



OBSERVATORIO **GECE**

INFORME GECE 02/19

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD Y SISTEMAS DE GOBIERNO DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS: CARACTERIZACIÓN Y RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD

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)



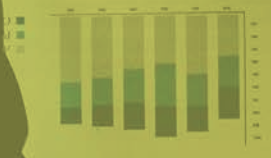
Este proyecto ha sido realizado por encargo de:

Bankia

València, 1 de Febrero de 2019

Índice

Presentación del Observatorio GECE.....	5
Resumen ejecutivo	7
Estructura de propiedad de las empresas de la Comunitat Valenciana.....	11
Sistemas de gobierno corporativo. Caracterización y relaciones con la competitividad.....	21
Peculiaridades de la propiedad y el gobierno en las empresas familiares	25
Descripción de la muestra y valoración de su representatividad	29
Clasificación de empresas por niveles de competitividad	33
¿Desea formar parte del Observatorio GECE?	35
Ejemplo de informe personalizado.....	36
Glosario de términos.....	39
Referencias	41



Strategizing the right timing that fits your company's buying cycle...
maximize sales. The marketing plan should be innovative. It should...
be followed up and the activities you are doing to develop...
through networking, advertising, etc.
Putting your strategy into action is how your marketing plan...
succeeds. At the same time, it will also show you how you're going...
through networking, advertising, etc.

Current financial situation



Investment
50%
30%
15%
5% Returns

Trading Graph

Information
It is a process to...
strategy's goal is to increase sales and achieve the advantage over other...
on to focus resources on the greatest opportunities to increase sales and...
strategy's goal is to increase sales and achieve the advantage over other...



Formulates short-term and long-term activities of marketing that has to do with the analysis of a company and contribute to its objectives. The objectives will be based on how you gain sales by acquiring and keeping customers.
Marketing strategy helps convey effective messages with the right type of marketing approaches to achieve sales outcome and marketing activities.

Information	Product A - North America	Product B - North America	Product A - Australia	Product A - Europe	Product A - Asia
	24,766	45,556	12,357	20,775	3,511
	354	1,876	534	76	2
	133	190	543	76	2
	346	134	456	25	2
	25,590	47,756	13,890	25	2

Spiral-bound calendar with handwritten notes:

- 7: Special 24th (Wed) 9:00 am @ 12:00 pm (Wed)
- 8: [Redacted]
- 9: [Redacted]
- 11: Judy's wedding
- 12: Dinner with Family 8:45 pm
- 23: Trip to EUROPE !!
- 27: Flight AL557 6:45 am - 8:30 pm

► 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, especia-

lizada 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** Institución nacida en 2006 de la colaboración de la universidad con AVE, EDEM, IEF e IVEFA, y 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 segundo Informe GECE, titulado «Estructura de propiedad y sistemas de gobierno de las empresas valencianas: Caracterización y relación con la competitividad» se articula a través de tres grandes objetivos:

1. Caracterizar la estructura de propiedad y los sistemas de gobierno de las empresas valencianas.
2. Estudiar las relaciones existentes entre estos aspectos (estructura de propiedad y sistemas de gobierno) con aquellos factores asociados el éxito y la supervivencia de las empresas: el tamaño empresarial y los diferentes niveles de competitividad.
3. Analizar las diferencias observadas en estos aspectos entre las Empresas Familiares y las No Familiares

Estructura de propiedad y competitividad

En esta primera aproximación a la caracterización de las estructuras de propiedad de las empresas valencianas, los datos del observatorio revelan que **el 72,5% de las empresas valencianas están controladas por un solo accionista principal**. Este porcentaje es algo menor entre las empresas con mayores niveles de competitividad (en torno al 70% en las empresas “superiores” y “sólidas”), y más elevado entre las de menor nivel de competitividad (76,9% en las “frágiles”). En España, las empresas bajo control de un único accionista principal son el 71,2%, aunque el análisis por niveles de competitividad muestra que el grupo con mayor porcentaje de empresas dominadas es el de las empresas frágiles, (73,8%), no observándose diferencias notables en el resto de los grupos (en torno al 70,3%).

En consonancia con esta concentración del capital, **se observa también un bajo número de accionistas por término medio** (1,7 accionistas por empresa en la Comunitat Valenciana), que va creciendo a medida que centramos la atención sobre empresas de mayor dimensión. Asimismo, **las empresas de mayor nivel de competitividad se caracterizan por tener un número de accionistas más elevado** que las de niveles competitivos inferiores. **De hecho, el 50,3% de las empresas “superiores” valencianas tiene más de un accionista, frente a solo un 37,6% en el caso de las empresas “frágiles**. En España, las empresas con más de un accionista suponen el 53,4% de las “superiores” frente al 43% de las frágiles.

En cuanto a las tipologías de accionistas, predominan las personas físicas y familias como accionista más común (suponen, en promedio, el 80,6% de las empresas valencianas). Sin embargo, es de destacar **que a medida que ascendemos en los niveles de competitividad, es cada vez más frecuente una mayor diversidad de accionistas y un creciente peso de otras empresas en el accionariado**. En España, el peso de las empresas como parte del accionariado es ligeramente superior. Mientras que en la Comunitat Valenciana el porcentaje de accionistas que son empresas asciende al 16,4%, en España este tipo de accionistas supone un 19,2%. Por otro lado, si centramos la atención en la caracterización del accionista principal, es destacable que en la Comunitat Valenciana hay un 20% de accionistas principales que son empresas, frente al 24,2% en España. Además, la presencia de empresas en el accionariado es más elevado entre las empresa con mayores niveles de competitividad. Así en el caso valenciano, un 26,7% de las empresas “superiores”, en cuanto a su nivel de competitividad, tienen a otra empresa como accionista principal, frente al 16,4% de los casos entre las empresas frágiles. El

mismo patrón se observa en España, siendo un 31,1% de las superiores y un 18,1% de las frágiles las que cuentan con un empresa como accionista principal.

Con relación a la involucración de los accionistas en la dirección, **un 53,2% de los accionistas de empresas valencianas ocupa demás puestos de dirección en sus empresas**, mientras que en España el porcentaje es del 48,6%. Esta dualidad entre propiedad y participación en la dirección se reduce a medida que aumenta el tamaño de la empresa (llegando incluso a porcentajes inferiores al 18% en las grandes empresas valencianas y del 12% en las grande españolas). Además, lo que es más relevante, **esta dualidad también se reduce conforme se incrementan los niveles de competitividad**, tanto en la Comunitat Valenciana, donde **el porcentaje de accionistas directivos es cuatro puntos más bajo en las empresas superiores que en las frágiles**, como en España, donde la diferencia entre superiores y frágiles es de 4,4 puntos.

Finalmente, con respecto a la diversidad de los accionistas en cuanto a sus porcentajes de capital, las evidencias muestran que en las empresas con mayores niveles de competitividad, el peso de los accionistas mayoritarios es claramente más bajo, y hay más diversidad de accionistas con diferentes pesos en la estructura de capital.

Sistemas de gobierno

En cuanto a los sistemas de gobierno, el observatorio ofrece una clara evidencia de la falta de diversidad de perspectivas en los órganos de toma de decisiones estratégicas. **El porcentaje de empresas valencianas que tienen consejos de administración se sitúa solo en torno al 20% (en España es del 27,3%)**, si bien crece de modo ostensible a medida que se incrementa el tamaño organizativo. **Entre las medianas empresas, casi la mitad (47%) dispone de un consejo de administración, y entre las grandes empresas el porcentaje asciende al 70,6% (74% en España)**.

Otro aspecto relevante es que la presencia de consejos de administración es más notoria en las empresas con niveles de competitividad más elevados. El porcentaje de empresas con consejo de administración en el grupo de empresas “superiores” valencianas se sitúa en el 34%, prácticamente el doble que en el caso de las empresas “frágiles” (17,5%). En España, estas cifras se sitúan en el 39% y el 24,5% respectivamente.

El predominio de los administradores únicos como sistema de gobierno hace que el tamaño de los órganos de gobierno sea muy bajo (1,5 miembros en las empresas valencianas, y 1,7 en España). **El tamaño de los órganos de gobierno crece obviamente con el tamaño de las empresas** (situándose en torno a 5 miembros en las empresas grandes), **pero también con los niveles de competitividad más elevados** (siendo próximo a 2 en las empresas más competitivas, frente a 1,4 en las menos competitivas).

Peculiaridades en las empresas familiares

La comparativa de las estructuras de propiedad entre empresas familiares (EF) y no familiares (ENF), muestra que **las EF tienden a fragmentar más el capital entre diferentes personas físicas, a pesar de que el dominio de la propiedad se centre en una familia**. Las EF que cuentan solo con un único accionista que controla el 100% de la propiedad son el 42,2% en la Comunitat Valenciana y el 38,7% en España. Sin embargo, en el caso de las ENF son el 65,6% y el 64,3% respectivamente.

Sin embargo, la mayor fragmentación del capital no se refleja en sistemas de gobierno más abiertos. El 69,1% de las EF valencianas están gobernadas por un administrador único (63,4% en España). El resto se rige mediante consejos de administración. Sin embargo, **a medida que aumenta el tamaño de las empresas, la recurrencia al uso de consejos de administración no crece igual entre las EF y las ENF**. En el primer caso, mientras

que un 29,8% de las EF valencianas de tamaño pequeño o micro tienen consejo de administración, el porcentaje entre las EF valencianas medianas y grandes asciende al 40,2%. Sin embargo, estas diferencias son mucho más notables entre las ENF, en las que tienen consejo un 35,6% de las pequeñas y micro, frente al 60% de las medianas y grandes. Las cifras en España muestran la misma tendencia, si bien el uso de los consejos se sitúa en todos los casos unos 5 puntos por encima que en la Comunitat Valenciana. Además, el tamaño de los consejos también es menor en las EF que en las ENF.

