

**Estudi de supervivència empresarial a Catalunya del 2006-2013:
empresa familiar versus no familiar**

**Pilar Marquès
Gemma Renart
Alexandra Simon
Àngels Xabadia**

**Càtedra Cambra de l'Empresa Familiar
Universitat de Girona**



**Cambra de Comerç
de Girona
Antena UdG**



UNIÓ EUROPEA
Fons Social Europeu
Inverteix en el teu futur

1. Introducció

1.1. Justificació

La situació econòmica actual ha causat canvis importants que afecten els ingressos, els costos i els beneficis de les empreses, fet que suposa molts reptes a l'activitat econòmica i causa una elevada mortalitat empresarial. Les empreses són la font principal de creació de valor afegit en les economies de mercat i elles són les que permeten la distribució de la riquesa cap a la resta de la societat, incloent el sector públic. Aquest rol fonamental de les empreses justifica la importància de mesurar i entendre la seva supervivència i mortalitat.

Aquest estudi té l'objectiu d'avaluar la supervivència empresarial a Catalunya i analitzar els factors que la determinen, principalment mitjançant indicadors econòmics i financers de les empreses. Addicionalment es consideren altres aspectes de diferent naturalesa que poden ser rellevants, com el caràcter familiar o no familiar de l'empresa i el sector on aquesta opera.

El motiu per considerar la naturalesa familiar de les empreses es justifica per la rellevància de les empreses familiars, a Catalunya i arreu del món. S'estima que les empreses familiars produeixen entre el 70% i el 90% del Producte Nacional Brut del món (Alderson, 2011; Kenneth et al., 2012) i fan una contribució notable a la creació de riquesa i la generació d'ocupació (Gómez-Mejía et al., 2007). Quant a nombre, s'estima que les empreses familiars representen entre el 65% i el 90% de les empreses en el món (Arregle et al., 2007). A Espanya, l'Instituto de la Empresa Familiar (IEF) estima que el 80% de les empreses són de control familiar i generen el 70% de l'ocupació privada (IEF, 2014). A nivell de Catalunya, Callado i altres (2008) troben que les empreses familiars són prop del 69% del total d'empreses estudiades, sense considerar les microempreses, i representen el 53% del volum de vendes. En la mateixa línia, Guinjoan i altres (2004) troben prop del 66% de proporció d'empreses familiars entre les empreses de dimensió mitjana i gran.

A part de la seva predominància numèrica, les empreses familiars tenen unes característiques i contextos de propietat i gestió específics que les distingeixen de les no familiars (Chrisman et al., 2005), i que poden contribuir de forma diferencial a la supervivència empresarial. En concret, es troba que les empreses familiars acostumen a tenir diferències en diverses característiques, com en els seus objectius (Lee i Rogoff, 1996), dimensió i estructura financera (Romano et al., 2000), estratègia i estructura internacional (Tsang, 2002 i Zahra, 2003), govern corporatiu (Randøy i Goel, 2003) o comportament emprenedor (Naldi et al., 2007). Aquestes variables poden influir en els resultats de les empreses i en la tolerància d'aquestes a les situacions econòmiques adverses, com les que s'estan produint des de l'inici de la crisi econòmica. Per aquest motiu és interessant mesurar i comparar la supervivència d'empreses familiars i no familiars.

1.2. Objectius de l'estudi

D'acord amb la justificació anterior, l'objectiu d'aquest treball és mesurar la supervivència i mortalitat empresarial a Catalunya en base a una mostra d'empreses representativa i estudiar els determinants o factors associats a la mortalitat relatius a la naturalesa familiar o no familiar de l'empresa, la dimensió, el sector, la província, l'antiguitat, les característiques econòmiques

i financeres de les empreses i les estratègies preses en els primers anys de crisi. L'estudi també analitzarà el comportament al llarg del temps de les empreses supervivents, amb la finalitat d'observar quines han estat les decisions o tendències predominants en les empreses que han sobreviscut.

Totes aquestes anàlisis han de permetre treure conclusions sobre els factors determinants de la supervivència o de la mortalitat empresarial.

2. Supervivència empresarial

2.1. El concepte de supervivència empresarial

La definició de supervivència empresarial es sol realitzar en contraposició a la mortalitat empresarial, és a dir, amb el cessament d'activitat d'una empresa. El cessament d'activitat pot ser deguda a diversos motius, que es poden classificar en dos tipus: els voluntaris i els forçats legalment. Dins els voluntaris hi haurà el cessament d'activitat per decisió dels propietaris, fet que suposa una desinversió empresarial, sigui per insatisfacció amb els resultats obtinguts, per voluntat d'invertir en altres sectors o per voluntat d'obtenir liquiditat. En el cas que la desinversió es fés sense afectar l'activitat empresarial, per exemple, un canvi de propietat, no es consideraria baixa empresarial sinó sortida d'empresaris.

Quant als motius de força legal, hi haurà les fallides condicionades per processos d'insolvència, per exemple com a resultat de concursos de creditors que acaben amb liquidació de la societat.

