



OBSERVATORIO **GECE**

INFORME GECE 01/18

EXAMEN DEL ESTADO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA



Ivie

Bankia

Este proyecto ha sido realizado por el siguiente equipo investigador:

Alejandro Escribá (Ivie y Universitat de València)

Carlos Albert (Ivie y Universitat de València)

Rodrigo Aragón (Ivie)

Edición:

Alicia Raya (Ivie)

Susana Sabater (Ivie)



Este proyecto ha sido realizado por encargo de:

Bankia

València, junio de 2018

Índice

Presentación del Observatorio GECE.....	5
Resumen ejecutivo	7
Caracterización de la muestra de empresas de la Comunitat Valenciana	9
Tomando el pulso a la competitividad de la empresa valenciana	19
Descripción de la muestra y valoración de su representatividad	25
Glosario de términos	29
Referencias	31



Signature
Officer's Signature

Contract

process to allow an organization to focus resources on the greatest opportunities to increase sales. It includes short term and long term activities of marketing that has to do with the analysis of a company's target. Marketing strategy's goal is to increase sales and achieve the advantage over competitors by using the right mix of marketing approaches that will allow you to gain sales by acquiring new customers. The objectives will be based on how you gain sales by acquiring new customers. The objectives will be based on how you gain sales by acquiring new customers. The objectives will be based on how you gain sales by acquiring new customers.

Company

to increase sales
achieve the advantage
has to do with the
how you gain

INVOICE

Date
Invoice No.
Customer ID

XXXXXXXXXX
0000001
223

Quantity	Amount
245	53
853	75
594	75
00	
175	
3,54	
76	
24	
25,3	

2
9
16
23

► Presentación del Observatorio GECE

El Observatorio sobre Gobierno, Estrategia y Competitividad de las Empresas (GECE) es una iniciativa, promovida por Bankia y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie), que **tiene por objeto el análisis sistemático de la competitividad de las empresas y de los factores internos que pueden contribuir a su mejora**, con especial atención a los sistemas de gobierno empresarial utilizados y a las estrategias competitivas y corporativas que llevan a cabo.

El Observatorio nace con un enfoque primordial en el estudio de la competitividad de las empresas de la Comunitat Valenciana, si bien tiene una vocación nacional y un espíritu comparativo de la situación valenciana con respecto a los promedios nacionales y de otros referentes destacados del territorio nacional.

La estructura empresarial de la Comunitat Valenciana está fuertemente dominada por empresas familiares y pequeñas. Según datos del Instituto de Empresa Familiar (2015), el 91,1% de las sociedades mercantiles de la Comunitat Valenciana son de propiedad familiar, las cuales aportan el 76% del Valor Añadido Bruto y generan el 84,7% del empleo de la región. Así, dada su importancia en la economía valenciana (y española), el Observatorio GECE ofrecerá un análisis específico de la idiosincrasia de este tipo de empresas en cuanto a sus niveles de competitividad, sus órganos de gobierno y sus comportamientos estratégicos, trabajando en colaboración con la Cátedra de Empresa Familiar de la Universitat de València (CEFUV). Además del carácter predominantemente familiar, las empresas valencianas se caracterizan también por tener una dimensión inferior a la del promedio nacional. El tamaño empresarial es un aspecto clave para poder afrontar con suficiente holgura los procesos de desarrollo

estratégico para adaptarse a las necesidades actuales y lograr mejores niveles de competitividad. Por esta razón, el Observatorio prestará también atención al comportamiento y evolución de las empresas en función de su dimensión.

Bankia y el Ivie comparten su preocupación por estos problemas y el interés por identificar los determinantes de la competitividad de las empresas de la Comunitat Valenciana. Por ello, este Observatorio pretende convertirse en una herramienta fundamental para analizar los factores y causas internas que contribuyen a la competitividad, proporcionando una visión longitudinal del problema que permita conocer la evolución de la misma, y asociarla a las variaciones en las características de las empresas, las estrategias adoptadas, o las modificaciones de los órganos de liderazgo estratégico.

► *Esta visión dinámica ofrecerá a medio plazo una comprensión mucho más completa de los factores que influyen en la mejora de la competitividad empresarial y regional.*

Los resultados del Observatorio se divulgan a través de tres iniciativas diferenciadas:

- a) **Informe GECE.** Informes con carácter cuatrimestral centrados en los tres grandes focos de atención (gobierno, estrategia y competitividad).
- b) **Claves de Competitividad.** Notas divulgativas con periodicidad cuatrimestral.
- c) **Eventos GECE.** Eventos de presentación de resultados y de análisis de casos de éxito en temáticas de gobierno, estrategia y/o competitividad empresarial.

Entidades responsables

Ivie (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas):

El **Ivie** es un centro dedicado al desarrollo y fomento de la investigación económica y a su proyección en el ámbito nacional e internacional. Entre sus actividades, realiza y difunde trabajos de investigación que responden a necesidades prácticas y específicas, y crea bancos de datos que mejoran la información económica, haciéndola accesible para los agentes públicos y la sociedad en su conjunto.

Bankia:

Bankia es una de las principales entidades financieras españolas que cotiza en el Ibex 35, especializada en la prestación de servicios a particulares y empresas. Bankia está fuertemente comprometida con la ayuda a las empresas para que puedan vender más, gestionar mejor sus riesgos y conseguir los recursos necesarios para ello.

Entidades colaboradoras

Cátedra de Empresa Familiar de la Universitat de València (CEFUV):

La CEFUV es una institución nacida en 2006 de la colaboración de la Universitat de València con AVE, EDEM, IEF e IVEFA, y está patrocinada por Bankia y Broseta Abogados. Tiene como misión contribuir a la mejora de la competitividad y las probabilidades de éxito y perdurabilidad a largo plazo de las empresas familiares.

Resumen ejecutivo

El primer Informe GECE, titulado «Examen del estado de la competitividad de las empresas de la Comunitat Valenciana» se estructura a través de dos grandes objetivos:

1. **Caracterizar** las empresas de la Comunitat Valenciana y compararlas con los promedios nacionales. Para ello, se analizará el tamaño y la especialización sectorial de las empresas valencianas y se evaluará cómo se distribuye la contribución de las empresas de diferente dimensión y de distintos niveles de intensidad tecnológica, en la economía de la región.
2. **Tomar el pulso a la competitividad** de las empresas valencianas, estudiando su productividad, su capacidad de remuneración, los niveles de eficiencia del capital humano, la rentabilidad y su estabilidad financiera.

Caracterización de la estructura empresarial de la Comunitat Valenciana

La Comunitat Valenciana adolece de un problema de dimensión empresarial. Las empresas son, en promedio, más pequeñas que en el resto de España, el porcentaje de empresas de tamaño micro y pequeño es mayor, y la contribución de las empresas grandes y medianas, tanto al valor añadido como al empleo, es menor al promedio nacional.

No obstante, esta realidad no es igual para todos los tipos de empresas. **Las empresas familiares (EF) valencianas tienen una dimensión superior a la de sus equivalentes españolas, y la contribución relativa de las medianas y grandes EF tanto al valor añadido como al empleo es también mayor** en la Comunitat

Valenciana que en España. Las empresas no familiares (ENF) valencianas, aun teniendo un mayor tamaño que las EF, son más pequeñas que sus equivalentes nacionales. Asimismo, la aportación relativa al valor añadido y al empleo de las ENF medianas y grandes es más baja en la Comunitat Valenciana en comparación con su contribución en España.

En cuanto a la especialización sectorial, **la actividad de las empresas valencianas está fuertemente concentrada en la industria manufacturera y en el sector del comercio y reparación**. Las grandes empresas tienen un peso relativo mayor en el sector del comercio, mientras que entre las medianas empresas es mayor la contribución relativa en la industria manufacturera. Con respecto a las empresas de carácter familiar y no familiar, entre las primeras el mayor peso en valor añadido se concentra en el comercio, mientras que la aportación de las no familiares pesa más en la industria manufacturera.

Aunque es destacable el positivo incremento del peso de la industria manufacturera en el periodo comprendido entre 2008 y 2015, **sigue existiendo un déficit notable en el peso que las empresas valencianas tienen en los sectores más intensivos en tecnología y conocimiento**. El escaso peso de la actividad y la contribución al valor añadido de estos sectores (aportan el 21,3% del valor añadido en la industria, y el 20,8% en los servicios) impone desafíos importantes en los procesos de creciente tecnificación y digitalización de la economía. Asimismo, el peso de los sectores intensivos en tecnología y conocimiento es mayor en el grupo de las grandes empresas que en el de las pequeñas, aunque su aportación en la Comunitat Valenciana dista todavía mucho del promedio nacional.

Tomando el pulso al estado de la competitividad

El Informe GECE ofrece una primera aproximación al impacto que estas circunstancias y características de las empresas valencianas tienen sobre sus niveles de competitividad.

Un primer elemento destacable se refiere a que **las empresas valencianas tienen**, en general, **menores costes laborales**, con diferencias en el coste medio por empleado de alrededor de 3.000 euros en el caso de las pequeñas empresas, y de más de 6.000 euros en el caso de las grandes empresas. Por otra parte, **a pesar de que pagan salarios menores, las empresas valencianas logran un aprovechamiento menor de esta inversión**, pues los niveles de eficiencia del capital humano sobre ventas se sitúan ligeramente por debajo de los de las empresas españolas.

En términos generales, la capacidad remuneratoria y la eficiencia del capital humano parecen estar muy asociadas al tamaño empresarial. Por su parte, las EF pagan, en promedio, salarios más bajos y son menos eficientes en su uso del trabajo que las ENF. Ahora bien, las diferencias entre las empresas valencianas y españolas son más notables en el caso de las ENF que en las EF, ya que el diferencial del coste medio por empleado y en la eficiencia del capital humano es significativamente más alto entre las ENF valencianas y españolas, que entre las EF valencianas y las nacionales. De hecho, las EF valencianas se comportan (para todo tipo de tamaños) mejor que las EF españolas en este ámbito.

Con relación a la rentabilidad empresarial, alrededor del 20% de las empresas tienen tasas de rentabilidad sobre activos superiores al 10%, tanto en la Comunitat Valenciana

como en España. No obstante, cabe señalar que algo más del 17% de las empresas se encuentran en situaciones de rentabilidad sobre activos negativa. Aunque en la actualidad es de prever que haya caído ese porcentaje, ya que la recuperación económica ha sido más intensa en la Comunitat Valenciana.

En este ámbito, el tamaño se revela nuevamente como un factor clave. A medida que aumenta la dimensión empresarial, el porcentaje de empresas con rentabilidad negativa se reduce, y el porcentaje de empresas con altas tasas de rentabilidad crece. En este ámbito, las EF valencianas medianas y grandes se comportan mejor que las nacionales de tamaño equivalente.

Finalmente, **el análisis de la solidez financiera muestra que cerca del 75% de las empresas valencianas y españolas está en una situación suficientemente sólida en cuanto al riesgo de impago a corto plazo**. Una vez más, este aspecto mejora a medida que aumenta el tamaño empresarial. En cuanto al carácter familiar, **el porcentaje de EF en una situación de alto riesgo de impago es similar que en las ENF, pero el porcentaje de las EF que muestran posiciones buenas o fuertes es la mitad que el que se observa en las ENF**.