A modo de conclusión

Los datos relativos a la estructura de propiedad de las empresas indican que **las empresas más competitivas están asociadas a características que proveen contextos en los que se hace necesaria la rendición de cuentas ante terceros**, como la existencia de un mayor número de accionistas, menor dominio por parte del accionista principal o presencia de empresas en el accionariado.

En cuanto a los sistemas de gobierno, los datos destacan también las bondades de los sistemas de gobierno que incentivan la consideración de una mayor diversidad de perspectivas en las decisiones estratégicas. Este aspecto constituye uno de los desafíos de mayor importancia para el entramado económico-empresarial valenciano. La profesionalización y el incremento de la diversidad de perspectivas en los órganos de gobierno de las empresas son áreas clave para la mejora de los procesos de decisión, el control de la actividad empresarial, el cuidado de los intereses de los diferentes tipos de *stakeholders* (o grupos de interés), la adopción de enfoques estratégicos a largo plazo, y el asesoramiento informado en los procesos de sucesión generacional (en el caso de las empresas familiares).

En las empresas familiares, parece especialmente relevante el desarrollo de los sistemas de gobierno hacia modalidades que promuevan la dación de cuentas y la consideración de perspectivas distintas, en tanto que la evidencia muestra un déficit considerable en este ámbito.



► Estructura de propiedad de las empresas de la Comunitat Valenciana

¿Qué características tiene la estructura de propiedad de las empresas valencianas? ¿Qué relaciones se observan entre la estructura de propiedad y el tamaño o la competitividad empresarial?

El estudio de las estructuras de propiedad de las empresas constituye un importante indicador de la distribución de poder y, por tanto, un elemento clave en la toma de decisiones estratégicas de las mismas. Entendiendo cómo son dichas estructuras de poder y sus relaciones con los distintos niveles de competitividad de las empresas, podemos profundizar en la comprensión de los aspectos vinculados a los resultados, la supervivencia y la longevidad de las empresas.

La estructura de propiedad de la empresa es un elemento de gran influencia en la toma de decisiones empresariales

Así pues, el primer objetivo en este informe es **caracterizar las estructuras de propiedad de las empresas valencianas y analizar su relación con dos aspectos clave para el éxito y la supervivencia a largo plazo**, a saber: los niveles de competitividad alcanzados y el tamaño de las empresas. Para ello estudiamos los siguientes aspectos:

- Clasificación de empresas en función de la existencia o no de accionistas dominantes.
- Número de accionistas.
- Tipología de accionistas.
- Participación de los accionistas en la dirección.
- Distribución del peso de los accionistas en el capital.

Empresas con accionistas dominantes y niveles de competitividad

El primer aspecto relevante en el estudio de la estructura de propiedad consiste en la caracterización de las empresas en función de la existencia o no de algún accionista dominante que controla directa o indirectamente más del 50% del capital.

Como puede observarse en el gráfico 1 (a), la mayor parte de las empresas valencianas tienen algún accionista que, de modo directo o indirecto, controla más del 50% del capital y, por tanto, domina la toma de decisiones estratégicas de las mismas.

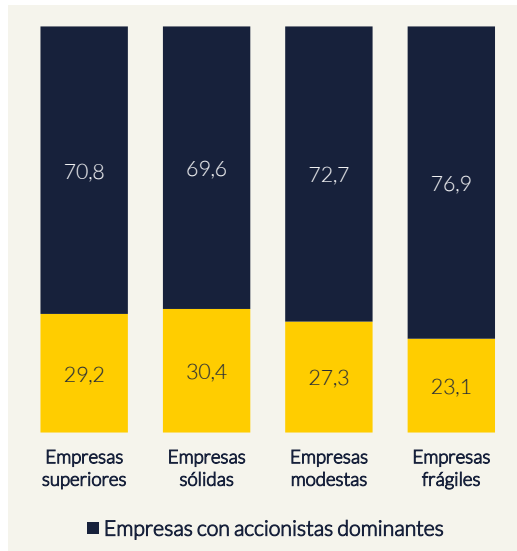
Sin embargo, también se observa que entre las empresas con mejores niveles de competitividad (sólidas y superiores), el porcentaje de empresas con accionistas dominantes (en torno al 70%) es ligeramente inferior al observado en los dos grupos de empresas menos competitivas (modestas con el 72,7% y frágiles con el 76,9%).

El porcentaje de empresas cuyo capital está concentrado en manos de accionistas dominantes es menor entre las empresas más competitivas

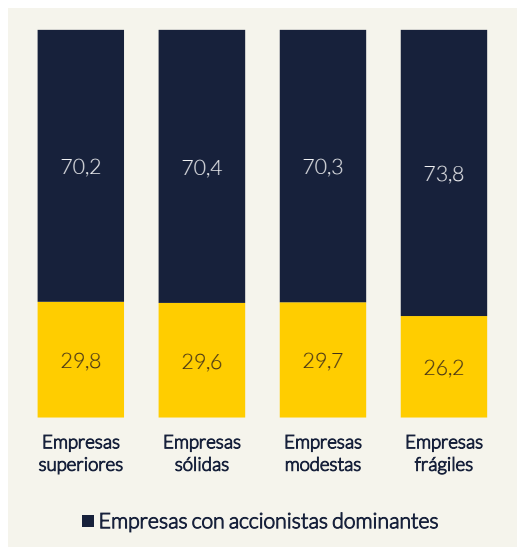
En el ámbito español (gráfico 1b), el porcentaje de empresas con accionistas dominantes se sitúa en un 71,2%. En este caso, las diferencias entre los distintos niveles de competitividad no son tan evidentes, si bien el porcentaje más elevado se encuentra también en el grupo de las frágiles (73,8%).

Gráfico 1. Distribución de empresas con accionistas dominantes por niveles de competitividad. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

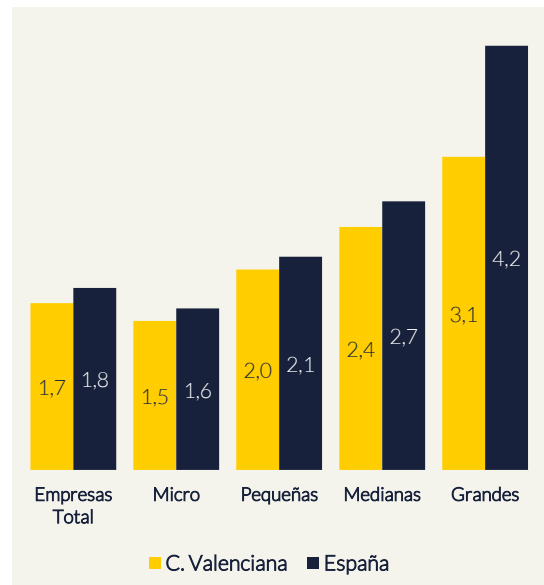
Número de accionistas

El segundo aspecto relevante en el estudio de la distribución de poder e influencia en los procesos de decisión estratégica es el análisis del número de accionistas de las empresas.

La elevada concentración del capital observada en el punto anterior se refleja también en el reduci-

do número de accionistas. En la Comunitat Valenciana las empresas tienen una media de 1,7 accionistas, muy similar al valor medio de las empresas españolas en su conjunto (1,8) (véase el gráfico 2).

Gráfico 2. Número medio de accionistas por empresa en función del tamaño. C. Valenciana y España, 2016



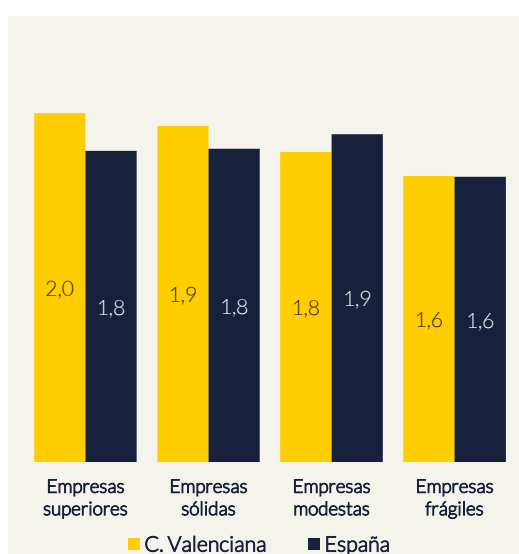
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El gráfico 2 muestra también que el número de accionistas crece considerablemente a medida que analizamos empresas de mayor tamaño. En la Comunitat Valenciana, el número de accionistas medio de las empresas de gran tamaño duplica al de las empresas de menor dimensión (3,1 accionistas de media en las grandes frente a 1,5 en las microempresas). En España, las grandes empresas tienen un promedio de 4,2 accionistas por empresa, frente al valor medio de 1,6 accionistas en las microempresas.

El tamaño empresarial está fuertemente asociado a los niveles de competitividad. Sin embargo no es el único determinante de la misma. Por ello, resulta también interesante examinar la relación entre los diferentes niveles de competitividad y el número de accionistas medio de las empresas.

En el caso de las empresas valencianas, el gráfico 3 muestra una relación positiva entre el número de accionistas que conforman el capital de una empresa y su nivel de competitividad. Las empresas clasificadas como superiores tienen, de media, dos accionistas, mientras que en las frágiles el valor desciende hasta 1,6 accionistas por empresa.

Gráfico 3. Relación entre el número medio de accionistas y los niveles de competitividad. C. Valenciana y España, 2016 (número medio de accionistas)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Estos datos parecen indicar que la existencia de un mayor número de accionistas está asociada a algunos de los rasgos que facilitan el éxito empresarial: el tamaño y los niveles de competitividad derivados del buen desempeño en rentabilidad, solvencia, productividad y capacidad de generación de liquidez.