2.2. Supervivència i recursos i capacitats

Dins el camp de la direcció estratègica hi ha una visió molt defensada sobre la contribució dels recursos i capacitats individuals de les empreses en els seus resultats i supervivència (Coad et al., 2013), dins el que s'anomena la visió de recursos i capacitats (Resource Based View, en anglès). Els recursos són actius en un sentit ampli a disposició de l'empresa i les capacitats són el saber fer de les empreses utilitzant els seus recursos, com poden ser els processos, know how, habilitats, etc. Aquest enfocament defensa que les empreses amb més o millors recursos i capacitats són capaces d'obtenir un resultat superior a la resta d'empreses del mateix sector, és a dir, que els competidors. Així mateix, aquest avantatge no només és temporal sinó que pot ser relativament durador si l'empresa té la capacitat dinàmica d'anar desenvolupant els seus recursos i capacitats d'una forma adequada a l'entorn competitiu (Hitt et al., 2001).

Segons l'enfocament de recursos i capacitats, sovint s'argumenta que les empreses grans tenen més probabilitat de supervivència per la seva pròpia dimensió. Per exemple, Coad i altres (2013) assenyalen que encara que les empreses grans tinguin períodes de pèrdues, el seu estoc de recursos no s'esgotarà fàcilment i això els permetrà sobreviure més que empreses

de menor dimensió. Aquest mateix estudi també analitza la influència de característiques de la fundació de l'empresa en les taxes de supervivència i argumenta que empreses que comencen amb més dimensió reuneixen un estoc de recursos, capacitats, actius i capital social que poden utilitzar per a protegir-se de condicions adverses (Geroski et al., 2010).

Múltiples estudis busquen els determinants de la supervivència en característiques financeres de les empreses. Per exemple, es poden destacar els estudis de Yin i Mclean (2001) i Beynon i Peel (2001) que utilitzen dades financeres per explicar el fracàs empresarial. Inclouen variables com la rendibilitat, els marges de beneficis, l'eficiència, l'endeutament, la liquiditat i la productivitat.

També es destaca la necessitat de distingir entre sectors quan s'estima la supervivència o la mortalitat (Platt i Platt, 1991). Per exemple, un estudi recent amb empreses industrials i del sector de la construcció (Gill i Giner, 2013) confirma la importància del sector en la supervivència, a més de variables financeres, creixement i edat de l'empresa.

Alguns estudis opten per incloure variables de tipus no financer per explicar la supervivència o la mortalitat empresarial. Per exemple, Headd (2003) considera que la supervivència està influïda per característiques de les empreses i també dels empresaris i proposa variables explicatives com les barreres d'entrada al sector, la localització, i característiques dels fundadors com les seves expectatives, els motius per emprendre, educació, experiència prèvia, finançament disponible, el gènere, la raça, etc. L'estudi troba que les empreses i emprenedors amb més recursos tenen més probabilitat de supervivència. Altres treballs troben que les empreses amb retard en el dipòsit dels comptes anuals, que són més joves, que han canviat els auditors i que no han estat auditades per una de les grans empreses d'auditoria, tenen més probabilitat de fracassar (Beynon i Peel, 2001).

3. Supervivència empresarial i empresa familiar

Dins el camp d'estudi de l'empresa familiar es considera que un dels determinants del comportament diferencial de les empreses familiars respecte les no familiars és el que s'anomena *stewardship*. Aquest identifica la major predisposició dels directius d'empreses familiars, en especial si són membres de la família propietària, a tenir un millor govern de l'empresa, en el sentit de perseguir més fidelment el bon funcionament de l'empresa.

La visió anterior ha estat àmpliament reconeguda i ha servit de base de molts estudis d'empresa familiar (Miller i Le Breton-Miller, 2003; 2005; Arregle et al., 2007). Segons un dels treballs seminals, Davis i altres (1997), l'actitud d'*steward* defineix situacions en què els directius o treballadors no estan només motivats pels seus objectius individuals sinó per uns objectius alineats amb l'organització, com ara les vendes, el creixement, la rendibilitat, la innovació, l'expansió internacional i la reputació de l'empresa. Per tant, un comportament de més *stewardship* genera una major expectativa de resultats i de supervivència (Miller i Le Breton-Miller, 2007). Segons aquest enfocament, això es dona per uns factors psicològics, com la motivació, la identificació i la forma de definició del poder a l'organització. A banda, també

hi ha uns motius situacionals de l'organització com la filosofia directiva, la cultura organitzativa i la distància respecte al poder. En l'empresa familiar, es donen millors condicions perquè aquests factors siguin més favorables i per tant, perquè els objectius de directius i treballadors estiguin més alineats amb els de l'organització. Això implicarà que predominin valors com la identificació amb l'empresa, el col·lectivisme i el compromís (Simon et al., 2012) i que es doni també un comportament més responsable (Marquès et al., 2014).

Respecte a si les empreses familiars tenen una supervivència o mortalitat diferent de les empreses no familiars, els resultats són diversos i es troben arguments en els dos sentits. Quan es troba una supervivència superior de les empreses familiars, això s'interpreta com el resultat d'una gestió més efectiva pel fet de ser familiar (Wilson et al., 2013) per arguments com ara: la capacitat de reducció de costos, l'orientació a llarg termini, la consistència del sistema de valors, la interconnexió entre família i empresa, i el baix endeutament (Allouche et al., 2008).