A modo de conclusión, **las empresas valencianas siguen teniendo pendiente el reto de incrementar su dimensión y desarrollar intensamente una decidida apuesta por la tecnología y el conocimiento**. El déficit competitivo de las empresas de la Comunitat Valenciana está fuertemente asociado a estas carencias. En los siguientes informes del Observatorio GECE será necesario profundizar en los comportamientos estratégicos y en los perfiles de liderazgo estratégico que pueden contribuir a paliar estas deficiencias.

► Caracterización de la muestra de empresas de la Comunitat Valenciana

El desarrollo de un Observatorio sobre Gobierno, Estrategia y Competitividad de las Empresas (GECE) debe comenzar necesariamente por situar el contexto que va a ser analizado. ¿Qué características básicas tienen las empresas valencianas? ¿En qué aspectos difieren y en qué se parecen al promedio nacional?

En este primer apartado, por tanto, se realiza una primera aproximación a la estructura empresarial de la Comunitat Valenciana, prestando atención a la distribución de empresas según su dimensión y su contribución al empleo y la economía regional, así como a las diferencias existentes entre las empresas de propiedad y gestión familiar (EF) frente a las empresas no familiares (ENF). Asimismo, examinaremos la especialización sectorial dominante en la Comunitat Valenciana y analizaremos sus implicaciones.

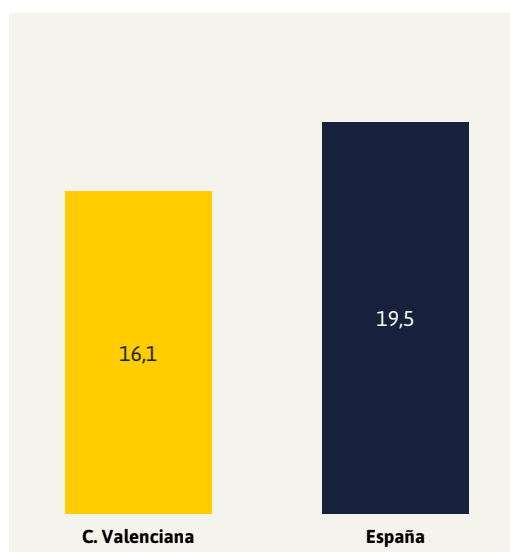
El tamaño de la empresa valenciana: un hándicap ya conocido, pero ¿qué hay de nuevo?

El tamaño medio de la empresa valenciana es sensiblemente inferior al promedio español. El número medio de empleados en las empresas de la Comunitat Valenciana en el periodo 2014-2015 es de 16,1 personas, frente a un promedio de 19,5 empleados por empresa en España (gráfico 1a).

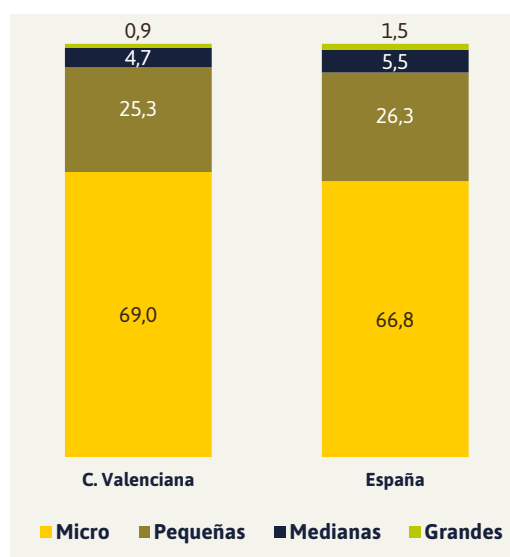
El dominio de las microempresas y pequeñas empresas es absoluto, tanto en la Comunitat Valenciana como en España.

Gráfico 1. Tamaño de la empresa. C. Valenciana y España. 2014-2015

a) Tamaño medio (empleados por empresa)



b) Distribución porcentual de las empresas según tamaño



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Considerando datos medios del periodo 2014-2015, solo un 5,6% de las empresas de la Comunitat Valenciana ha logrado alcanzar una dimensión superior a los 50 empleados (medianas o grandes empresas) y menos de un 1% se pueden clasificar como grandes empresas (más de 250 empleados y 43 millones de facturación). En España, el porcentaje de empresas medianas y grandes asciende al 7%, siendo grandes empresas el 1,5% del total (gráfico 1b).

A pesar de que las grandes y medianas empresas constituyen un porcentaje pequeño sobre el total de empresas, su contribución al empleo y al valor añadido es muy significativo, lo cual revela la importancia que tiene el crecimiento empresarial para el progreso y desarrollo socioeconómico. En este sentido, las empresas medianas y grandes concentran en el periodo 2014-2015 el 58,2% del empleo creado por las empresas y generan el 64% de valor añadido en la Comunitat Valenciana. En España, estas cifras son todavía mayores, alcanzando el 64,8% del empleo empresarial y el 73% del valor añadido.

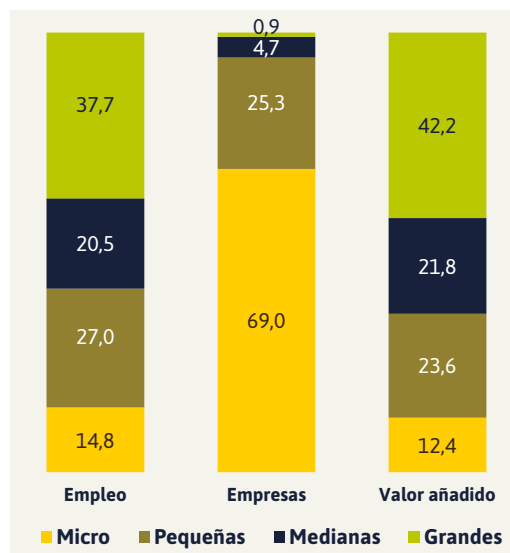
► *La Comunitat Valenciana adolece de un problema de dimensión empresarial insuficiente, con un menor peso en la economía de las empresas grandes y medianas, tanto en porcentaje como por su contribución al empleo y al valor añadido.*

Comparativa entre empresas familiares y no familiares

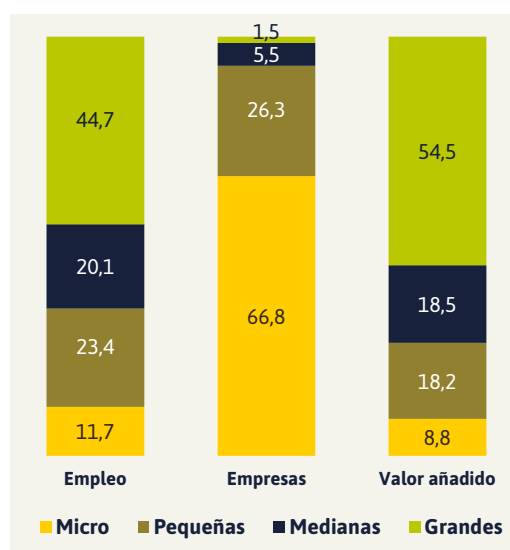
Según el Instituto de Empresa Familiar (2015), las empresas familiares constituyen el 91,1% de las empresas de la Comunitat Valenciana. Dada la importancia de esta realidad, el Observatorio GECE aborda el estudio de este tipo de empresas a partir de una submuestra de empresas familiares y otra de empresas no familiares, para cuya construcción se han excluido las microempresas (véase la justificación en el apartado Descripción de la muestra).

Gráfico 2. Empresas, empleo y valor añadido. C. Valenciana y España. 2014-2015 (distribución porcentual)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Las dos submuestras de empresas familiares y no familiares contienen un número representativo de las pequeñas, medianas y grandes empresas españolas y valencianas, y han sido elaboradas siguiendo la metodología utilizada por el Instituto de Empresa Familiar en sus informes sobre la Empresa Familiar en Espa-

ña, a partir de la información secundaria existente en la base de datos SABI¹.

La exclusión de las microempresas para el estudio de estas muestras obliga a tomar una nueva referencia comparativa (total de empresas excluyendo las micro) en el conjunto de empresas españolas o valencianas, que será la que se utilizará a estos efectos para poder comparar las contribuciones y características de los diferentes tipos de empresas de un modo homogéneo. Evidentemente, al excluir las microempresas, el porcentaje de empresas medianas y grandes sobre el total aumenta en todos los casos, pero los datos siguen mostrando que la empresa valenciana mantiene un déficit de tamaño frente al promedio nacional, con una media de 44,2 empleados por empresa en la Comunitat Valenciana frente a los 51,9 empleados por empresa en España (gráfico 3a).

No obstante, un primer aspecto novedoso que aporta este primer informe del Observatorio GECE se refiere a que el notorio déficit de tamaño de la empresa valenciana no se da por igual en todos los tipos de empresas.

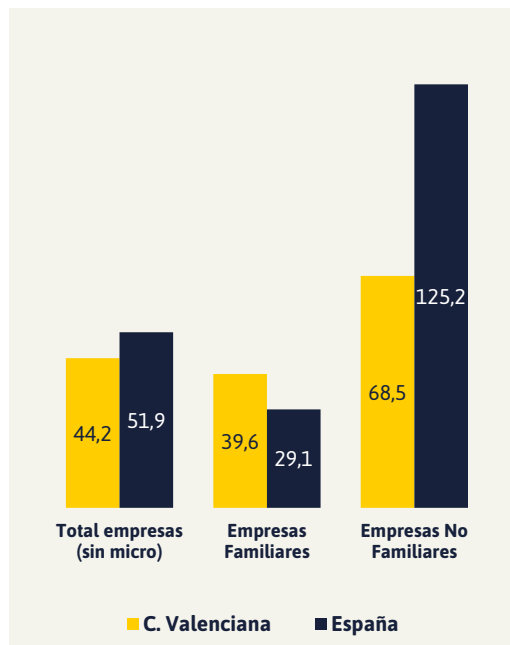
Empresas Familiares

La exclusión de las microempresas del análisis permite identificar algunos rasgos de las empresas valencianas que no habían sido claramente observados anteriormente. Contrariamente a lo observado en el punto precedente para el conjunto de empresas, el tamaño medio de las EF valencianas de más de 10 empleados (con una dimensión de 39,6 empleados por empresa en promedio) es superior al de las sociedades familiares en España (con una media de 29,1 empleados por empresa) (gráfico 3a).