Un estudio algo más profundo del número de accionistas (gráfico 4, a y b) permite subrayar, además, que en nuestra muestra de empresas de la Comunitat Valenciana, un 64,6% de las empresas tiene un único accionista y que un 33,8% de ellas tiene entre 2 y 5 accionistas. Solo un 1,6% de las empresas tienen más de 5 accionistas. En España la tendencia por tamaños es similar, si bien en el conjunto son menos las que tienen un

solo accionista (59,6%) y más las que tienen más de 5 (2,2%).

En ambos casos, un mayor tamaño empresarial hace crecer el porcentaje de empresas que tienen más de 5 accionistas, situándose en el 7,6% en las grandes empresas valencianas y en el 9,3% entre las grandes empresas españolas.

De igual modo, el porcentaje de empresas con un único accionista es menor entre las empresas de mayor dimensión, situándose en ambos contextos en cifras próximas al 45% entre las grandes empresas.

Esta misma evidencia se repite cuando el análisis se realiza en función del nivel de competitividad de las empresas (Gráfico 5, a y b).

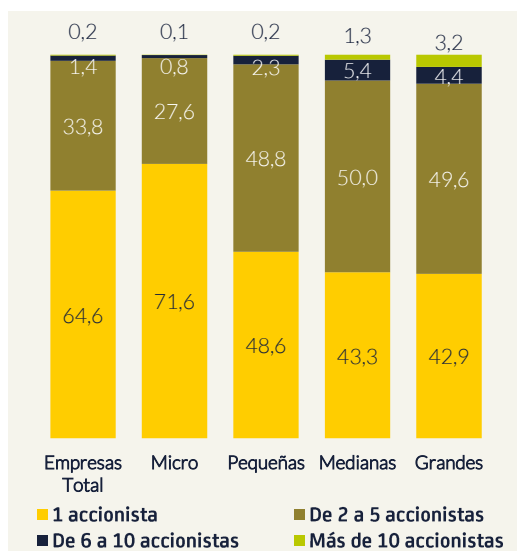
Entre las empresas más competitivas (superiores), el porcentaje de casos con un único accionista se reduce a un 49,8% en la Comunitat Valenciana y a un 46,9% en España. Asimismo, en este grupo, las empresas con más de 5 accionistas representan el 2,9% en la Comunitat Valenciana y el 3,1% en España.

Estos porcentajes van variando de modo continuo a medida que descendemos en los niveles de competitividad. En el grupo de empresas “frágiles”, el porcentaje de casos con accionista único ascienden al 62,3% de las valencianas y al 57,0% de las españolas. De igual forma, los casos de empresas frágiles con más de 5 accionistas se reducen al 1% en la Comunitat Valenciana y al 1,5% en España.

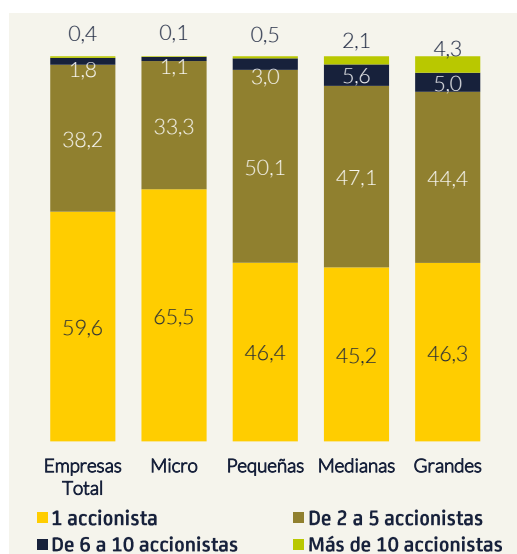
Un mayor número de accionistas puede aportar mayor capacidad de inversión y más diversidad de perspectivas en la toma de decisiones

Gráfico 4. Distribución de empresas por número de accionistas en función del tamaño empresarial. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Tipología de accionistas

El estudio de la distribución de los accionistas por tipos, muestra un claro predominio de las personas físicas y familias, seguidas de las empresas presentes en el accionariado de otras. El peso de las empresas financieras y de las participaciones propias en cartera es prácticamente marginal en todos los casos.

Sin embargo, el análisis en función de los niveles de competitividad (gráfico 6, a) revela que el peso de las empresas (como accionistas) crece a medida que ascendemos en los niveles de competitividad empresarial.

Este hecho puede ser indicador, al menos, de dos aspectos. En primer lugar, cabe pensar que las empresas más competitivas puedan estar más abiertas a incorporar entre sus accionistas a otras empresas, ya sea como consecuencia de alianzas u operaciones corporativas, o bien mediante la apertura del capital a socios estratégicos que contribuyan al crecimiento y acceso a recursos clave para competir con éxito.

En segundo lugar, a medida que las empresas mejoran competitivamente y crecen en tamaño, es habitual que algunos accionistas (especialmente en el caso de las empresas familiares) constituyan sociedades patrimoniales que son tenedoras y gestoras de las inversiones de las personas o familias propietarias.

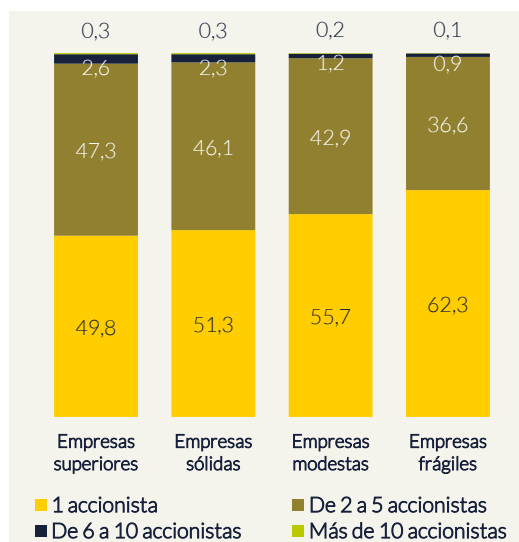
Esta tendencia se observa tanto en España como en la Comunitat Valenciana, si bien en el caso español, el peso de los accionistas que son empresas es ligeramente superior al que se observa en el caso valenciano para todos los niveles de competitividad.

Por otro lado, si prestamos atención a las características del accionista principal (gráfico 6, b), nuevamente el tipo más frecuente es el de las personas físicas y familias. No obstante, cabe señalar también algunos matices importantes.

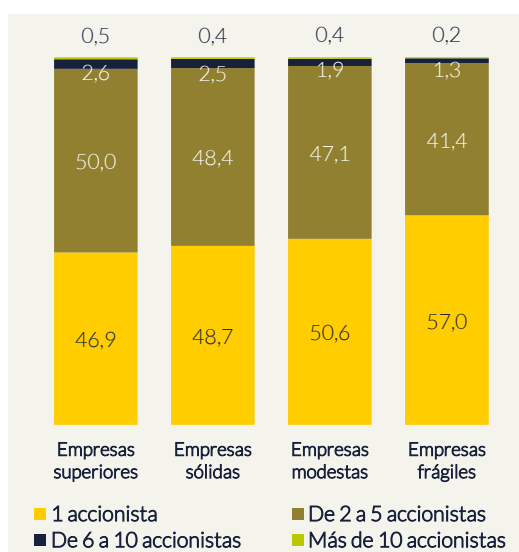
El porcentaje de empresas cuyo accionista principal es otra empresa, se sitúa en el 20% en la Comunitat Valenciana, frente al 24,2% en España. Al igual que ocurría para el conjunto de los accionistas, la presencia de empresas como accionistas principales crece conforme se eleva el nivel de competitividad de la empresa.

Gráfico 5. Distribución de empresas por número de accionistas en función del nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

De hecho, la presencia de empresas como accionista principal es casi el doble en el grupo de las empresas clasificadas como “superiores” con respecto a las consideradas “frágiles”. En las empresas “superiores” de la Comunitat Valenciana un 26,7% de ellas tienen otra empresa como accionista principal, frente al 16,4% en el grupo de empresas “frágiles”. En España, dicha relación es de 31,1% en las “superiores” y del 18,1% en las “frágiles”.

El salto más notable se produce, además, en el paso a los niveles más elevados de competitividad. El porcentaje de empresas “superiores” valencianas cuyo accionista principal es otra empresa son 7,7 puntos más que el que se da entre las empresas “sólidas”, mientras que las diferencias entre las “sólidas”, las “modestas” y las “frágiles” son menos notables. Lo mismo ocurre en las empresas españolas cuyo principal accionista es otra empresa. El porcentaje en las “superiores” es 5,8 puntos mayor que en las “sólidas”, siendo el resto de diferencias más moderadas.