També s'assenyala que els objectius orientats a la família fan que les empreses familiars tinguin més supervivència que les no familiars (Wilson et al., 2013) com: la preservació de la cohesió familiar i del valor sòcioemocional de l'empresa (Chrisman et al., 2003; Gomez-Mejia et al., 2007); la protecció de la reputació familiar (Berrone et al., 2012); donar feina als membres familiars (Kellermanns et al., 2008); els objectius a llarg termini i l'alineació d'objectius als de l'empresa (Miller i Le Breton-Miller, 2006; 2007); la construcció de relacions a llarg termini amb els grups d'interès (Aragón et al., 2008); i la intenció de transferir l'empresa a les següents generacions (Miller i Le Breton-Miller, 2003; 2006; 2007).

Aprofundint en l'enfocament de recursos i capacitats també es defensa que les empreses familiars poden tenir una eficiència superior per la transferència de recursos de la família a l'empresa, principalment de capital social (Habbershon and Williams, 1999).

En sentit contrari, també hi ha arguments sobre la dificultat superior de les empreses familiars per sobreviure. Per exemple, Schulze i altres (2003) assenyalen que els conflictes poden ser superiors en les empreses familiars, a causa de la dispersió del capital entre membres de la família, la rivalitat entre germans i els conflictes d'identitat. Altres aspectes negatius són l'altruisme cap a membres de la família, els possibles aspectes negatius del capital social, el baix nivell de riscos assumits i el baix nivell de R+D, que poden afectar a la supervivència (Wilson et al., 2013).

Un últim aspecte que no es pot oblidar en les empreses familiars és el relatiu a la supervivència al llarg de generacions, en el sentit de si l'empresa es manté com a empresa familiar (Colli, 2012). La major part de la literatura empírica es centra en la permanència com a empresa familiar i no en la viabilitat de l'empresa en ella mateixa (Wilson et al., 2013).

4. Metodologia

4.1. Selecció de les dades

Per a la identificació i quantificació de les empreses familiars catalanes, es va utilitzar la definició oficial acordada pel Family Business Network i el Grup Europeu d'Empreses Familiars. Aquesta delimitació es dona en funció dels drets polítics (lligats a la propietat de les accions) i també en funció de la implicació familiar en el govern i la direcció de l'empresa i és la següent:

“S’entén com a empresa familiar aquella empresa que pertany d’una manera continuada en el temps a persones d’un cercle familiar i que és governada o dirigida per un o més dels membres d’aquest cercle. És a dir, quan es compleixen a la vegada les dues característiques següents:

La majoria del capital, amb els seus corresponents drets de vot, pertany a persones del mateix cercle familiar, de manera que governen els destins de l’empresa.¹

El govern de l’empresa o la direcció està en mans de familiars, que són els qui prenen les decisions més importants.”

Amb l’objectiu d’identificar les empreses familiars es va utilitzar la base de dades SABI, gestionada per l’empresa Bureau Van Dijk. Aquesta conté informació econòmica, financera i de gestió de més d’un milió d’empreses espanyoles, prop de 250 mil de les quals són catalanes, a data de l’estudi.

La població de referència sobre la que s’ha dut a terme l’estudi són les empreses catalanes petites, mitjanes i grans, que es trobaven en situació activa l’any 2007. No es consideren, però, les microempreses. Aquestes últimes són les que, segons els paràmetres estàndards europeus, ocupen a menys de 10 treballadors i tenen un volum anual de negocis o una xifra total d’actius inferior o igual als 2 milions d’euros. Tot i la rellevància de les microempreses en el nostre territori, doncs aquestes representaven aproximadament el 92,5% de les empreses catalanes l’any 2006 (PIMEC, 2008), no s’han inclòs en l’anàlisi per dos motius diferenciats. La causa principal de la seva exclusió és el fet que la cobertura de la base de dades SABI per aquest tipus d’empreses és insuficient, ja que només es nodreix dels comptes que les empreses dipositen al registre mercantil, i per tant, no inclou dades sobre empreses amb condició jurídica de persona física (aquestes últimes suposen més de la meitat de les microempreses). A banda, la pràctica totalitat de les microempreses catalanes són familiars, i per tant, seria difícil fer una comparació familiar – no familiar amb garanties estadístiques. Així doncs, la població objecte del treball són les 40.184 empreses de la base de dades SABI que l’any 2007 complien les característiques descrites. De totes maneres, per a l’anàlisi, es consideraran les dades de les empreses a partir de l’any 2006, donada la disponibilitat de dades i la conveniència d’estudiar característiques inicials abans del canvi de cicle econòmic.

Segons la província on estan ubicades, aquestes es distribueixen de la manera següent:

Taula 1. Població de referència segons província

¹ A les empreses que cotitzen a borsa se’ls aplica la definició d’empresa familiar si la persona que va fundar o adquirir la companyia o els seus familiars o descendents posseeixen un mínim del 25% dels drets de vot a que dona lloc el capital social, ja que es considera que amb aquest percentatge la família posseeix una influència significativa sobre aspectes fonamentals del govern de l’empresa.

Província	Nº Empreses	Percentatge
Barcelona	30.973	77,08
Girona	3.919	9,75
Lleida	2.133	5,31
Tarragona	3.159	7,85
Total	40.184	100,00

De l'univers d'empreses descrit a la Taula 1, es va escollir una mostra aleatòria de 900 empreses seguint una estratificació no proporcional per províncies. La mostra obtinguda suposa acceptar un error màxim de predicció pel conjunt de la mostra d'un 5,3% treballant amb el criteri de màxima indeterminació per a proporcions i amb una confiança del 95%. A continuació es va procedir a classificar-les com a familiars o no familiars mitjançant una enquesta telefònica. En l'estudi de camp, algunes de les empreses no van poder ser delimitades com a familiars o no familiars, fet pel qual es van eliminar de l'estudi. La distribució definitiva de la mostra sobre la que s'ha realitzat l'estudi és la que figura a la Taula 2.