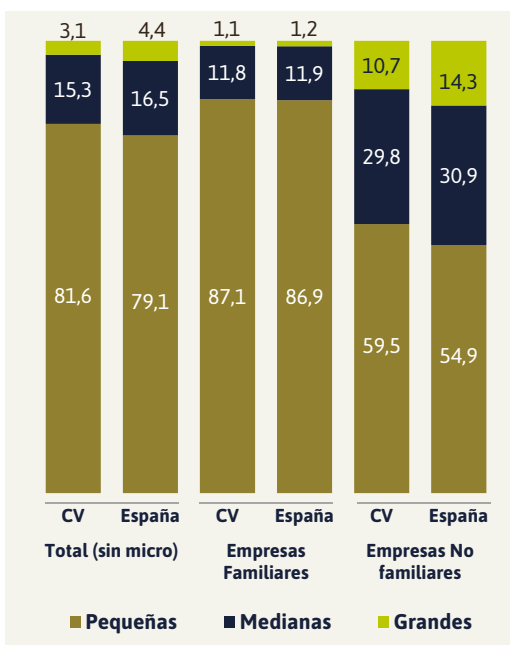
¹Cabe señalar que estas submuestras pretenden servir como referencia para hacer comparaciones sobre el comportamiento, las características o los niveles de competitividad de uno y otro tipo de empresas. Sin embargo, debe considerarse que la agregación de estas dos submuestras no equivale al total de empresas analizadas, ya que existe otro grupo de empresas complementario de difícil clasificación a partir de datos secundarios.

Gráfico 3. Tamaño de la empresa. Empresas familiares y no familiares. C. Valenciana y España. 2014-2015

a) Tamaño medio (empleados por empresa)



b) Distribución porcentual de las empresas según tamaño



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

► **Las empresas familiares valencianas tienen, en promedio, un tamaño y una contribución superior a la que tienen las empresas familiares en España con relación al valor añadido y al empleo.**

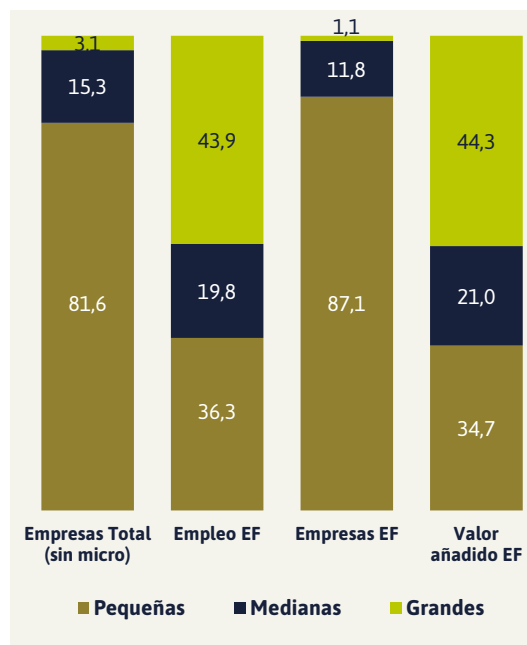
El porcentaje de EF que logran una dimensión mediana o grande es menor al de las ENF, tanto en la Comunitat Valenciana como en el conjunto nacional. Así, entre las empresas valencianas, las que se clasifican como medianas o grandes son un 12,9% en el conjunto de las empresas familiares frente a un 40,5% del grupo de las ENF. En España, las familiares medianas o grandes ascienden a un 13,1%, frente al 45,2% de las no familiares. Estos datos denotan que la EF se enfrenta a desafíos mayores y más complejos para abordar los procesos de crecimiento que ENF (gráfico 3b).

Sin embargo, un análisis más pormenorizado de la contribución de estas empresas muestra algunos aspectos muy destacables. Las EF valencianas de tamaño medio o grande, aun siendo un porcentaje relativamente reducido y similar al del promedio nacional, tienen una contribución muy significativa al empleo y al valor añadido generado por este tipo de empresas. Esto indica que las medianas y grandes EF valencianas tienen un tamaño y una contribución claramente superior al promedio de las EF en el ámbito nacional (gráficos 4a y 4b).

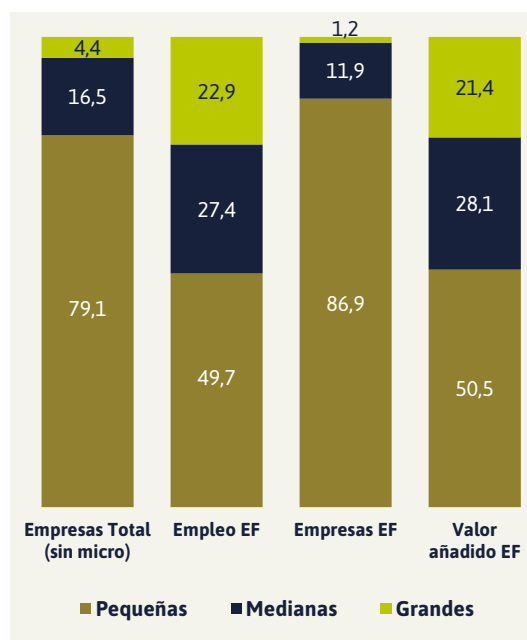
Así, en la submuestra de empresas familiares, las valencianas de dimensión mediana o grande concentran el 65,3% del valor añadido y el 63,7% del empleo, del total generado por las empresas familiares.

Gráfico 4. Empresas, empleo y valor añadido. Empresas Familiares. C. Valenciana y España. 2014-2015 (distribución porcentual)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Esta aportación de las empresas medianas y grandes es notablemente mayor a la que se observa en el conjunto de las empresas familiares españolas, donde las medianas y grandes concentran el 49,5% del valor añadido y el 50,3% del empleo generado por las empresas familiares. El diferencial de alrededor 15 puntos en la contribución de las medianas y grandes empresas familiares valencianas apunta a que estas tienen en promedio una dimensión y capacidad considerablemente mayor, aspecto novedoso sobre el que será necesario indagar en futuros informes del observatorio.

Empresas No Familiares

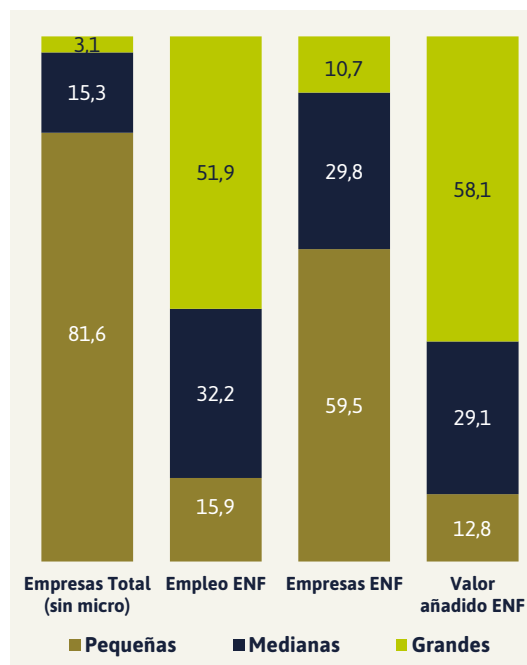
La situación de las ENF es la contraria. Las ENF que alcanzan una dimensión mediana o grande representan un porcentaje superior al de las familiares. Sin embargo, en la comparativa de la aportación de las empresas no familiares de mediano y gran tamaño al empleo y al valor añadido es menos relevante en la Comunitat Valenciana que en España (gráficos 5a y 5b).

En este caso, las ENF valencianas tienen una dimensión mayor que las EF, con un promedio de 68,5 empleados por empresa, pero este tamaño es claramente inferior al de sus homólogas en el ámbito nacional (125,2 empleados por empresa).

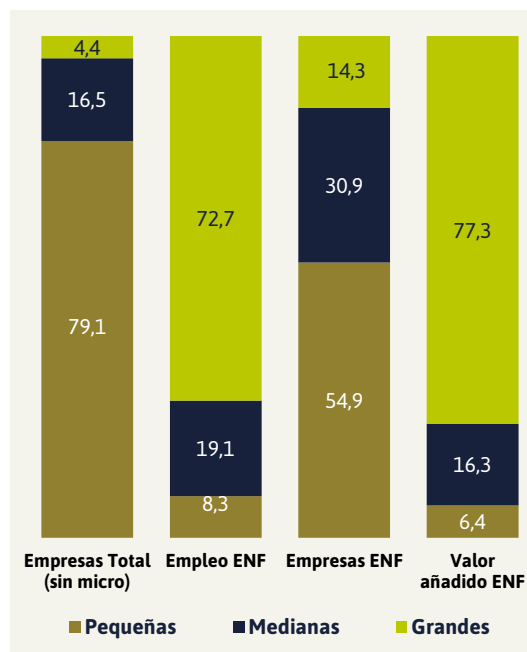
Asimismo, el peso de su contribución al empleo y al valor añadido por parte de las medianas y grandes empresas no familiares valencianas es casi 8 puntos inferior al que aporta el mismo tipo de empresas en España.

Gráfico 5. Empresas, empleo y valor añadido. Empresas No Familiares. C. Valenciana y España. 2014-2015 (distribución porcentual)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

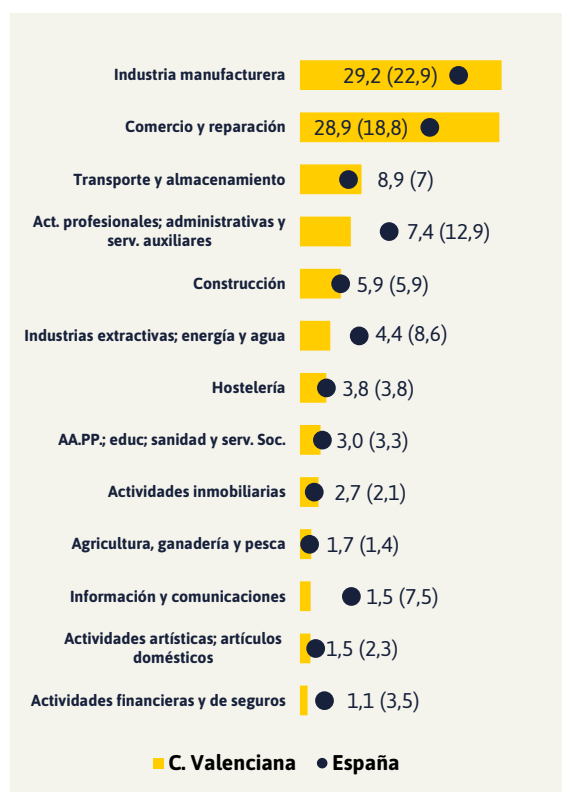
► *En la Comunitat Valenciana las empresas tienen menor tamaño promedio que las españolas, pero las empresas familiares valencianas de tamaño medio y grande gozan de una dimensión mayor a la de sus equivalentes españolas y tienen un peso relativo más grande en el empleo y el valor añadido generado por las empresas familiares de su ámbito. Por otra parte, las empresas no familiares valencianas, aun siendo más grandes que las familiares valencianas, son más pequeñas que sus homólogas españolas, y la contribución al empleo y al valor añadido de las empresas no familiares de tamaño medio y grande es notablemente menor en la Comunitat Valenciana que en España.*

Especialización sectorial. ¿Continúa la especialización en sectores poco intensivos en conocimiento y tecnología?

La actividad económica de las empresas valencianas muestra una elevada concentración en dos sectores principalmente: la industria manufacturera, que concentra un 29,2% del valor añadido en la Comunitat Valenciana, y en el sector del comercio y reparación, que aporta otro 28,9%. Estos dos sectores son también los de mayor peso en la economía española, si bien su aportación al valor añadido es relativamente más baja.