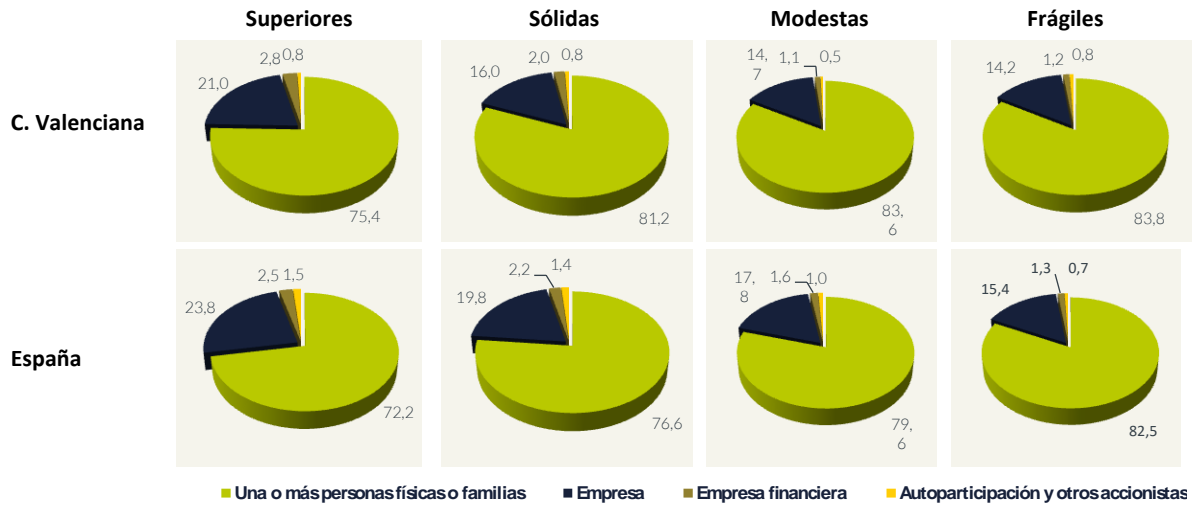
Las características del accionista principal están relacionadas con la consecución de mejores niveles competitivos. La necesidad de rendir cuentas ante terceros inculca rigor en el control y compromiso en la aportación de consejo y recursos

Tanto las cifras de distribución del conjunto de accionistas según su tipología, como las referidas a la caracterización del primer accionista, apuntan a la importancia del rigor y la profesionalización de los sistemas de gobierno y dirección. Cabe pensar que cuando los accionistas de una empresa deben responder ante terceros, y no solo ante sí mismos, crece la probabilidad de que se ejerza una labor más rigurosa, tanto en el control de las operaciones de la empresa, como en la aportación de valor, consejo y criterio estratégico al gobierno de la empresa.

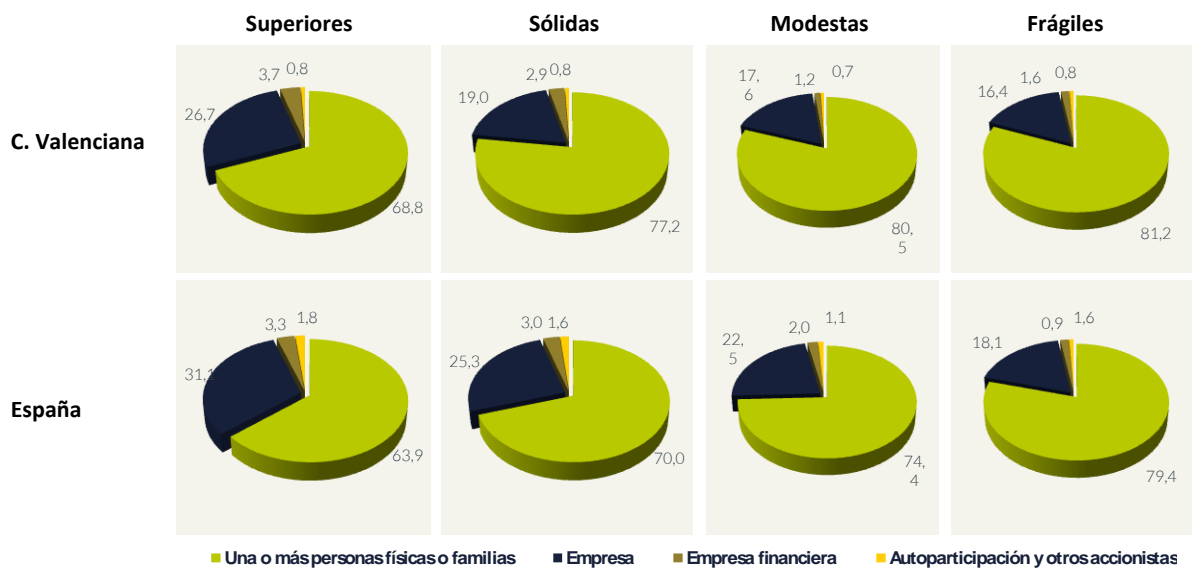
Dicha rendición de cuentas ante terceros se da en los casos en los que la empresa presente en el accionariado tiene una actividad económica propia (industrial o de servicios). En estos casos la participación accionarial suele tener un fin vinculado a su actividad (ya sea estrictamente financiero o de carácter estratégico) sobre cuyos resultados debe reportar ante la dirección y ante la propiedad de la empresa inversora.

Gráfico 6. Distribución porcentual de los tipos de accionistas por empresa en función del nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016

a) Características del conjunto de accionistas



b) Características del accionista principal



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

De modo similar, cuando las empresas presentes en el accionariado tienen el carácter de sociedades patrimoniales que representan a uno o varios accionistas (generalmente de la misma familia), existe también la necesidad de rendir cuentas ante el conjunto de los propietarios últimos.

Más allá de estas valoraciones, no obstante, cabe recordar que la mayor parte de los accionistas, en general, y de los accionistas principales, en particular, son personas físicas o familias. En este colectivo pueden existir realidades muy heterogéneas, cuyo efecto sobre los niveles de competitividad requiere un análisis que va más allá de las posibilidades ofrecidas por la información disponible en bases de datos y fuentes secundarias. El observatorio se marca como uno de sus objetivos la obtención de información primaria más cualitativa que permita valorar qué rasgos de los accionistas se asocian con mayor frecuencia a las empresas situadas en diferentes niveles de competitividad.

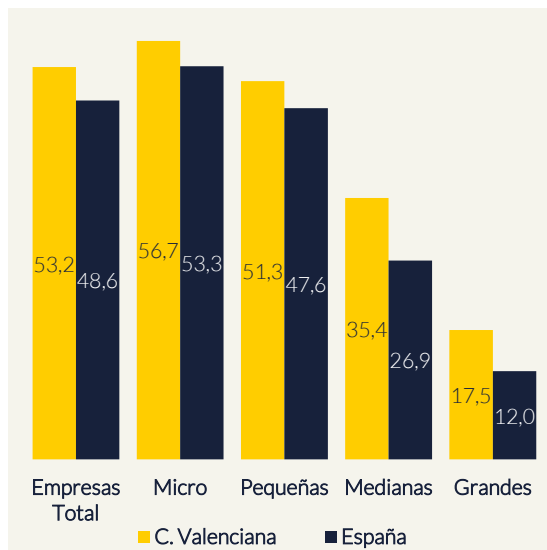
Participación de los accionistas en la dirección

Otro aspecto relevante del estudio de la influencia de los accionistas en la toma de decisiones se refiere al hecho de que dichos accionistas se involucren en la dirección efectiva de la empresa o no.

En este ámbito, los datos del observatorio muestran que por término medio el 53,2% de los accionistas de empresas valencianas ocupan puestos directivos en sus empresas, frente al 48,6% del promedio nacional (gráfico 7). Este porcentaje es algo más elevado en el caso de las microempresas, y se reduce significativamente a medida que aumenta el tamaño empresarial.



Gráfico 7. Porcentaje de accionistas que ocupan puestos directivos en empresas. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En las medianas empresas el porcentaje de accionistas que ocupan puestos directivos se reduce al 35,4% en la Comunitat Valenciana y al 26,9% en España. El porcentaje menor se da entre las grandes empresas, en las que los accionistas directivos representan un 17,5% en las grandes empresas valencianas, y solo un 12% en las grandes empresas españolas.

En las empresas de la Comunitat Valenciana, la participación de los accionistas en puestos directivos es más alta que la media nacional

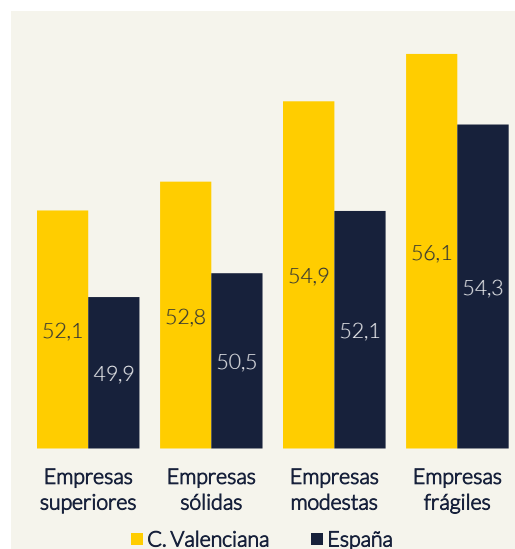
Las ventajas y los inconvenientes de la separación o coincidencia entre la propiedad y la gestión es un tema que despierta un intenso debate. Por un lado, la participación de los accionistas en la dirección facilita el alineamiento de los intereses entre accionistas y directivos. Por otro lado, se moderan los efectos positivos de la rendición de cuentas por parte de los gestores.

Por ello, resulta revelador analizar la relación existente entre el porcentaje de accionistas que ocupan puestos directivos y los diferentes niveles de competitividad identificados en el observatorio GECE.

El gráfico 8 muestra esta relación con una tendencia bastante clara que indica que a medida que ascendemos en los niveles de competitividad el porcentaje medio de accionistas que ocupa puestos directivos se va reduciendo paulatinamente.

La evidencia parece, pues, apuntar que la separación entre propiedad y dirección tiene ciertas ventajas que contribuyen a la mejora competitiva. En futuros informes será necesario profundizar en el estudio de estas relaciones para desgranar las posibles variables intermedias que pudieran explicar con más detalle las causas y consecuencias de este efecto.