4.2 Descripció de la mostra

La mostra de l'estudi es compon de 629 empreses amb seu legal a Catalunya, repartides en les quatre províncies tal com es presenta a la Taula 2, essent familiars el 66,9% de la mostra, amb la màxima presència d'empreses familiars a la província de Lleida (79,6%) i la mínima a la de Barcelona (64,9%). Les empreses amb més volum, tant en termes de treballadors, volum d'actius o ingressos, es troben a Barcelona i les més petites a Girona, tot i que les diferències no són estadísticament significatives degut a la diversitat d'empreses dins de cada província.

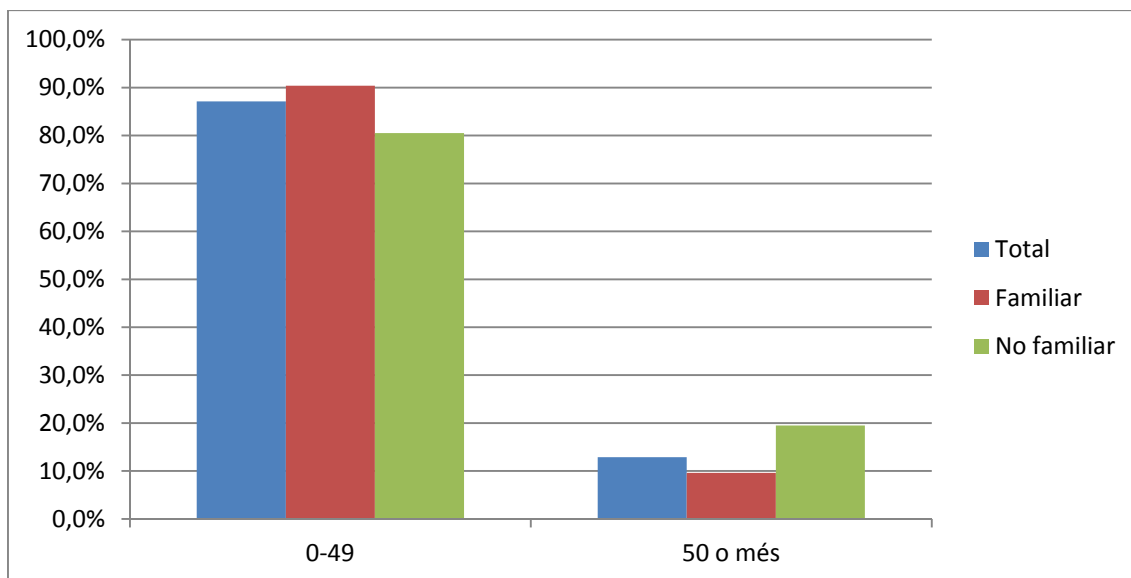
Taula 2. Descripció bàsica de la mostra d'empreses

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
Nombre d'empreses	208	163	137	121	629
Treballadors*	54,4	26,3	35,9	34,3	50,6
Total Actiu (milers d'Euros)*	10419,4	3339,8	7454,2	6040,8	9909,6
Ingressos d'explotació (milers d'Euros)*	9049,6	4111,8	6552,8	5520,5	8430,6
Familiars (%)	64,9%	74,2%	79,6%	69,4%	66,9%

*Mitjana de la mostra.

Per nombre de treballadors, la composició de la mostra es representa en el Gràfic 1, que destaca la predominància de l'empresa petita, és a dir de fins a 49 treballadors. Pel què fa a la naturalesa familiar, les diferències són significatives: l'empresa familiar té més proporció d'empreses petites que la no familiar.

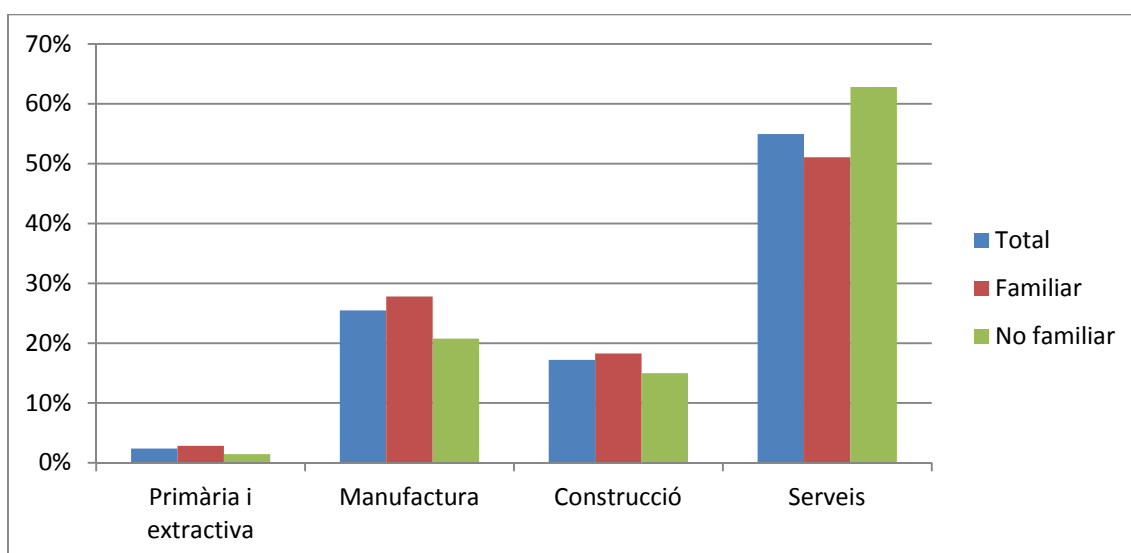
Gràfic 1. Composició de la mostra per nombre de treballadors 2006