El peso de la industria manufacturera en la Comunitat Valenciana ha aumentado considerablemente en los últimos años, pasando de un 25,8% (en el periodo 2008-2009) al 29,2% (en 2014-2015) del valor añadido, mientras que el sector de la construcción ha experimentado una considerable caída tanto en la Comunitat Valenciana como en España, equilibrando el excesivo peso que este sector alcanzó en los años previos a la crisis.

Gráfico 6. Especialización productiva (Valor Añadido). Total Empresas. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)



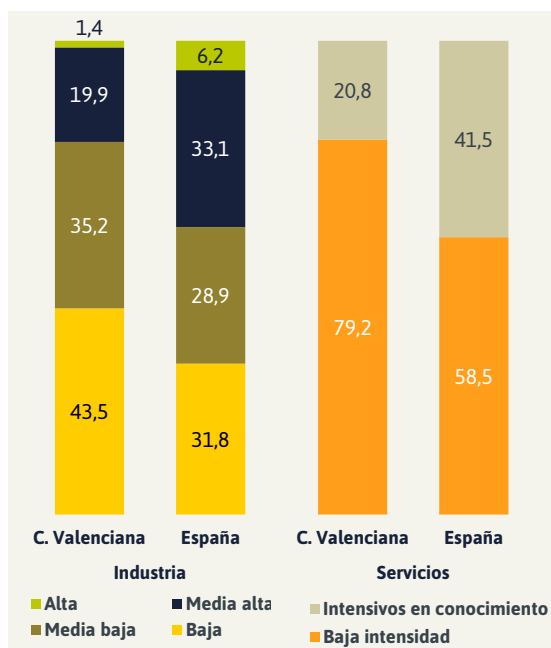
Nota: entre paréntesis el dato de España.
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Se observa, además, que el peso de ciertos sectores intensivos en conocimiento y tecnología se sitúa por debajo del promedio nacional, como por ejemplo las actividades profesionales, científicas y técnicas; las industrias extractivas, energía y agua; el sector de la información y las comunicaciones; o las actividades financieras y de seguros.

La menor especialización en sectores intensivos en conocimiento puede constituir una amenaza a la competitividad y a la generación de valor añadido.

En esta línea, cabe señalar que el valor añadido generado por los sectores industriales valencianos de intensidad tecnológica medio-alta y alta tiene un peso del 21,3% sobre el total generado por la industria, mientras que

Gráfico 7. Distribución sectorial del Valor Añadido según su intensidad tecnológica o de conocimiento. Total Empresas. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

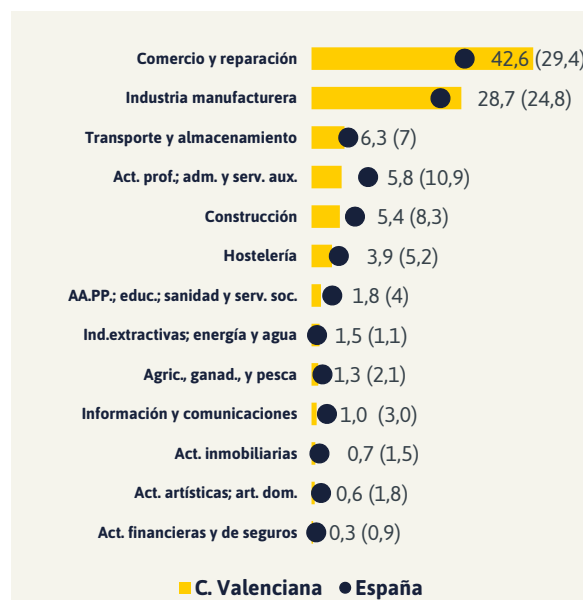
este peso en el conjunto español asciende al 39,3%. Del mismo modo, en el sector servicios, la contribución relativa de los sectores intensivos en conocimiento al valor añadido en España (41,5%) duplica a la de la Comunitat Valenciana (20,8%) (gráfico 7).

Especialización sectorial en las empresas familiares y no familiares

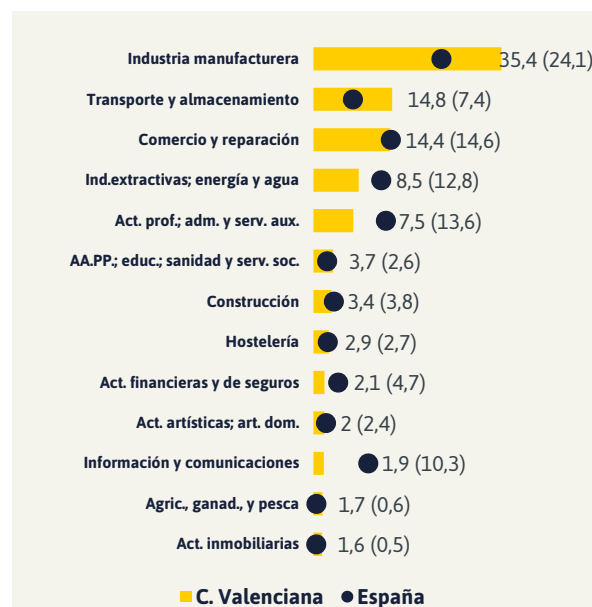
Las empresas familiares y no familiares parecen distribuirse de modo diferente entre los diferentes sectores de actividad. Sobre el total del valor añadido aportado por las empresas familiares, el mayor peso de la actividad se concentra en el sector del comercio y reparación (42,6% del valor añadido), seguido de la industria manufacturera (28,7% del total).

Gráfico 8. Especialización productiva (Valor Añadido). Empresas Familiares y No Familiares. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)

a) Empresas Familiares



b) Empresas No Familiares



Nota: entre paréntesis el dato de España.

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

La actividad de las ENF valencianas se concentra más intensamente en la industria manufacturera (35,4% del valor añadido), seguida de los sectores de transporte y almacenamiento (14,6%) y comercio y reparación (14,4%). En general, las ENF se distribuyen de un modo más disperso entre los diferentes sectores de actividad, y tienen mayor presencia en los sectores más intensivos en conocimiento, tales como la energía, las actividades científicas, o sanidad.

► *Las empresas valencianas concentran la mayor parte de su actividad y del valor añadido generado en sectores de baja o media-baja intensidad tecnológica o de baja intensidad en conocimiento. Este aspecto, unido al déficit de tamaño, constituye una importante barrera para la mejora de la competitividad.*

En el ámbito español, las actividades de mayor aportación al valor añadido son similares, tanto en el caso de las empresas familiares como en el de las empresas no familiares, pero con una concentración menor en ciertos sectores que en el caso de la Comunitat Valenciana.

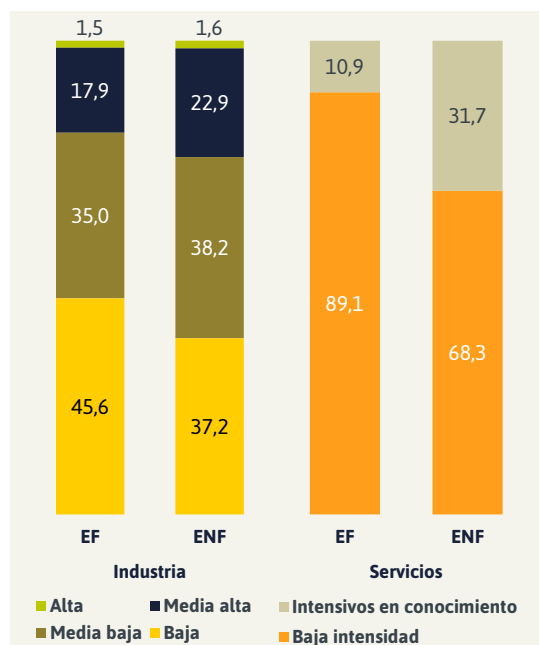
En cuanto al análisis del valor añadido aportado relativamente por las industrias y servicios con mayor intensidad en tecnología o en conocimiento, la aportación de las empresas familiares está más concentrada en sectores de baja intensidad tecnológica o de conocimiento que la de las empresas no familiares.

Así, el 80,6% del valor generado por las empresas familiares en la industria se produce en sectores de intensidad tecnológica baja o media baja, así como el 89,1% del valor generado en sectores de servicios que son de baja intensidad en conocimiento (gráfico 9).

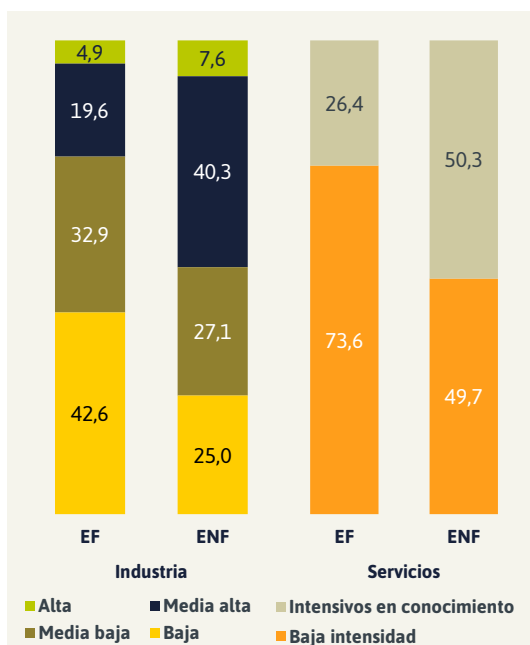
La contribución de los sectores de mayor intensidad en tecnología y conocimiento es más elevada en España que en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 9. Distribución sectorial del Valor Añadido según su intensidad tecnológica o de conocimiento. Empresas Familiares (EF) y No Familiares (ENF). C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Las diferencias en el peso de las aportaciones de los sectores de mayor intensidad son mayores en el caso de las empresas no familiares que en el caso de las familiares, aunque en todos los casos el porcentaje de valor generado por los sectores más intensivos es claramente superior en el conjunto español que en la Comunitat Valenciana.

Especialización sectorial en función del tamaño

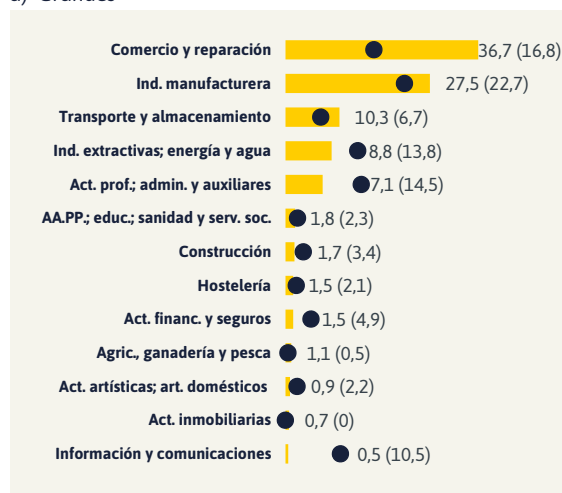
Algunos sectores de actividad son más propicios para el crecimiento empresarial que otros, en los que predomina la fragmentación o la atomización. De este modo, es previsible que haya una mayor presencia de empresas grandes o medianas en ciertos sectores en los que las economías de escala o alcance proporcionan mayores ventajas, frente a otros sectores en los que estén más presentes las pequeñas empresas, u otros en los que haya empresas de todo tipo indistintamente.