Gráfico 8. Porcentaje de accionistas que ocupan puestos directivos en sus empresas en función del nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016



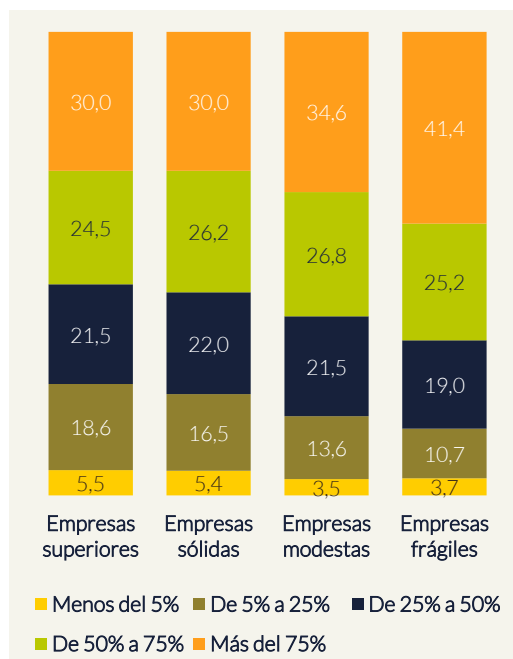
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Distribución del peso de los accionistas en el capital

Para finalizar, se aborda la distribución de los accionistas en función de su peso en el capital de las empresas. El gráfico 9 relaciona los niveles de competitividad de las empresas valencianas con el peso que tienen los accionistas en función de su porcentaje de participación en el capital. La evidencia muestra una mayor diversidad de pesos entre los accionistas de las empresas en el nivel de las empresas “superiores”, y un creciente peso de los accionistas mayoritarios en los niveles de menor competitividad. La tendencia en España es la misma (no se muestra el gráfico), si bien el peso de los pequeños accionistas (menos del 5% del capital) es mayor en el contexto nacional.

El peso de los accionistas en el capital está más repartido en el grupo de las empresas más competitivas que en el resto

Gráfico 9. Distribución de los accionistas según su peso en el capital de las empresas y en función del nivel de competitividad. C. Valenciana, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.





► Sistemas de gobierno corporativo. Caracterización y relaciones con la competitividad

Los órganos de gobierno de las empresas constituyen el núcleo en el que se toman las decisiones de carácter estratégico. La influencia de sus características en la calidad de la toma de decisiones ha sido ampliamente estudiada y demostrada.

Tipos de órganos de gobierno

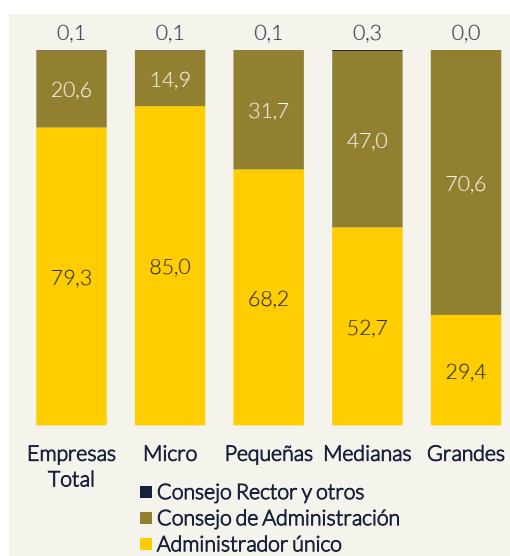
Tal y como se observa en el gráfico 10, prácticamente el 80% de las empresas valencianas están gobernadas por un administrador único. Este porcentaje es todavía mayor en el caso de las microempresas, y va descendiendo, a medida que nos centramos en empresas de mayor dimensión, hasta situarse en una proporción del 29,4% en el caso de las grandes empresas. En contraposición, con el tamaño de las empresas, los consejos de administración van ganando peso como sistema de gobierno.

En España la tendencia es la misma, si bien el porcentaje de empresas gobernadas por un administrador único es menor (72,6%), tanto a nivel general, como en cada una de las diferentes categorías de tamaño empresarial, situándose solo en un 26% en las empresas de gran tamaño.

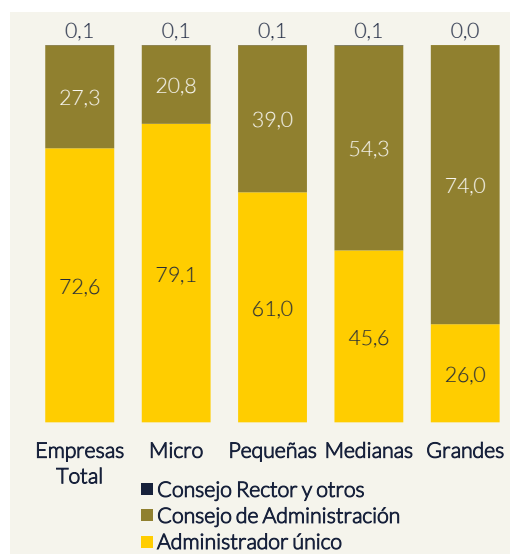
Así, la presencia de consejos de administración, como sistema de gobierno empresarial, crece a medida que se incrementa el tamaño. Los consejos conllevan unas exigencias de gestión y documentación superiores, pero también proporcionan un contexto más adecuado para que las empresas se nutran de perspectivas diferentes, establezcan mejores controles sobre la actividad, y se enriquezcan de los contactos y aportación de recursos de un mayor número de personas.

Gráfico 10. Distribución de las empresas según el tipo de órgano de gobierno y en función del tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Cabe señalar, no obstante, que la presencia de los consejos de administración es muy significativa entre las medianas y grandes empresas, que si bien son pocas en proporción, son de gran importancia en la economía, ya que proporcionan el 52,8% del empleo y del 64% del valor añadido en la Comunitat Valenciana (Informe 01 GECE, 2018).

Los consejos de administración son más comunes entre las empresas más competitivas y entre las de mayor tamaño, que aportan más empleo y valor añadido

Al igual que ocurría en apartados anteriores, resulta interesante comprobar, además, la relación existente entre los diferentes sistemas de gobierno y los distintos niveles de competitividad. Aunque parte de esta relación pueda estar también influida por el tamaño, cabe destacar de nuevo que la competitividad no es solo fruto de la dimensión y que por tanto, este análisis permite estudiar la relación existente entre los sistemas de gobierno y el buen funcionamiento de las organizaciones.

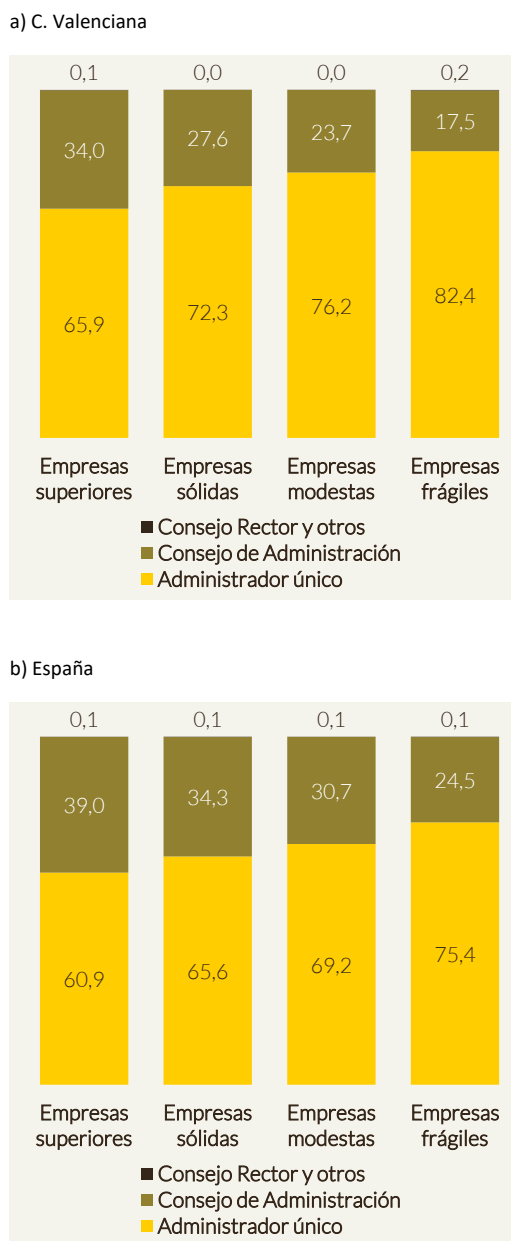
En el gráfico 11 (a y b) se observa claramente que el peso de los consejos de administración como sistema de gobierno utilizado es mayor a medida que nos situamos en los grupos de empresas con mejores niveles de competitividad.

En el caso de la Comunitat Valenciana, el uso de los Consejos de Administración en el grupo de empresas “superiores” (34%) duplica al uso en el grupo de empresas “frágiles” (17,5%), y en España, el uso de consejos de administración es un 60% más frecuente en las empresas superiores que en las frágiles (39% en las superiores, frente a 24,5% en las frágiles).

Estos datos apuntan nuevamente a las bondades de los sistemas que incentivan y facilitan la dación de cuentas, el control efectivo y la valiosa aporta-

ción del consejo experto de los miembros de los equipos de gobierno.