Pel què fa a la forma jurídica, la majoria d'empreses són societats limitades (67,6%), amb proporcions semblants pel cas d'empreses familiars i no familiars.

Respecte a la distribució de les empreses de la mostra per sectors, el Gràfic 2 revela que el sector predominant a la mostra és el sector serveis. Les diferències entre empresa familiar i no familiar són significatives i indiquen que les empreses familiars es troben en més proporció en la indústria manufacturera i en menor proporció en la de serveis.

Gràfic 2. Composició de la mostra per sectors 2006

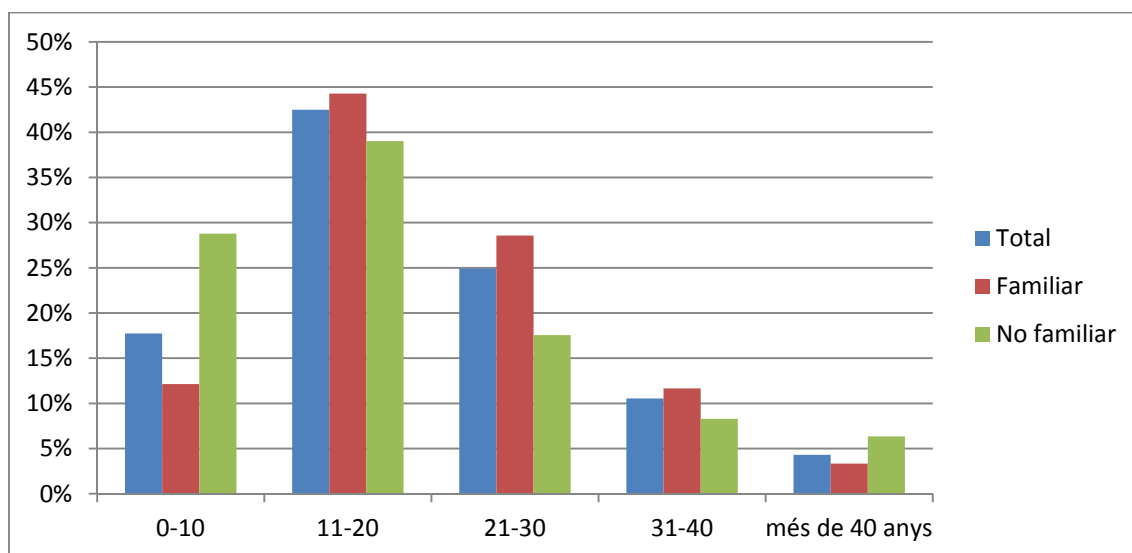


El Gràfic 3 representa l'antiguitat de les empreses de la mostra en funció de la data de constitució de la societat. La major part d'empreses tenen una antiguitat legal d'entre 11 i 20 anys, seguides de les de 21 a 30 anys. Per naturalesa familiar hi ha diferències significatives en

el sentit que les empreses no familiars són joves (fins a 10 anys) en més percentatge que les familiars, i en canvi les familiars són en major proporció més madures, principalment entre 21 i 30 anys.

Cal dir que la constitució legal de la societat no es pot interpretar com la data de creació de l'empresa perquè l'activitat empresarial podria existir anteriorment sense forma societària, per exemple en forma de treball autònom.

Gràfic 3. Composició de la mostra per antiguitat (segons data de constitució de la societat)



5. Resultats: Anàlisi de la supervivència

A continuació s'analitza la supervivència i mortalitat de les empreses en funció de diversos factors com són la seva naturalesa familiar o no familiar, la dimensió, el sector on operen, la província on tenen la seu, l'edat i les característiques econòmiques i financeres de les empreses a l'inici del període d'estudi, és a dir, abans del començament de la crisi. També s'estudia l'efecte sobre la supervivència de les estratègies preses els primers anys de la crisi, és a dir, dels canvis fets durant els primer anys en què les empreses s'enfronten a la nova situació.

5.1. Qualificació de supervivència

Tal com s'ha explicat anteriorment la mostra es forma d'empreses que l'any 2007 eren actives a la base de dades. Pel que fa a supervivents, s'hi defineixen aquelles empreses que apareixen com a actives en la base de dades SABI a desembre de 2013 i que havien presentat els comptes anuals en algun dels últims 4 anys disponibles a la base de dades, és a dir, que tinguessin comptes anuals algun dels anys 2008, 2009, 2010 o 2011. D'aquesta manera, una empresa que els darrers 4 anys no hagi presentat els comptes anuals, es considera que presenta seriosos dubtes de la seva activitat. A les empreses supervivents també ens hi referirem com a actives. Per contra, les empreses no supervivents ens hi referirem també com a no actives, incloent els diferents possibles estats, tal com mostra la Taula 3, que són: tancament de full registral, concurs de creditors, dissolució, extinció, illocalitzable, inactiva i el que nosaltres hem anomenat incidència, que és el cas de no disposició d'informació durant els 4 darrers anys (2008-2011). La decisió de classificar els esmentats estats de les empreses com a no actius s'ha

fet comprovant que aquests estats s'han mantingut o han portat a l'extinció de l'empresa i que no existien transicions d'aquests estats cap a l'estat d'empresa activa durant el període d'estudi.