En el gráfico 10 puede observarse que las grandes empresas valencianas tienen una mayor presencia en el sector de comercio y reparación, en el cual proporcionan el 36,7% del valor añadido total aportado por las grandes empresas, seguido de la industria manufacturera (27,5% del valor añadido). A continuación se encuentran los sectores de transporte y almacenamiento; las industrias extractivas, energía y agua; y las actividades profesionales.

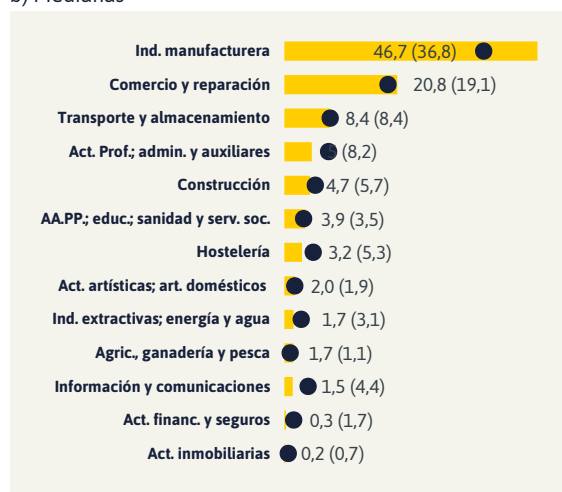
Por su parte, las medianas empresas se concentran especialmente en la industria manufacturera, que aglutina el 46,7% del valor añadido aportado por este tipo de empresas, seguido del sector del comercio y reparación (20,8% del valor añadido). El transporte y las actividades profesionales les siguen en importancia.

Gráfico 10. Especialización productiva (Valor Añadido). Empresas grandes, medianas y pequeñas. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)

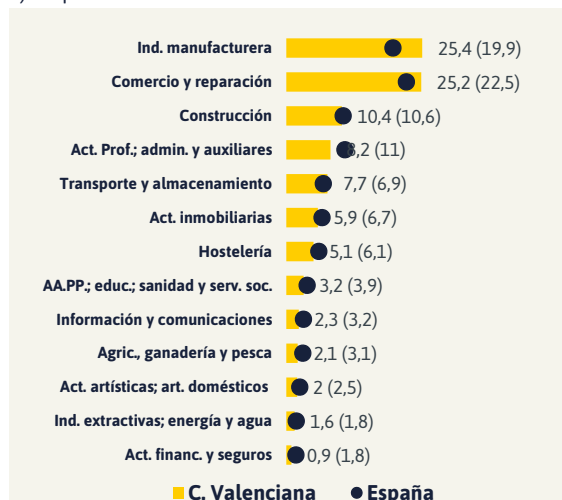
a) Grandes



b) Medianas



c) Pequeñas



Nota: entre paréntesis el dato de España.

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Finalmente, entre las empresas pequeñas, la actividad se encuentra menos concentrada que en los casos anteriores, si bien la industria manufacturera (25,4% del valor añadido) y el comercio (25,2% del valor añadido) son los sectores en los que más presencia tiene la actividad de las pequeñas empresas.

En el ámbito nacional, la aportación al valor añadido (VA) por parte de las empresas medianas y pequeñas sigue un patrón similar de las de la Comunitat Valenciana.

Las mayores diferencias se observan en la contribución de las grandes empresas, siendo mayor el porcentaje del VA generado por estas en la industria manufacturera, seguido del que se produce en el sector del comercio y reparación, las industrias energéticas, las actividades profesionales y científicas, y las de la información y comunicación.

Este mayor peso en sectores más intensivos en conocimiento en el ámbito español, en comparación con el valenciano, es un aspecto relevante que debe ser señalado.

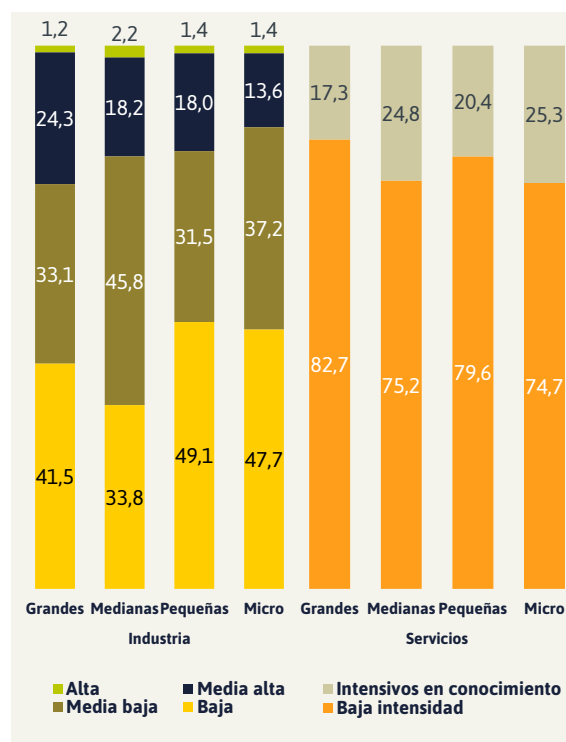
Así, con respecto a la aportación de los sectores más intensivos en conocimiento y tecnología, la contribución al VA de las industrias más intensivas en tecnología crece a medida que aumenta la dimensión empresarial, tanto en la Comunitat Valenciana (gráfico 11a) como en España (gráfico 11b).

En el sector servicios, la aportación de los más intensivos en conocimiento también sigue un patrón asociado al tamaño en España, mientras que en la Comunitat Valenciana el peso de los sectores intensivos en conocimiento es relativamente mayor en el tramo de las medianas empresas y de las microempresas que en el resto.

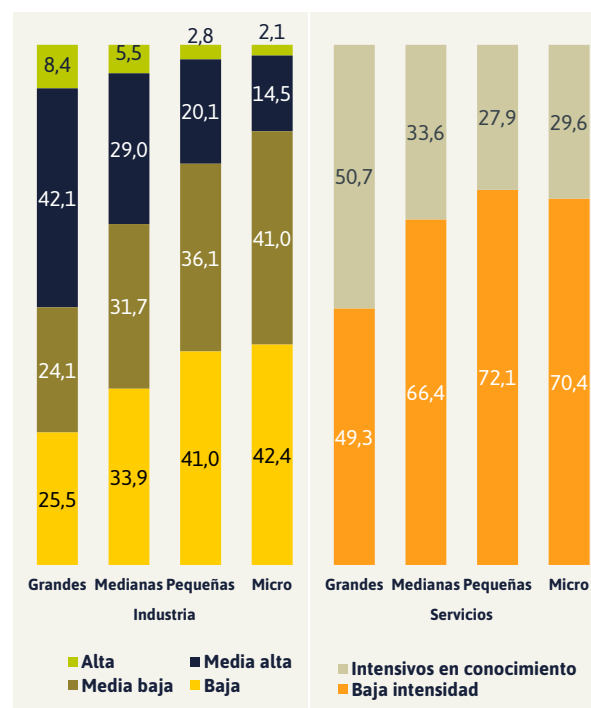
En cualquier caso, para todos los tamaños, el peso sobre el valor añadido de los sectores intensivos en tecnología y en conocimiento es más bajo en la Comunitat Valenciana que en España, siendo las diferencias mucho más notables entre las empresas grandes y medianas que entre las de menor dimensión.

Gráfico 11. Distribución sectorial del Valor Añadido según su intensidad tecnológica o de conocimiento. Empresas grandes, medianas, pequeñas y micro. 2014-2015 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

► Tomando el pulso a la competitividad de la empresa valenciana

Además de caracterizar las empresas valencianas, ilustrando la situación en cuanto a su tamaño relativo y la especialización sectorial dominante, este informe del Observatorio GECE pretende ofrecer una primera aproximación al impacto de estas circunstancias sobre la competitividad de las empresas. En este apartado tomaremos el pulso a la competitividad de las empresas a través del estudio de la capacidad para remunerar al capital humano, para lograr un aprovechamiento eficiente de dicha inversión, y para lograr niveles de productividad elevados.

Capital humano y eficiencia

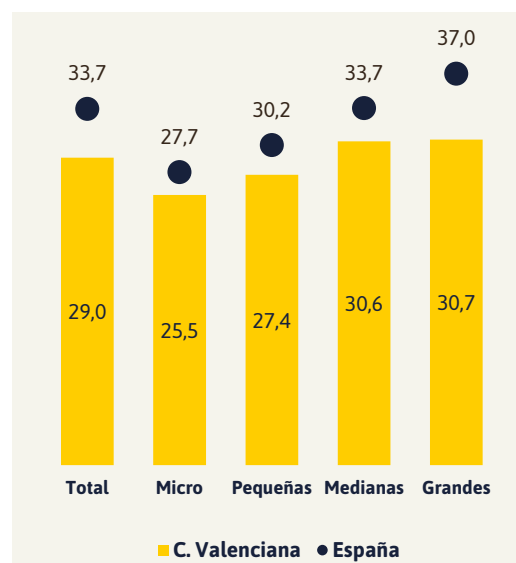
Por término medio las empresas españolas remuneran mejor al capital humano que las empresas valencianas. En las empresas españolas el coste medio por empleado se sitúa en 33.700 euros, frente a los 29.000 euros de las empresas valencianas. Un análisis más detallado en función del tamaño de las empresas, permite observar que estas diferencias son más acentuadas a medida que se incrementa la dimensión empresarial. Así, la diferencia del coste medio por empleado entre las empresas valencianas y las españolas se sitúa en torno a los 3.000 euros en el caso de las pequeñas y medianas empresas, y asciende a más de 6.000 euros en el caso de las grandes empresas (gráfico 12).

Sin embargo, el pago de mayores salarios, o la asunción de mayores costes del capital humano, no se relaciona directamente con menores niveles de eficiencia. Más bien al contrario, la eficiencia del capital humano

es ligeramente superior en el conjunto de las empresas españolas que en el caso de las empresas valencianas, ya que consiguen un determinado volumen de ventas con menores costes salariales.

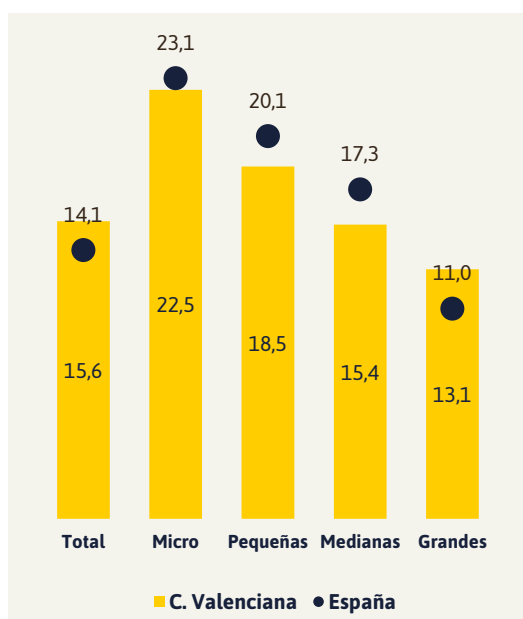
Así, en promedio, el coste de personal representa un 14,1% del volumen de ventas en las empresas españolas, mientras que dicho coste, siendo menor en términos absolutos en las empresas valencianas, supone para ellas un 15,6% del volumen de ventas. Igualmente, la eficiencia del capital humano mejora considerablemente a medida que se incrementa el tamaño empresarial, aspecto que refuerza el argumento de la importancia de disponer de una estructura económico-empresarial con una presencia considerable de empresas medianas y grandes (gráfico 13).