Gráfico 11. Distribución de las empresas según el tipo de órganos de gobierno y en función del nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

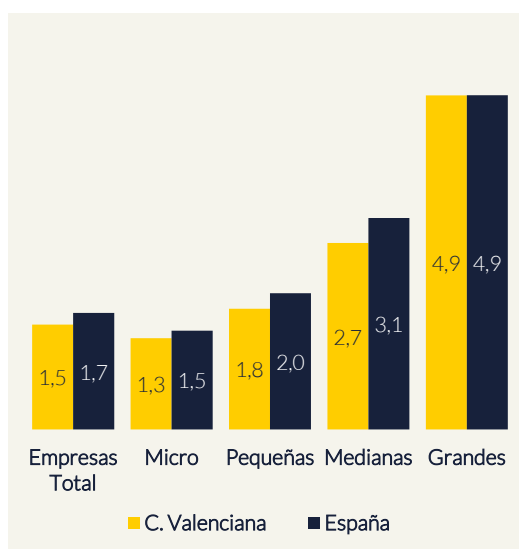


Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Tamaño de los órganos de gobierno

Dado el elevado peso de los administradores únicos como sistema de gobierno predominante, el tamaño de los órganos de gobierno de las empresas valencianas y españolas es, por término medio, muy reducido. En la Comunitat Valenciana las empresas están dirigidas de media por 1,5 personas, cifra que asciende a 1,7 en España (gráfico 12).

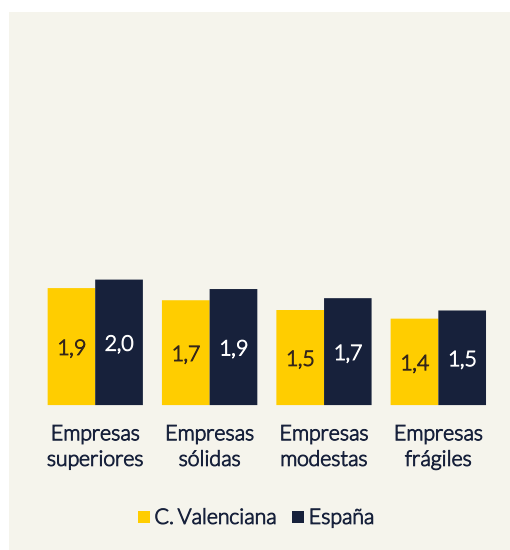
Gráfico 12. Número medio de miembros de los órganos de gobierno en función del tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El número de personas involucradas en el gobierno corporativo crece a medida que lo hace el tamaño de las empresas. En las pequeñas empresas el número medio de miembros de los órganos de gobierno se sitúa en torno a 2 personas, en las medianas se aproxima a 3, y en las grandes está próximo a 5 personas.

Gráfico 13. Número medio de miembros de los órganos de gobierno en función del nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El gráfico 13 presenta el estudio del tamaño de los órganos de gobierno en función de los diferentes niveles de competitividad. Estos datos muestran también una tendencia creciente del número de miembros de estos órganos conforme nos desplazamos hacia niveles de competitividad más altos.

Las empresas más competitivas cuentan con equipos de gobierno más amplios que aportan diversidad de perspectivas, recursos y criterio a las decisiones estratégicas

Esta evidencia, consistente con el mayor peso de los consejos de administración en los niveles de competitividad más elevados, reitera la importancia de la riqueza que aporta la diversidad de perspectivas y opiniones en la toma de decisiones.



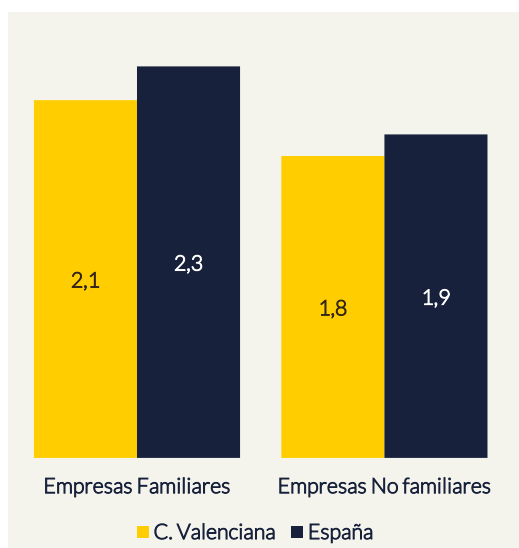
► Peculiaridades de la propiedad y el gobierno en las empresas familiares

Las empresas familiares representan alrededor del 90% de las sociedades en la Comunitat Valenciana (IEF, 2015). Por ello, consideramos relevante dedicar un apartado a revisar las diferencias y similitudes existentes entre las empresas familiares y no familiares.

Estructura de propiedad

Aunque a priori sería razonable pensar que las empresas familiares van a estar dominadas por un menor número de accionistas, la distribución del capital entre diferentes miembros de un grupo familiar provoca que el número medio de accionistas sea ligeramente superior en las empresas familiares que en las no familiares (gráfico 14).

Gráfico 14. Número medio de accionistas según el carácter familiar o no familiar de la empresa. C. Valenciana y España, 2016

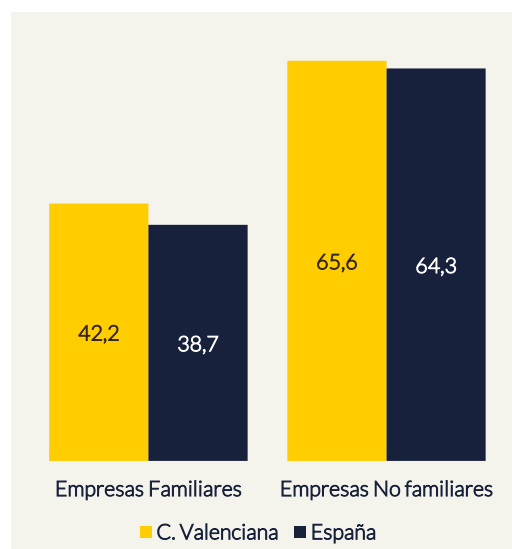


Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

De hecho, el porcentaje de empresas que tiene un único accionista es más elevado entre las empresas no familiares, con la particularidad de que

en estas últimas es mucho más frecuente que el principal accionista sea otra empresa, y que el capital se encuentre repartido entre un número muy elevado de personas físicas no vinculadas familiarmente.

Gráfico 15. Porcentaje de empresas con un único accionista según el carácter familiar o no de la empresa. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Así, en el gráfico 15 puede observarse que las empresas familiares valencianas que cuentan con un único accionista representan el 42,2%, ligeramente por encima del porcentaje para el conjunto nacional (38,7%).

Tras estos datos pueden darse diferentes situaciones. Un primer supuesto es que muchas de las empresas familiares son, en realidad, empresas dominadas por un único fundador que se encuentra todavía en primera generación.

En las empresas familiares, el capital se concentra en miembros de una familia pero el número medio de accionistas se sitúa por encima de las no familiares.

El verdadero carácter familiar de la empresa dependerá, en estos casos, del deseo o no de transferir la propiedad y el control a futuras generaciones de la familia. No es posible dilucidar este aspecto mediante información de carácter secundario (es decir, bases de datos). En futuros estudios del observatorio indagaremos, pues, en estas orientaciones, así como en el análisis de la incorporación o no de más miembros de la familia propietaria a puestos de dirección.

Otro posible supuesto para el caso de empresas familiares con un único accionista se encuentra en el hecho de que muchas empresas familiares tienden a agrupar acciones de ramas familiares a través de sociedades patrimoniales, lo que reduce el número aparente de accionistas. En tercer lugar, no es raro que en los procesos de sucesión o transferencia de la empresa entre diferentes generaciones, se produzcan reestructuraciones del capital mediante operaciones de compra-venta que concentran la propiedad en un único sucesor.

Asimismo, el gráfico 15 muestra también que un 65,6% de las empresas no familiares valencianas están controladas por un único accionista. En esta ocasión, los datos del observatorio indican que en más del 90% de los casos este accionista único es otra empresa.

Estas evidencias traslucen varios aspectos interesantes. Por un lado, desafían el mito de que en la empresa familiar hay una perspectiva única que domina la toma de decisiones. Aunque esto pueda ser parcialmente cierto, en tanto en cuanto por definición están controladas por una misma familia, en estas empresas existe también la necesidad de alinear los intereses y perspectivas

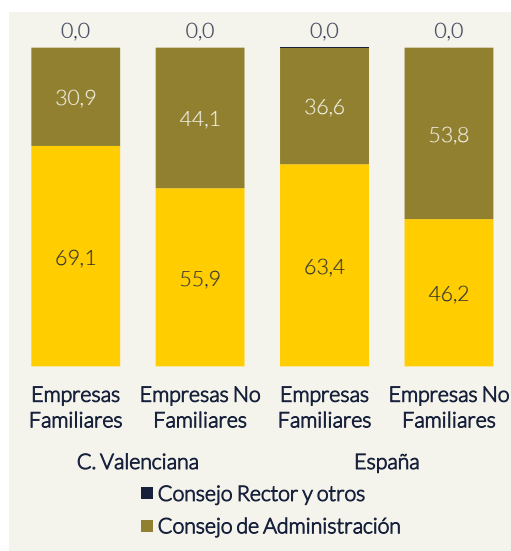
entre los distintos miembros o entre las diferentes ramas de la misma familia. Por otro lado, la concentración del capital no es un fenómeno exclusivo de las empresas familiares.

Por ello, para comprender mejor las posibles influencias sobre los procesos y estructuras de toma de decisiones, se hace conveniente estudiar también el modo en que se estructuran los sistemas de gobierno corporativo.

Sistemas de gobierno

La comparativa en el uso de diferentes sistemas de gobierno en las empresas familiares y no familiares (gráfico 16) indica que, tanto en España (63,4%) como en la Comunitat Valenciana (69,1%), las empresas familiares usan la figura del administrador único con más frecuencia que las no familiares y, por ende, presentan un menor uso de los consejos de administración.

Gráfico 16. Distribución de sistemas de gobierno de las empresas según el carácter familiar o no de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (%)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Este dato contrasta con la observación anterior de que las empresas familiares tienen, en promedio, un número de accionistas más elevado. La inexistencia de un consejo cuando existen diferentes accionistas (aunque pertenezcan a la mis-

ma familia) reduce las posibilidades de que se pongan sobre la mesa distintas sensibilidades o preferencias ante las grandes decisiones empresariales.