La Taula 3 presenta el nombre d'empreses no actives que visualitza com la major part dels casos de mortalitat són per extinció, seguits de la dissolució i el concurs de creditors.

Taula 3. Distribució de l'estat de les empreses no actives (no supervivents)

	Nombre de casos	%
Tancament de full registral	1	1,6 %
Concurs de creditors	17	17,3 %
Dissolució	28	28,4 %
Extinció	42	43,3 %
Il.localitzable	2	1,9 %
Inactiva	1	1,5 %
Incidència	6	5,9 %
Total	97	100 %

A continuació es realitzaran les anàlisis sobre la supervivència i la mortalitat segons diferents possibles determinants o contingències, com són el seu caràcter d'empresa familiar o no, la seva dimensió, el sector econòmic, la província de l'empresa, l'edat de l'empresa i les característiques econòmiques i financeres.

5.2. Supervivència per naturalesa familiar

La mortalitat d'empreses de la mostra del 2006 al 2013 és del 15,4% en total, com a resultat d'una mortalitat de les empreses no familiars del 18,8% i del 13,8% de les no familiars, tal com es mostra a la Taula 4. La diferència entre aquestes mostres és significativa² pel que es pot afirmar que la supervivència de les empreses familiars és superior a la de les empreses no familiars. Això fa que el percentatge d'empreses familiars augmenti en més d'un punt en el grup d'empreses actives el 2013.

Taula 4. Supervivència segons naturalesa familiar 2006-2013

	Empreses actives a 2006	%	Empreses actives a 2013	%	Nombre de baixes	% Reducció
Empreses familiars	421	66,93%	362	68,23%	58	13,78%

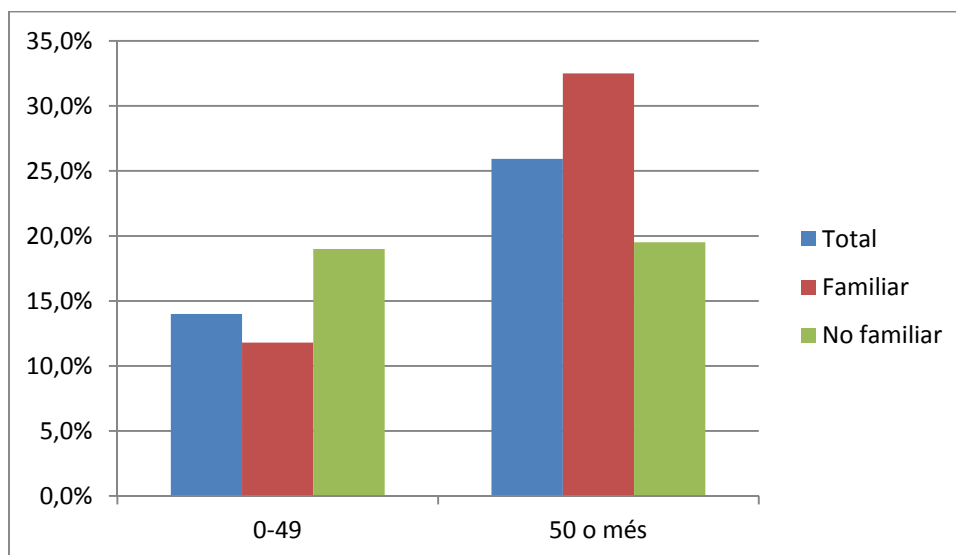
² Significació al 90% de confiança segons la prova V de Cramer.

Empreses no familiars	208	33,07%	169	31,77%	39	18,75%
Total empreses	629	100,00%	531	100,00%	97	15,42%

5.3. Supervivència per dimensió

Mesurant la dimensió de les empreses amb el nombre de treballadors, el Gràfic 4 presenta el percentatge de mortalitat empresarial en funció de la dimensió. S'observa clarament que les empreses més petites tenen una mortalitat inferior; relació estadísticament significativa pel total d'empreses i per les empreses familiars, però no per les no familiars³. Per tant, observant el Gràfic 4 es pot afirmar que la inferior mortalitat de les empreses familiars respecte a les no familiars es troba principalment en el comportament de les petites empreses familiars, perquè les grans familiars presenten més mortalitat.

Gràfic 4. Mortalitat per dimensió del 2006 al 2013 (nombre de treballadors)



5.4. Supervivència per sector econòmic

La mortalitat en funció del sector es representa en el Gràfic 5 en base a les dades de la Taula 5. Es visualitza pel total d'empreses una mortalitat lleugerament superior en la construcció (del 22%) seguida per la de la indústria primària i extractiva (20%). Les empreses manufactureres tenen una mortalitat del 18,6% i les més resistents són les de serveis amb menys d'un 12% de mortalitat, gairebé la meitat que el nivell de la construcció.