Gráfico 12. Coste medio por empleado por tamaño de empresa. C. Valenciana y España. 2014-2015 (miles de euros por empleado)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Gráfico 13. Gastos de personal sobre ventas por tamaño de empresa. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

- *Las empresas valencianas asumen costes de capital humano inferiores a las españolas. Con la excepción de las grandes empresas, logran además que el coste de personal sobre ventas sea más eficiente.*

¿Qué efecto tiene el carácter familiar sobre la eficiencia?

Un análisis más profundo de los efectos del tipo de empresa sobre la eficiencia del capital humano denota algunas diferencias notables que vale la pena destacar.

Las empresas familiares, tanto en España como en la Comunitat Valenciana, mantienen costes laborales por empleado inferiores a las empresas no familiares. En el caso específico de las EF, el diferencial entre las valencianas y las españolas es relativamente pequeño, pero en el de las ENF, existe una diferencia de 4.800 euros entre el coste medio por emplea-

do de las empresas de la Comunitat Valenciana y el de las empresas españolas.

No obstante, de modo similar a lo que ocurría para el conjunto de nuestra muestra, las empresas no familiares, a pesar de asumir costes del capital humano más elevados, logran una mayor eficiencia en su aprovechamiento.

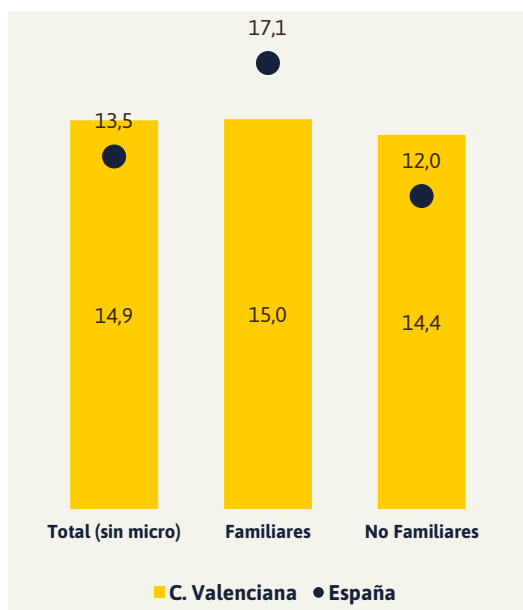
Las diferencias de eficiencia son relativamente pequeñas entre las empresas familiares y no familiares valencianas (un punto de diferencia a favor de las no familiares), mientras que son mucho más notables (5 puntos de diferencial) en la comparativa entre las empresas familiares y las empresas no familiares del conjunto nacional (gráfico 14).

Si se añade el componente tamaño al análisis de la eficiencia de las empresas familiares y no familiares, los resultados refuerzan el planteamiento anterior de que el tamaño está fuertemente asociado a una mayor eficiencia del capital humano.

El gráfico 15 ilustra que las empresas familiares valencianas son, en general, más eficientes que las familiares españolas de tamaño similar. En el caso de las empresas familiares medianas, además, logran incluso superar en eficiencia del capital humano a las empresas no familiares del mismo tamaño.

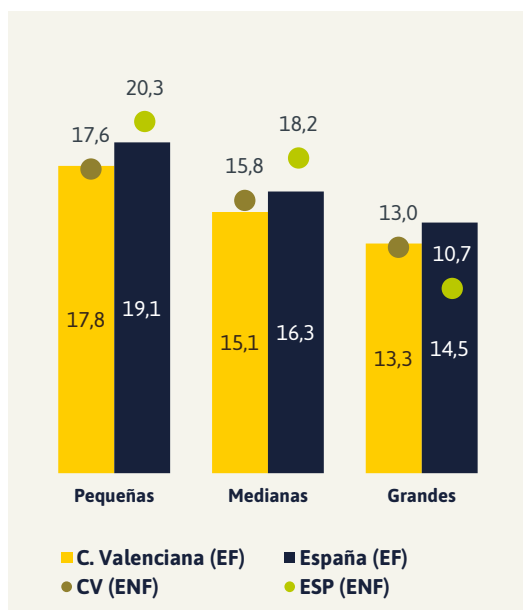
- *Las EF valencianas pagan salarios similares a las EF españolas, pero logran niveles de eficiencia del capital humano superiores a sus homólogas nacionales. Sin embargo, las ENF valencianas no solo pagan salarios más bajos que las ENF españolas, sino que además tienen niveles de eficiencia del capital humano inferiores al promedio nacional.*

Gráfico 14. Gastos de personal sobre ventas. Empresas familiares y no familiares. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Gráfico 15. Gastos de personal sobre ventas por tamaño de empresa. Empresas familiares y no familiares. C. Valenciana y España. 2014-2015 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Estudio de la rentabilidad económica

La rentabilidad media de las empresas españolas se sitúa en torno al 4,8%. Obtienen mejores tasas de rentabilidad las empresas medianas y grandes (6,6% y 6,3% respectivamente) y se sitúan por debajo del promedio las pequeñas y las microempresas.

En la Comunitat Valenciana, los promedios son algo inferiores (4,6% para el total de las empresas), siendo las medianas las que logran mejores tasas de rentabilidad (6,6%).

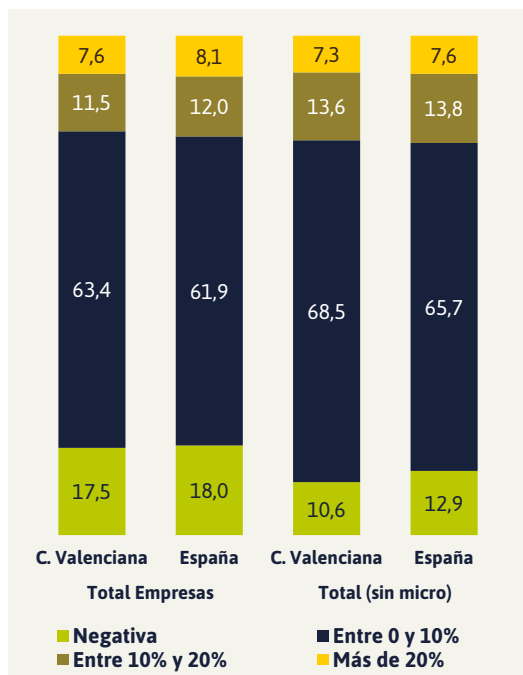
En las submuestras de EF los promedios se sitúan alrededor del 5,2%, tanto en España como en la Comunitat Valenciana, mientras que son algo más elevados para las ENF (7,4% para las valencianas, y 6,3% para las españolas).

Ante el análisis de la rentabilidad atendiendo a cómo se distribuye el porcentaje de empresas que se sitúan en diferentes niveles de rentabilidad sobre activos, lo ideal es que el porcentaje de empresas con pérdidas (rentabilidad negativa) sea lo más bajo posible, mientras que es deseable que el porcentaje de empresas con alta rentabilidad (superior al 10%) sea lo más elevado posible.

En términos generales, el porcentaje de empresas que logran rentabilidades altas (por encima del 10%) en la Comunitat Valenciana es del 19,1%, cifra que asciende al 20,1% en las españolas (gráfico 16).

Por el contrario, el porcentaje de empresas con rentabilidad negativa se sitúa en el 17,5% en el caso valenciano, frente al 18% en el promedio nacional.

Gráfico 16. Empresas según rentabilidad (ROA). C. Valenciana y España. 2014-2015 (distribución porcentual)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Relación entre tamaño y rentabilidad

El tamaño empresarial resulta una vez más determinante (o al menos fuertemente relacionado) en este sentido. Si excluimos del análisis las microempresas, el porcentaje de empresas valencianas con rentabilidad negativa desciende al 10,6% (frente al 12,9% nacional), mientras que el porcentaje de empresas con rentabilidad elevada (superior al 10%) se mantiene en cifras similares, situándose en un 20,9% en la Comunitat Valenciana y en un 21,4% en España.

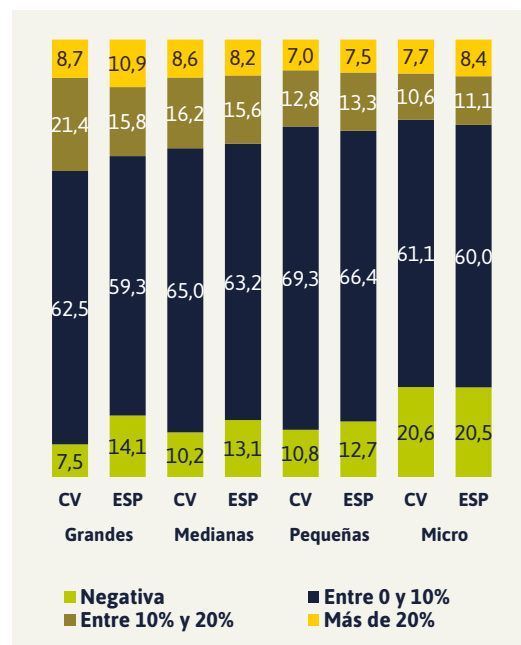
En esta misma línea, el análisis en función de la dimensión empresarial ofrece evidencias claras de las ventajas asociadas al tamaño. El porcentaje de empresas con rentabilidades superiores al 10% es considerablemente más alto entre las empresas grandes, y va disminuyendo en las muestras a medida que se reduce el tamaño empresarial. Cabe señalar,

en este punto, que las empresas valencianas grandes y medianas parecen comportarse mejor que sus equivalentes españolas, siendo menor el porcentaje de empresas valencianas que se sitúan en niveles negativos de rentabilidad, y mayor el porcentaje de las que logran niveles superiores al 10% (gráfico 17).

Empresa familiar y rentabilidad

El estudio de la rentabilidad en función del tipo de propiedad revela que las empresas familiares mantienen posiciones de rentabilidad más moderadas que las no familiares, siendo menos las que se sitúan en los extremos negativos (8,7% en la Comunitat Valenciana y 10,4% en España), mientras que el porcentaje de empresas con rentabilidad alta se sitúa en cifras similares al promedio (18,1% de las valencianas, y 18,6% de las españolas).