En contraste, en las empresas no familiares, el uso de los consejos de administración es mucho más frecuente (44,1% en la Comunitat Valenciana y 53,8% en España).

Estas cifras reiteran una vez más la importancia que tiene la rendición de cuentas en el ámbito de la gestión empresarial, como un aspecto catalizador de la adopción de sistemas y prácticas de gestión que contribuyen al buen funcionamiento de la empresa.

El uso de consejos de administración está poco extendido en las empresas familiares, incluso entre las de mayor tamaño.

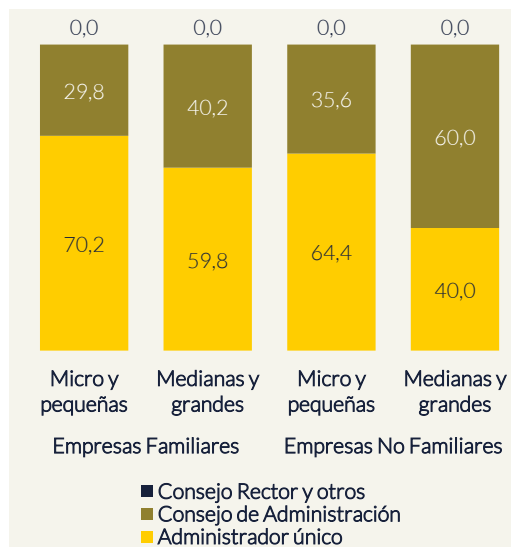
Dado que las empresas no familiares suelen tener una dimensión superior a las familiares, y con el fin de comprobar si estas diferencias se deben exclusivamente al tamaño, en el gráfico 17 (a y b) comprobamos cómo se distribuyen los sistemas de gobierno entre las empresas con tamaños diferentes, tanto para el caso de las familiares como en las no familiares.

Los datos revelan que la diferencia en el uso de sistemas de gobierno entre las empresas de menor dimensión (empresas micro y pequeñas) y las de mayor tamaño (medianas y grandes) es mucho más notable en el caso de las empresas familiares que en el de las empresas no familiares.

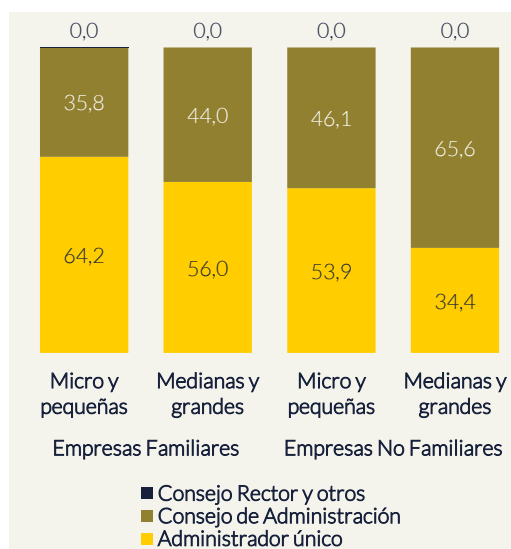
En la muestra de la Comunitat Valenciana, un 40,2% de las empresas familiares medianas y grandes recurren al uso de consejos de administración, 10,4 puntos por encima de las empresas familiares de menor dimensión (gráfico 17a). En España (gráfico 17b), son un 44% de las medianas y grandes, y superan en 8,2 puntos a las micro y pequeñas.

Gráfico 17. Distribución de los sistemas de gobierno en función del tamaño y el carácter familiar o no de la empresa. C. Valenciana y España, 2016.

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

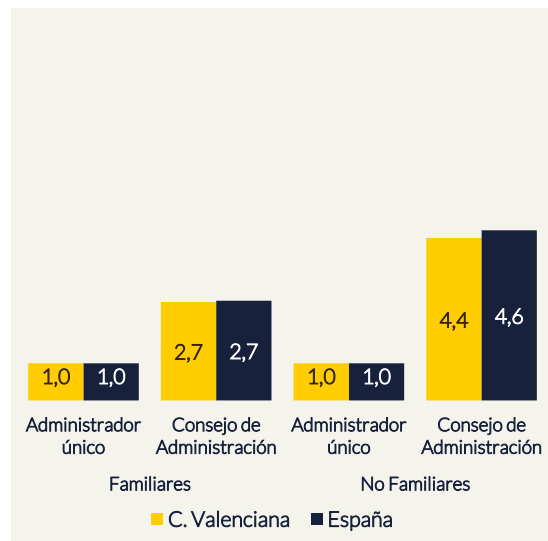
Sin embargo, las diferencias entre las no familiares son más acentuadas. En la Comunitat Valenciana (gráfico 17a), el uso de los consejos de administración pasa del 35% de las empresas pequeñas y micro, al 60% de las medianas y grandes, con una diferencia de 25 puntos. En España, el uso de consejos de administración se sitúa en un 46,1% para las empresas pequeñas y micro, y

en un 65,6% en las medianas y grandes no familiares, habiendo 19,5 puntos de diferencia.

El predominio de la figura del administrador único en las empresas familiares tiene también su reflejo en el tamaño de los órganos de gobierno.

En el gráfico 18 revela que las empresas familiares, no solo recurren con menos frecuencia al uso de consejos de administración, sino que además sus consejos suelen ser de menor dimensión. La media de miembros del consejo en las empresas familiares se sitúa en 2,7, mientras que está en torno a 4,5 en las no familiares, tanto en la Comunitat Valenciana como en España.

Gráfico 18. Número medio de miembros de los consejos de administración según el carácter familiar o no de la empresa. C. Valenciana y España, 2016



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 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 al ejercicio 2016. 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 presentando 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 y activo total iguales a cero, con número de empleados iguales 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

Sin embargo, es necesario advertir que, si bien 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, 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 para todas las empresas sobre la calidad de los recursos humanos utilizados, el porcentaje exacto de participación de todos los accionistas, el sistema de gobierno de las empresas, 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 comprehensiva 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. basados 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 las muestras

La muestra inicial sobre la que trabaja este informe es de 278.467 empresas españolas. Para una población total de empresas españolas de 1.444.673 empresas en 2016, 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 31.195 empresas. Considerando que según el DIRCE hay 158.400 empresas, el error muestral se corresponde con una tasa del 0,5% para 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.

La submuestra específica de empresas familiares y no familiares utilizada para elaborar este informe cuenta para España con 53.307 empresas familiares y 19.569 empresas no familiares.

Cuadro 1. Descripción de la muestra de empresas

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total	Número	% sobre el total
Total Empresas	31.195	100,0	278.476	100,0
Grandes	252	0,8	3.534	1,3
Medianas	1.338	4,5	13.844	5,0
Pequeñas	7.462	23,9	66.928	24,0
Micro	22.093	70,8	194.161	69,7

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	6.344	78,7	53.307	73,2
No Familiares	1.719	21,3	19.569	26,8

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.



► Clasificación de empresas por niveles de competitividad

El estudio de la relación entre las diferentes características de las estructuras de propiedad y de los sistemas de gobierno, con los niveles de competitividad empresarial se apoya este informe en la clasificación de empresas por niveles de competitividad realizada por el Observatorio GECE en noviembre de 2018, a partir del indicador de competitividad GECEcomp.

Para realizar esta clasificación el Observatorio se apoya en 7 indicadores íntimamente relacionados con la competitividad y supervivencia de las empresas. Incluyen valoraciones, tanto a corto como largo plazo, de la rentabilidad de la empresa y su solvencia, y considera también su productividad y su capacidad de generación de liquidez, aspectos que atienden los intereses de la propiedad, pero también los de otros *stakeholders* tales como clientes, proveedores o acreedores de diferentes tipos.

Indicadores de competitividad del Índice GECEcomp

- **Rentabilidad a C/P:** Resultados antes de impuestos/Activo total
- **Rentabilidad a L/P:** Reservas/Activo total
- **Solvencia a C/P:** (Activo circulante - Pasivo circulante)/Activo total
- **Solvencia a L/P:** Fondos propios/Pasivo exigible total
- **Capacidad de generar liquidez:** (Resultado del ejercicio + Depreciación)/Activo total
- **Productividad (activos):** EBIT/Activo total
- **Productividad (empleo):** Valor Añadido/Empleo

A partir de estos indicadores, el proceso de clasificación de las empresas es el siguiente:

1. Para cada sector o industria, se ordenan las empresas de la muestra de mejor a peor valor en cada uno de los 7 indicadores
2. Se asigna, para cada indicador una puntuación de 0 a 100 a cada empresa. Esta puntuación se deriva del percentil en el que se encuentra situada la empresa en cada indicador, con respecto a las empresas de su sector.
3. Se suman los valores asignados en los 7 indicadores a cada empresa, obteniendo un valor entre 0 y 700.
4. Se distribuye la muestra completa de empresas en cuatro partes (cuartiles) iguales, cada una conteniendo un 25% de las empresas de la muestra.
5. Se etiqueta a cada empresa en función del grupo en el que se sitúa.
6. El grupo de empresas “superiores” reúne al 25% de las empresas españolas con mejores puntuaciones en el índice GECEcomp.
7. El siguiente grupo es el de las empresas “sólidas”, seguido de las “modestas” y por último las empresas “frágiles”.

De este modo, para estudiar el nivel de competitividad de un determinado grupo de empresas (p.e. las empresas valencianas o las familiares), se calcula qué porcentaje de las empresas de la muestra estudiada está etiquetado en cada uno de los niveles.



