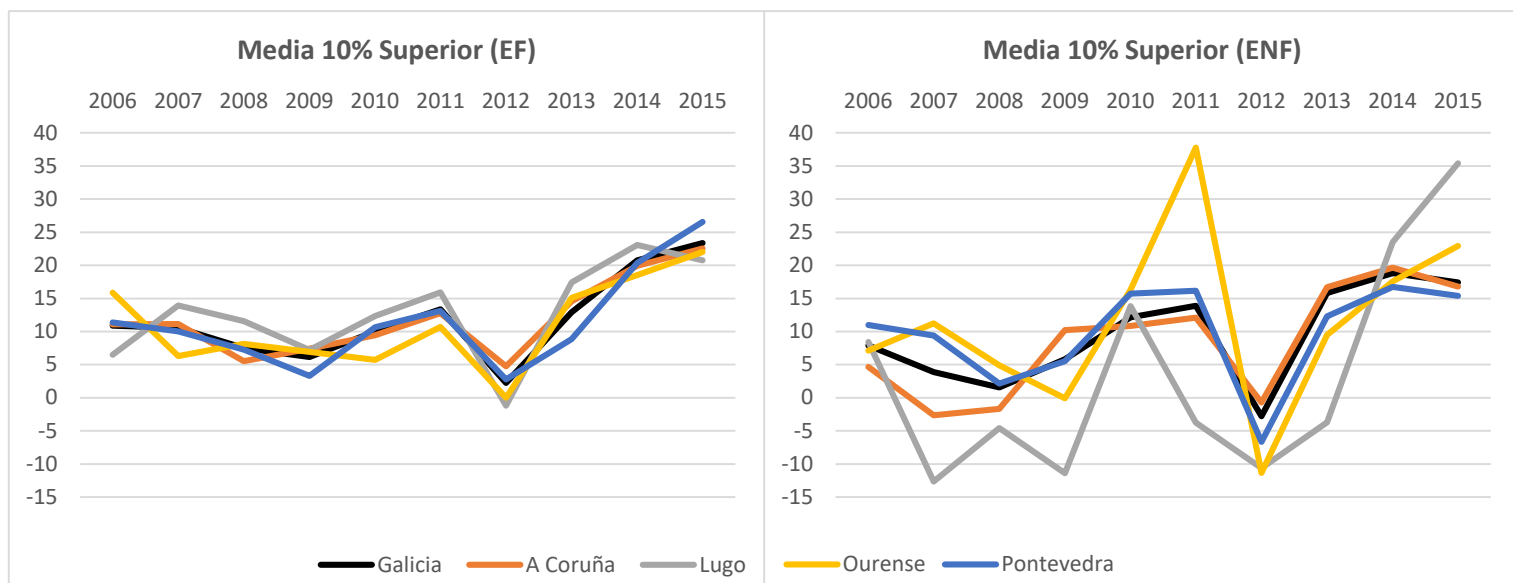
¹ El porcentaje de empresas de estas dos provincias en la muestra es mayor, por lo que condicionan el comportamiento de la media



En el Gráfico 2 se muestra **el comportamiento del 10% de las empresas que han obtenido mejores resultados**. Las empresas familiares, como en el caso anterior, se comportan de forma muy homogénea en torno a la media de Galicia (línea negra). En el período inicial de la crisis, la Empresas Familiares no sufren mucho el impacto. En el período 2006-2011 se vislumbra una etapa de recesión y crecimiento con su punto más bajo en 2009. En el año 2012 se produce el punto de inflexión: Pontevedra reduce de nuevo su tasa de variación hasta el 3% (igual que la media); A Coruña acusa menos el golpe, manteniéndose en un 5%; Ourense y Lugo sufren más esta caída, con una tasa del 0% para la primera y -1% la segunda. Posteriormente, se produce un período de fuerte crecimiento ininterrumpido, obteniendo todas las provincias en el 2015 cifras muy superiores a las del 2006.

Realizando la comparación con las empresas no familiares, se replica el caso anterior. Las empresas no familiares evolucionan de forma más irregular; A Coruña y Pontevedra caminan en torno a la media, mientras que Ourense y Lugo se mueven por los extremos. De esta comparativa cabe destacar que, en termino general, los datos de las empresas familiares son mejores que los de las no familiares, principalmente si nos centramos en el período de crecimiento 2012-2015.