Introduint el caràcter familiar, s'observa en el Gràfic 5 que el valor màxim de mortalitat és per les empreses no familiars de manufactura, que arriba fins al 37%, triplicant la mortalitat de les empreses familiars del mateix sector. Aquest fet revela un comportament diferencial de les

³ Significació al 95% de confiança segons la prova V de Cramer.

empreses familiars, fins i tot, dins el mateix sector. També es troben diferències en la indústria primària i extractiva on l'empresa familiar té un 25% de mortalitat i la no familiar un 0%, però el nombre de casos d'aquest sector és reduït, només hi ha 15 empreses, i per tant té molt poc pes en la mostra total.

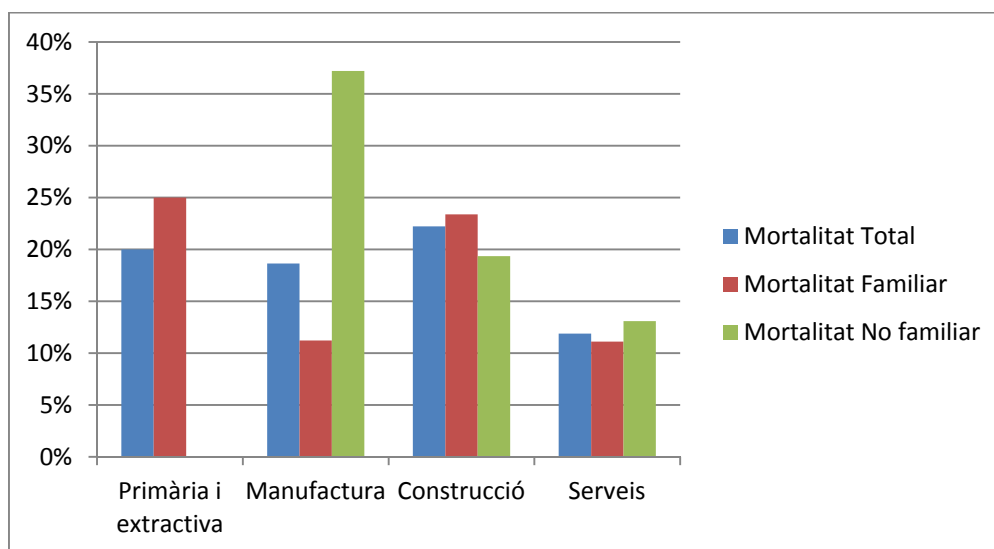
Els nivells més baixos de mortalitat els té el sector serveis, que presenta unes xifres molt semblants per empreses familiars i no familiars. En el sector de la construcció, la mortalitat de les familiars és lleugerament superior a la de les no familiars.

Respecte a la significació de les diferències de mortalitat presentades, es pot dir que tant a nivell total d'empreses, a nivell d'empresa familiar i a nivell d'empresa no familiar, les diferències són altament significatives⁴. Aquest fet permet concloure que el sector ha estat una variable determinant de la mortalitat.

Taula 5. Mortalitat per sectors del 2006 al 2013

	Nombre empreses 2006	Mortalitat Total	Mortalitat Familiar	Mortalitat No familiar
Primària i extractiva	15	20,00%	25,00%	0,00%
Manufactura	161	18,63%	11,21%	37,21%
Construcció	108	22,22%	23,38%	19,35%
Serveis	345	11,88%	11,11%	13,08%

Gràfic 5. Mortalitat per sectors del 2006 al 2013



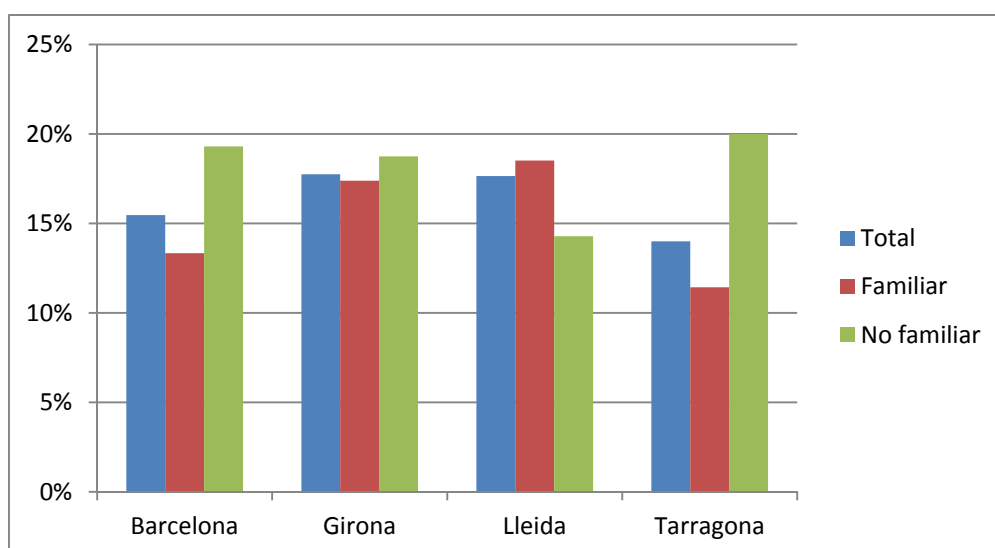
Aquestes dades permeten concloure que la supervivència superior de l'empresa familiar s'explica principalment per una mortalitat molt inferior en la indústria manufacturera (menys d'un terç de la de l'empresa no familiar) i una mortalitat inferior en gairebé dos punts en el sector serveis, que és el més representat a la mostra.