Gráfico 17. Empresas por tamaño según rentabilidad (ROA). C. Valenciana y España. 2014-2015 (distribución porcentual)

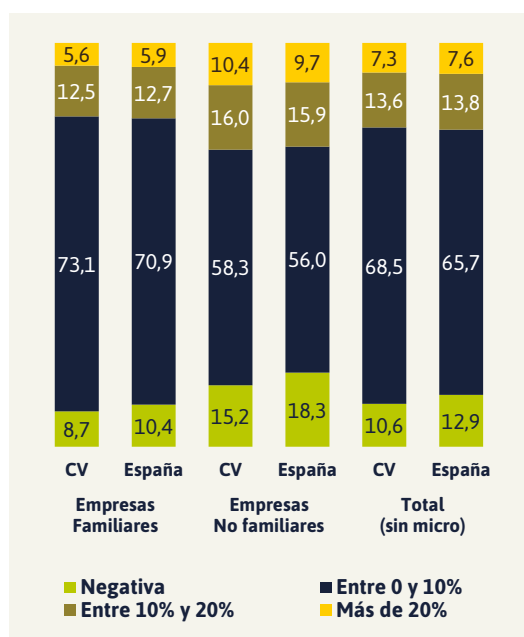


Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Por su parte, entre las empresas no familiares tanto el porcentaje de empresas con rentabilidad negativa (15,2% en la Comunitat Valenciana)

ciana y 18,3% en España), como el de empresas con rentabilidades elevadas (26,4% en la Comunitat Valenciana y 25,6% en España), son mayores que en el caso de las EF.

Gráfico 18. Empresas según rentabilidad (ROA). C. Valenciana y España. Empresas familiares y no familiares. 2014-2015 (distribución porcentual)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Esta mayor variabilidad puede ser debida a que las empresas familiares tienden a comportarse de un modo más conservador, protegiéndose más de las pérdidas y asumiendo menores riesgos, de modo que también tienen menos probabilidad de lograr rentabilidades muy elevadas.

► **El tamaño está fuertemente relacionado con la rentabilidad. A medida que aumenta la dimensión empresarial, son más bajos los porcentajes de empresas con tasas de rentabilidad negativas, y más altos los porcentajes de empresas con tasas altas de rentabilidad. Las empresas familiares muestran resultados más moderados, siendo menor el porcentaje de EF con rentabilidad negativa, mientras que la variabilidad es mayor en las ENF.**

Estabilidad y solidez financiera

Otro aspecto de gran relevancia en el análisis de la competitividad de las empresas consiste en el estudio de la estabilidad y la solidez financiera de las empresas, lo cual confiere estabilidad al modelo de negocio y mejores garantías a medio y largo plazo.

A través del índice FALCON, elaborado por Zanders, una empresa consultora especializada en gestión de riesgos, tesorería y finanzas corporativas, es posible evaluar el riesgo de impago de una empresa en un momento determinado con un horizonte temporal de uno año.

Según este índice, un 75,5% de las empresas de la Comunitat Valenciana se encuentran en una situación de fortaleza suficiente (es decir, de no debilidad), aunque solo un 2,5% se sitúa en un nivel bueno o fuerte. En España, las cifras son muy similares y se sitúan en un 76% de empresas en situación de fortaleza suficiente y un 2,8% en situación buena o fuerte.

Estudio de la solidez financiera en función del tamaño

El porcentaje de empresas con alto riesgo de impago es mayor entre las empresas de menor dimensión.

Al excluir las microempresas de la muestra, el porcentaje de empresas que se encuentra en situación débil o muy débil se sitúa en el 22,2% para el caso de la Comunitat Valenciana y en el 21,6% para el caso español. Asimismo, se sitúan en una posición buena o fuerte un 7,9% de las empresas valencianas y un 8,2% de las empresas españolas.

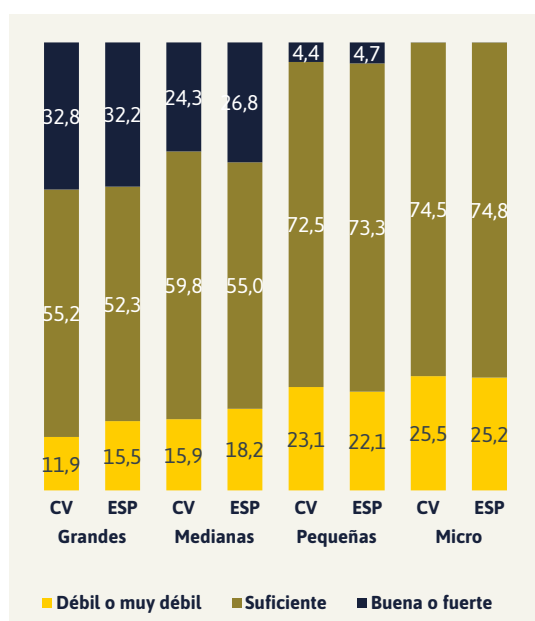
El gráfico 19 muestra claramente que la situación financiera de las empresas mejora a medida que aumenta el tamaño. Además, las empresas valencianas medianas y grandes están en una posición ligeramente mejor en comparación con el promedio nacional. En la

misma línea, el tamaño se relaciona también positivamente con el porcentaje de empresas que se encuentran en una posición buena o fuerte en este ámbito.

Solidez financiera de las empresas familiares y no familiares

En cuanto a la influencia del tipo de propiedad en la probabilidad de impago, como puede observarse en el gráfico 20, no existen grandes diferencias en los porcentajes de empresas situadas en las posiciones más débiles.

Gráfico 19. Riesgo de impago (índice FALCON) en función de la dimensión empresarial. C. Valenciana y España. 2014-2015 (distribución porcentual)



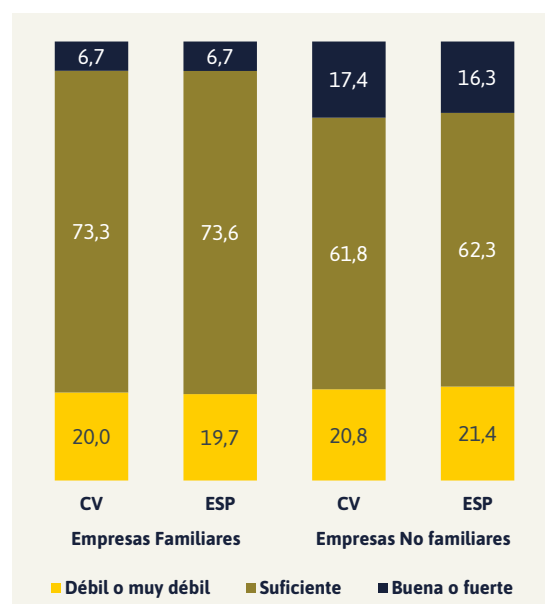
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Aproximadamente un 80% de las empresas familiares y no familiares, tanto en la Comunidad Valenciana como en España están en una situación de fortaleza suficiente en este sentido.

► *Casi una cuarta parte de las empresas valencianas se encuentra en una situación débil o muy débil en cuanto al riesgo de impago a corto plazo. La situación mejora a medida que aumenta la dimensión empresarial. Entre las empresas familiares y no familiares, los porcentajes de empresas con alto riesgo de impago son similares, pero las que están en una posición buena o fuerte son el doble entre las ENF que entre las familiares.*

Sin embargo, sí que existen diferencias notables entre las empresas familiares y las no familiares en cuanto al porcentaje de empresas que se sitúa en posiciones buenas o fuertes con relación al riesgo de impago. En este sentido, las empresas no familiares logran posiciones más sólidas en este ámbito que las familiares.

Gráfico 20. Riesgo de impago (índice FALCON) en función del tipo de propiedad. C. Valenciana y España. Empresas familiares y no familiares. 2014-2015 (distribución porcentual)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

► Descripción de la muestra y valoración de su representatividad

La muestra de empresas utilizada para este informe procede de las bases de datos AMADEUS y SABI (Bureau van Dijk). Estas bases de datos contienen datos históricos de las Cuentas Anuales depositadas en los Registros Mercantiles, además del sector de actividad de la empresa, el estado, la forma jurídica, etc.

Los estados financieros analizados corresponden a los ejercicios 2014-2015. Los resultados del análisis a partir de estos datos, y las conclusiones derivadas, han de matizarse teniendo en cuenta el alcance y calidad de los datos de partida, y que aun siendo una muestra lo más representativa posible de la realidad, existen sesgos que pueden afectar al análisis.

Selección de muestra

La selección de la muestra ha sido realizada a partir de la aplicación de una serie de criterios que tienen por objeto disponer de un conjunto de datos representativo y fiable.

En primer lugar, se han considerado únicamente aquellas empresas que presentan estados financieros individuales (no consolidados), ya que al no conocer qué compañías componen cada uno de los grupos de los que se dispone de los estados consolidados en cada ejercicio, se estaría duplicando información. Además, la utilización de estados contables consolidados implicaría agregar información de sectores heterogéneos, especialmente en el caso de grupos empresariales con inversiones en sectores diversos.

En segundo lugar, se han incluido exclusivamente las empresas cuya forma jurídica

es societaria y aquellas individuales que hubiesen depositado Cuentas Anuales en el Registro Mercantil, quedando excluidas las empresas que, aun presentado información económico-financiera completa, tuviesen alguna de las siguientes formas jurídicas: Corporación local, Congregación religiosa, Organismo Autónomo, Sociedad civil, Congregaciones e instituciones religiosas, Asociación y no definidas. Además, se han eliminado aquellas empresas que no se encuentran económicamente activas.

Dado que uno de los objetivos del observatorio es analizar la competitividad empresarial teniendo en cuenta la especialización sectorial, se han excluido aquellas empresas para las que no se dispone del código de actividad de acuerdo a la CNAE 2009. La información de actividad ha sido obtenida de la base de datos SABI de acuerdo a la CNAE 2009 a cuatro dígitos indicada como código de actividad primario.

Por último, han sido eliminadas todas aquellas empresas con cifra de negocios, activo total y pasivo total iguales a cero, con fondos propios iguales a cero, con número de empleados iguales a cero y las que no cumplen determinadas condiciones de fiabilidad en la información, o las que la suma de determinados ítems no coincidiese con su total ofrecido por la base de datos. Por último, han sido suprimidas todas aquellas empresas para las que la rentabilidad (ROA) estaba fuera del intervalo definido por el valor del percentil 25 menos una vez y media el rango intercuartílico y el valor del percentil 75 más una vez y media el rango intercuartílico de esta misma ratio.

El Observatorio GECE se apoya, pues, en información detallada y rigurosa de las empresas, obtenida de sus Cuentas Anuales,

con el objeto de diagnosticar la situación actual y evaluar su relación con las características de sus órganos de gobierno y comportamientos estratégicos.

Limitaciones de la muestra

La utilización de la base de datos SABI presenta la ventaja de poder disponer de una amplia muestra de empresas de todos los sectores de actividad. Sin embargo, también presenta limitaciones derivadas de la propia naturaleza de la fuente estadística original que utiliza: la información contable depositada en los Registros Mercantiles. Además, la base de datos no dispone de información sobre la calidad de los recursos humanos utilizados, del número de horas trabajadas, la temporalidad de la mano de obra, la externalización de actividades, el grado de utilización del capital, o el tipo de activos en los que invierte la empresa, entre otros.