► ¿Desea formar parte del observatorio?

Para desarrollar un mejor conocimiento de la relación entre las características de los órganos de gobierno y liderazgo de las empresas, así como de la orientación estratégica de las mismas, sobre la evolución de la competitividad empresarial, el Observatorio necesita disponer de información de carácter primario (ofrecida por las empresas estudiadas), no disponible en bases de datos ni en informes o documentos ya elaborados.

Le invitamos, pues, a formar parte del panel de empresas del Observatorio, que se constituye como un punto de conexión entre el interés particular de las empresas que desean saber más sobre sus niveles de competitividad, o sobre la adecuación de sus planteamientos estratégicos y sus estructuras de gobierno y liderazgo, y el interés de los investigadores del observatorio por disponer de información difícilmente accesible sin una relación directa con la empresa

¿Qué beneficios tiene inscribirse?

Las empresas participantes podrán obtener informes específicos (véase una muestra en el apartado siguiente) en los que podrán comparar sus características y su situación con respecto a ciertos referentes establecidos. Por ejemplo, el observatorio generará, progresivamente, informes que permitirán abordar cuestiones como las siguientes:

- ¿Cuál es la posición de mi empresa en el ranking de competitividad de mi industria?
- ¿Cuál es el rendimiento de mi empresa en los principales aspectos que componen un buen nivel de competitividad? ¿Cómo está la empresa en comparación con el promedio de las empresas con

rendimiento superior? ¿y con respecto a las de alto crecimiento?

- ¿Se ha dotado mi empresa de los órganos de gobierno y liderazgo adecuados a su nivel de complejidad y de exigencia competitiva?
- ¿Qué perfil estratégico tienen las empresas que está alcanzando mejores niveles de competitividad en mi sector?
- En el caso de las empresas familiares, ¿Cómo se ha estructurado la relación familia-empresa en aquellas compañías de complejidad similar y de elevada competitividad?

¿Qué implica formar parte del panel?

La vinculación al Observatorio GECE a través de la pertenencia al panel de empresas no tiene coste económico. La empresa debe, únicamente, comprometerse a responder periódicamente a un reducido número de cuestiones elaboradas por el equipo responsable del observatorio.

Se estima que cada empresa puede recibir entre 2 y 3 solicitudes de respuesta anualmente. Cada una de estas solicitudes podrá ser respondida fácilmente, mediante un sistema online, en menos de 5 minutos.

¿Cómo y dónde puede inscribirse?

Basta con que nos envíe un email a la dirección info@observatoriogece.es y le guiaremos en el proceso. La inscripción puede realizarse también en la web: www.ivie.es/observatoriogece

Si lo desea, también puede contactar con nosotros a través del ivie: ivie@ivie.es

► Ejemplo de informe personalizado

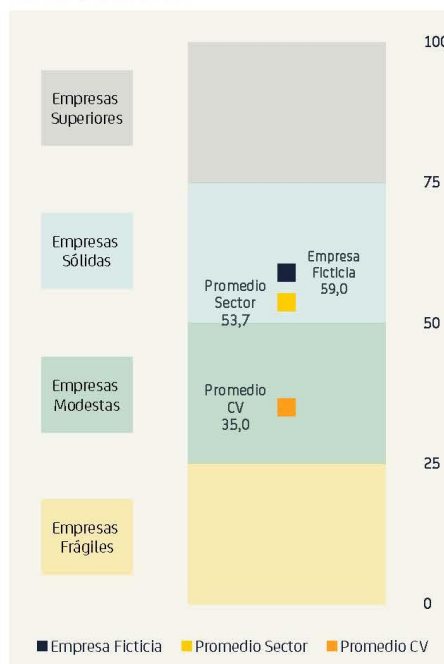
INFORME DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

1. Datos de la empresa

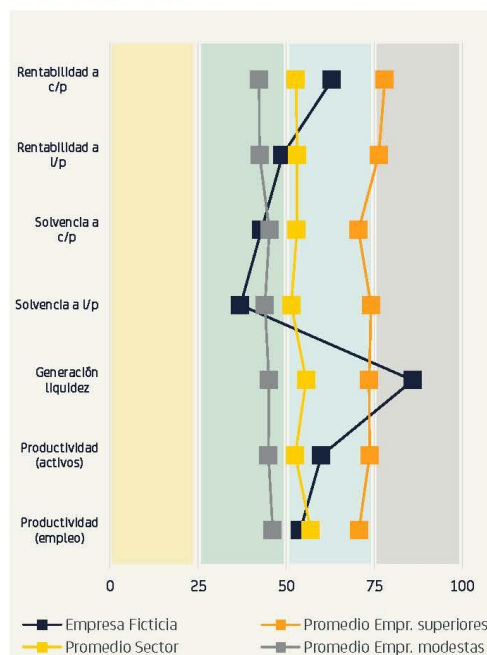
Empresa	Empresa Ficticia
CIF empresa	A46XXXXXX
Actividad principal	Sector 46. Comercio al por mayor, excepto de vehículos de motor y motocicletas

2. Resultados

Posición en el ranking de competitividad



Perfil competitivo



3. Análisis de situación de la empresa

La empresa Empresa Ficticia está clasificada dentro de las empresas sólidas con un percentil de competitividad de 59, puntos, por encima de la media de su sector y por encima de la media de las empresas de la Comunitat Valenciana.

ASPECTOS POSITIVOS

En este apartado se identifican los indicadores de la empresa que están por encima del promedio del sector y del promedio de las empresas superiores.

Diferencias de posición en el ranking de competitividad

- Aspectos por los que está por encima de la media del sector
- Aspectos por los que está por encima de la media de las empresas superiores

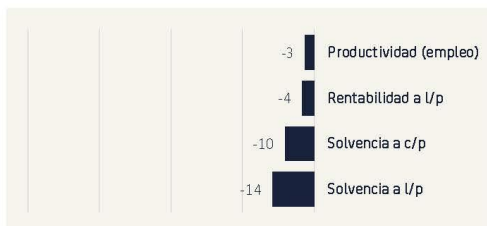


ASPECTOS A MEJORAR

En este apartado se identifican los indicadores de la empresa que están por debajo del promedio del sector y del promedio de las empresas modestas.

Diferencias de posición en el ranking de competitividad

- Aspectos por los que está por debajo de la media del sector
- Aspectos por los que está por debajo de la media de las empresas modestas



Informe generado por el Observatorio GECE en fecha dd/mm/aaaa, de carácter estrictamente privado y confidencial. Uso exclusivo para la empresa Empresa Ficticia

4. Metodología

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.

5. Directorio de indicadores

Los indicadores utilizados para calcular la posición en el ranking de competitividad son los siguientes:

1. Rentabilidad a corto plazo: Resultados antes de impuestos/Activo total.
2. Rentabilidad a largo plazo: Reservas/Activo total.
3. Solvencia a corto plazo: (Activo circulante - Pasivo circulante)/Activo total.
4. Solvencia a largo plazo: Fondos propios/Pasivo exigible total.
5. Capacidad de generar liquidez: (Resultado del ejercicio + Depreciación)/Activo total.
6. Productividad (activos): EBIT/Activo total.
7. Productividad (empleo): Valor Añadido/Empleo.

6. Advertencias

Informe generado a partir de la información depositada en el Registro Mercantil. La inexactitud de algún dato puede alterar los resultados mostrados en este análisis. La empresa debe comprobar si existen discrepancias con la información que figura en sus propios registros.

7. Contacto

Para más información: info@observatoriogece.es

► Glosario de términos

Accionista principal

Aquel accionista cuyo porcentaje directo (no total) de participación es el mayor entre las participaciones conocidas en el accionariado de una empresa.

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 du-

dosas 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.

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).

Empresas con accionistas dominantes

Aquellas sociedades con un indicador de independencia C y D (véase Indicador de Independencia).

Empresas sin accionistas dominantes

Aquellas empresas catalogadas en SABI con un indicador de independencia A o B (véase Indicador de Independencia).

Empresas por niveles de competitividad

Empresas clasificadas en función del nivel de competitividad (véase apartado 'Clasificación de empresas por niveles de competitividad').

Indicador de Independencia

La base de datos SABI define un indicador de independencia para expresar el grado de independencia de una empresa en relación a sus accionistas. Incluye:

- Indicador de independencia A, sociedades son de ningún accionista posee más del 25% de propiedad directa o total.
- Indicador de independencia 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%.
- Indicador de independencia C, sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%
- Indicador de independencia D, sociedades con un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50%.
- Indicador de independencia U, sociedades no incluidas en el indicador de independencia A, B, C o D.

Tipología de accionistas

A las entidades que mantienen un vínculo (accionistas o participadas) con otras sociedades SABI les asigna un "tipo" de acuerdo en la siguiente clasificación:

- Banco/ Empresas financieras
- Seguros
- Empresa industrial
- Mutuas/Fondos de pensiones
- Fundaciones/Institutos de investigación

- Autoridades públicas/Estados/Gobiernos
- Una o más personas físicas o familias
- Empleados/Administradores/Directores
- Propiedad privada
- Empresas de Capital Privado
- Público (empresas que cotizan en bolsa)
- Accionistas privados no identificados, agregados
- Otros accionistas no identificados, agregados
- Fondos de cobertura.

Tipos de órganos de gobierno

SABI establece cuatro tipos de órganos de gobierno de una empresa: Administrador único; Consejo de Administración; Consejo Rector; Otros.

Referencias

- Instituto de la Empresa Familiar (2015). *La Empresa Familiar en España*.
- 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. Informe GECE 01/18: Examen del estado de la competitividad de las empresas valencianas.



OBSERVATORIO **GECE**

Ivie

Bankia

Más información: info@observatoriergece.es