Gráfico 2: Media de las empresas situadas en el 10% superior de la muestra según facturación



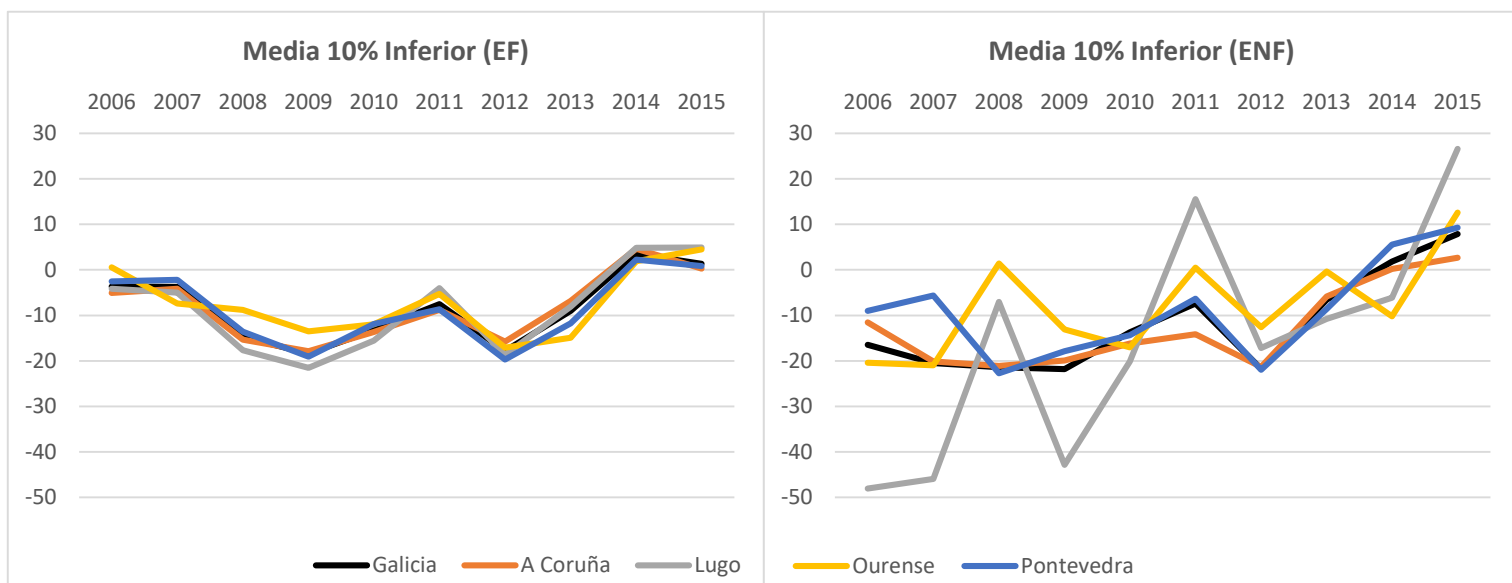
Elaboración propia.



Por último, centraremos nuestra atención en el Gráfico 3, donde se muestra **el comportamiento del 10% de las empresas con peores resultados**. Las empresas familiares evolucionan, igual que lo observado anteriormente, de forma homogénea en torno a la media. El perfil es similar al de las empresas situadas en la parte central, pero a un nivel de resultados peores. En el período estudiado, se produce una caída en los años 2008 y 2009, seguidos de una recuperación hasta 2011. Tras eso, comienza un periodo de crecimiento que, como excepción para este subgrupo, parece estabilizarse e incluso reducirse en el último año (2015).

Comparando ahora los dos tipos de empresas, las empresas se comportan de igual forma a lo visto anteriormente. En este caso, destacar que el punto de partida (2006) de las empresas no familiares es mucho peor que el de las familiares. Durante la primera etapa de la crisis, estas empresas no sufren un gran impacto (excepto Lugo, que cae considerablemente en el 2009). Tras esto, hay una pequeña recesión en el 2012, seguida por un período de crecimiento irregular.

Gráfico 3: Media de las empresas situadas en el 10% inferior de la muestra según facturación



Elaboración propia.



Como conclusión a esta nota, podemos destacar lo siguiente:

1. El comportamiento de las Empresas Familiares durante el período analizado ha sido territorialmente homogéneo, sin distinciones provinciales relevantes, a diferencia de las Empresas No Familiares, que obtienen resultados muy dispares.
2. La evolución de las empresas familiares es más estable y con menos altibajos, mientras que la de las empresas no familiares es muy irregular (períodos de crecimiento seguidos de grandes depresiones).
3. Los gráficos muestran la existencia de una gran diversidad en la evolución de las empresas gallegas durante la crisis. Incluso en un período de recesión hay empresas que mantienen tasas de crecimiento positivas.

Para la realización de esta nota² se ha utilizado la base de datos de la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Vigo. La base de datos está formada por las 6835 mayores empresas gallegas por orden de facturación (5914 familiares y 921 no familiares), con datos para el período 2000 – 2015. Las fuentes utilizadas en la creación de la base han sido el servicio de información empresarial ARDAN, creado por el Consorcio Zona Franca de Vigo, y el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

² Para garantizar la representatividad de la muestra, para cada variable y año hemos eliminado los valores anómalos (outliers). La fórmula para calcular el límite superior es $Q3+1,5*(Q3-Q1)$ y para el límite inferior $Q1-1,5*(Q3-Q1)$, donde Qx representa el valor del cuartil x .