Por lo tanto, el uso de esta base de datos permite trabajar con una muestra significativa del tejido empresarial español y conocer la dinámica de la competitividad entre diferentes tipos de empresas y sectores. Las limitaciones relativas a la información disponible implican que el objetivo del análisis no debe centrarse en la evaluación de los datos agregados, sino que su interés recae en la posibilidad de analizar comparativamente diferentes tipos de empresas así como la dinámica de su competitividad a lo largo del tiempo.

Así pues, la muestra utilizada no pretende proporcionar descripción completa y comprensiva de toda la economía de la Comunitat Valenciana ni de España, sino una muestra representativa de la misma que resulte útil para los fines del Observatorio. Por ello, es necesario advertir que pueden existir ciertas diferencias en las valoraciones con respecto a otros estudios que analicen la totalidad de la población (i.e. basa-

dos en datos de DIRCE o Eurostat), o que estudien muestras diferentes (que incluyan o excluyan determinados sectores) o que utilicen definiciones alternativas para algunas de las variables estudiadas. Así pues, cualquier comparación de resultados entre muestras diferentes debe ser realizada con precaución. Los criterios para la definición de los subgrupos en los que se ha clasificado la muestra son los que aparecen en el glosario de términos. En el cuadro 1 se presenta la distribución de empresas para cada uno de los grupos utilizados en la elaboración de este informe en la Comunitat Valenciana y España.

Representatividad de la muestra

La muestra inicial sobre la que trabaja este informe es de 234.676 empresas españolas. Para una población total de empresas españolas de 1.432.876 empresas, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística, la muestra ofrece margen de error máximo del 0,2% para un intervalo de confianza del 95%.

A partir de ella se elaboran diferentes submuestras con la siguiente representatividad. Para la Comunitat Valenciana, nuestra submuestra incluye 30.359 empresas. Considerando que según el DIRCE hay 156.304 empresas, el error muestral se corresponde con una tasa del 0,5% para un intervalo de confianza del 95%.

Asimismo, se elaboran dos submuestras nacionales de empresas familiares (EF) y empresas no familiares (ENF) respectivamente.

La primera submuestra incluye 46.575 empresas familiares españolas, que para una población estimada de 1.084.617 según el Instituto de Empresa Familiar, supone un error muestral del 0,4%. Asimismo, en el caso de las EF valencianas nuestra submuestra consta de 5.944 empresas. Siendo la población estimada de EF en la Comunitat Valenciana de 132.032

empresas (IEF, 2015), el error muestral de este conjunto se sitúa en el 1,2%.

La segunda submuestra comprende 17.432 empresas no familiares (ENF) españolas. Considerando una población estimada de 137.024 empresas, según el Instituto de Empresa Familiar, supone un error muestral del 0,7%. Del mismo modo, en el caso de las ENF valencianas la submuestra del informe consta de 1.680 empresas. Dada una población estimada de ENF en la Comunitat Valenciana de 12.873 empresas (IEF, 2015), el error muestral de esta submuestra es del 2,2%, siempre con un intervalo de confianza del 95%.

El cuadro 2 ofrece la distribución de empresas utilizadas en la elaboración de este informe, pero en función el tipo de propiedad (familiar

y no familiar). El motivo de la utilización de una submuestra específica para empresas familiares y no familiares radica en la metodología seguida para su clasificación a partir de las fuentes originales.

Como se explica en el glosario de términos, las empresas micro no están incluidas dentro de las empresas catalogadas como familiares o no familiares. Sin embargo, tampoco coinciden con el total de empresas sin micro que aparece en el cuadro 3. La razón estriba en que existen empresas que no cumplen los criterios utilizados para la clasificación ni como empresas familiares y tampoco como empresas no familiares. Por tanto, aquellas empresas que no se clasifican ni en un tipo ni en otro se excluyen de la muestra ante las dudas que surgen sobre su tipo de propiedad.

Cuadro 1. Descripción de la muestra de empresas

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total	Número	% sobre el total
Total Empresas	30.359	100,0	234.646	100,0
Grandes	288	1,0	3.456	1,5
Medianas	1.440	4,7	12.850	5,5
Pequeñas	7.685	25,3	61.677	26,2
Micro	20.947	69,0	156.665	66,8

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Cuadro 2. Descripción de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total (EF+ENF)	Número	% sobre el total (EF+ENF)
Familiares	5.944	78,0	46.575	72,8
No Familiares	1.680	22,0	17.432	27,2

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

La submuestra específica de empresas familiares y no familiares utilizada para elaborar este informe cuenta para España con 46.575 empresas familiares y 17.432 empresas no familiares.

La exclusión de las microempresas para el estudio de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares obliga a tomar una nueva referencia comparativa (total de empresas excluyendo las micro) en el conjunto de empresas españolas o valen-

cianas, que será la que se utilizará a estos efectos para poder comparar las contribuciones y características de los diferentes tipos de empresas de un modo homogéneo).

En el cuadro 3 se presenta la submuestra específica del total de empresas sin incluir a las empresas micro. El análisis del total empresas sin micro se ha realizado con 77.981 empresas para España, lo que supone un 33,2% del total de empresas del cuadro 1.

Cuadro 3. Descripción de la submuestra específica del total de empresas sin micro

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total empresas	Número	% sobre el total empresas
Total Empresas (sin micro)	9.412	31,0	77.981	33,2

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

► Glosario de términos

Clasificación de Empresas Familiares y No Familiares

Se ha seguido la metodología utilizada por el Instituto de Empresa Familiar en sus informes sobre la Empresa Familiar en España, a partir de la información secundaria existente en la base de datos SABI (Bureau van Dijk).

En primer lugar, se establecen una serie de criterios para identificar la población de empresas:

- *Forma jurídica: Sociedad anónima (SA) y Sociedad de responsabilidad limitada (SL).*
- *Empresas activas en los años 2014-2015.*
- *Tamaño mínimo: facturación de 2 millones de euros al año y disponer de 10 o más empleados.*

En segundo lugar, a partir de la dispersión o concentración en la estructura de la propiedad (basándose en el indicador de independencia que ofrece SABI) se establecen tres grandes grupos:

- *Empresas de Propiedad Concentrada*

Aquellas con un indicador de independencia C (Sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%) y D (Un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50%).

Para este tipo de empresas, se consideran como familiares aquellas en que el accionista familiar controle la propiedad con un porcentaje elevado (50,01%), o bien en la que existan accionistas-directores con una participación superior al 50,01%. Asimismo, aquellas que no cumplan este criterio, podrían considerarse no familiares.

- *Empresas de Propiedad Dispersa.*

Aquellas catalogadas en SABI con un indicador de independencia A (ningún accionista posee más del 25% de propiedad directa o total) o B (sociedades que tienen accionistas sin un porcentaje de propiedad -directo, total o total calculado- de más del 50%, pero con alguno con más del 25%).

Para aquellas empresas que cumplen con el anterior criterio de la propiedad, se consideran empresas familiares las que, además, tienen accionistas/directores con una participación en la propiedad superior al 20% o administradores que son personas físicas y accionistas. También se consideran familiares aquellas empresas cuyo principal accionista es una matriz que cumple a su vez con los criterios descritos anteriormente.

Por el contrario, todas aquellas que no cumplen con el criterio de la propiedad, se considerarían automáticamente como no familiares. Sin embargo, aquellas que cumplen con el criterio de propiedad pero no con el de gobierno, tampoco se clasifican como no familiares sino como dudosas y se excluyen de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares.

- *Empresas de propiedad desconocida*

Estas empresas se catalogan como de propiedad desconocida (indicador de independencia U).

No obstante, aquellas cuyo número de accionistas sea superior a cero y que cuenten con accionistas/directores con una participación en la propiedad o administradores que son personas físicas y accionistas se clasifican como empresas familiares. El resto de empresas se catalogan como dudosas y se excluyen de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares.

Clasificación por tamaño de empresa

- *Grande*: 250 empleados o más o 43 millones de euros de facturación o más.
- *Mediana*: entre 50 y 249 empleados o entre 10 y 43 millones de euros de facturación.
- *Pequeña*: entre 10 y 49 empleados o entre 2 y 10 millones de euros de facturación.
- *Micro*: menos de 10 empleados y menos de 2 millones de euros de facturación.

Coste medio del empleo de Capital Humano

Cociente entre los costes de personal de la empresa y el número de empleados.

Empresa Familiar (EF)

Empresas en las que la mayoría de las acciones con derecho a voto son, directa o indirectamente, propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o de sus cónyuges, padres, descendiente(s) o herederos directos estos y en las que al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

En las empresas cotizadas se considera que existe un dominio familiar de la propiedad cuando el porcentaje de acciones o derechos de voto en manos de la familia es superior al 25%.

Empresa no Familiar (ENF)

Empresas que no cumplen con los requisitos para ser clasificadas como familiares (véase EF).

Eficiencia del empleo de Capital Humano

Cociente entre los costes de personal de la empresa y el importe de la cifra de negocios.

Productividad del trabajo

Cociente entre el valor añadido de la empresa y el número de empleados.

Rentabilidad

Cociente entre el resultado del ejercicio antes de impuestos y los activos totales.

Riesgo de impago

Probabilidad de que una compañía incurra en impago, basado en el índice FALCON. El modelo FALCON es un modelo global de riesgo de crédito con siete variables cuantitativas diferentes, que distingue 17 industrias y 10 clases diferentes de puntuación. Las variables y sus ponderaciones se determinan en el riesgo de impago expresado en porcentaje.

Sectores económicos según intensidad tecnológica (sectores industriales según la clasificación elaborada por Eurostat)

- *Alta*: (21) Productos farmacéuticos; (26) Productos informáticos, electrónicos y ópticos.
- *Media alta*: (20) Industria química; (27) Material y material eléctrico; (28) Maquinaria y equipo n.c.o.p.; (29) Vehículos de motor; (30) Otro material de transporte.
- *Media baja*: (19) Coquerías y refino de petróleo; (22) Caucho y plástico; (23) Otros productos minerales no metálicos; (24) Metalurgia; (25) Productos metálicos; (33) Reparación e instalación de maquinaria y equipo.
- *Baja*: resto de sectores de manufacturas.

Sectores económicos intensivos en conocimiento (según la clasificación elaborada por Eurostat) (50) Transporte marítimo; (51) Transporte aéreo; (58-63) Información y co-

municaciones; (64-66) Actividades financieras y de seguros; (69-75) Actividades profesionales, científicas y técnicas; (78) Actividades relacionadas con el empleo; (80) Actividades de investigación; (84-88) Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales; (90-93) Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.

Valor añadido (VA)

Resultado de la agregación del beneficio de explotación, costes de personal, depreciación, amortización y gastos financieros.

Referencias

- Instituto de la Empresa Familiar (2015). *La Empresa Familiar en España*.
- Base de datos AMADEUS elaborado por Bureau van Dijk.
- Base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) elaborada por Bureau van Dijk.
- Fernández de Guevara, J. *La productividad sectorial en España. Una perspectiva micro*. Fundación BBVA, 2011



OBSERVATORIO **GECE**

Ivie

Bankia

Más información: info@observatorigece.es