⁴ Significació al 95% de confiança segons la prova V de Cramer.

5.5. Supervivència per província

El Gràfic 6 representa la mortalitat de les empreses de la mostra per províncies, en termes totals i distingint les familiars de les no familiars. S'observen diferències entre províncies, essent Tarragona la que té la xifra més baixa de mortalitat, causada per la baixa mortalitat de les empreses familiars. Girona i Lleida presenten la mortalitat més alta, però encara que es puguin observar aquestes diferències a la mostra, estadísticament no són prou robustes com per ser significatives ni a nivell total, ni per les empreses familiars, ni per les no familiars. Per tant, l'evidència no demostra que la localització en una o altra província es pugui associar a una supervivència diferent.

Gràfic 6. Mortalitat per província del 2006 al 2013



5.6. Supervivència per antiguitat

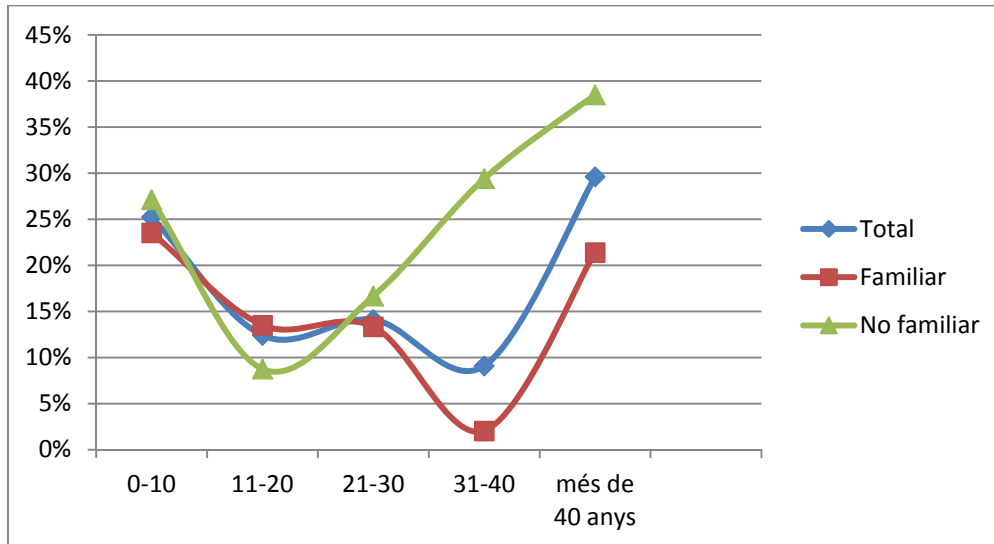
La relació entre l'antiguitat de l'empresa, en funció de la data de constitució legal, i la supervivència presenta diferències estadísticament significatives entre grups d'antiguitat⁵, la qual cosa vol dir que hi ha comportaments diferents de mortalitat entre grups. L'observació de les línies del Gràfic 7 presenta unes tendències diferents per les empreses familiars i no familiars. Per les empreses no familiars, es dibuixa una clara forma en "U" que es forma amb una mortalitat elevada de les empreses joves (de fins a 9 anys) que després disminueix de manera important pel següent interval però que és creixent d'una forma sistemàtica pels tres intervals següents. En canvi, per les empreses familiars, malgrat que tenen una mortalitat semblant per les empreses joves i també experimenten un descens de la mortalitat pel següent interval, la mortalitat no experimenta una tendència sistemàticament creixent sinó de

⁵ Significació al 95% de confiança segons la prova V de Cramer pel total i per les empreses no familiars i al 90% per les empreses familiars.

nivell molt semblant en dos dels intervals (20-29 i 40-49) i menor en l'interval 30-39. Per tant, es veu que la mortalitat per les empreses familiars està menys relacionada amb l'edat legal, a part de ser inferior en tots els intervals excepte el segon.

El Gràfic 7 també permet veure que les empreses familiars presenten una mortalitat inferior en quatre de cinc intervals d'edat. Cal destacar, però, que l'interval on tenen més mortalitat és on es troben la gran majoria de les empreses de la mostra.

Gràfic 7. Mortalitat per antiguitat del 2006 al 2013



El Gràfic 7 és un exemple del comportament diferenciat d'empreses familiars i no familiars, que permet veure unes trajectòries més interpretables si s'estudien per separat que si s'estudien conjuntament. La trajectòria de mortalitat de les empreses no familiars indica que després de l'alta mortalitat de l'etapa d'emprenedoria, que és com podem qualificar l'estadi de les empreses que tenen menys de 10 anys, la mortalitat disminueix dràsticament. En canvi, amb el pas del temps les empreses no familiars amb més antiguitat tendeixen a cessar l'activitat amb més freqüència que les familiars. La major resistència de les empreses familiars en edats madures es podria vincular a un dels elements que es sol considerar en la definició d'empresa familiar que és la intenció de que l'empresa perduri al llarg de generacions. Una empresa familiar constituïda fa més de 30 anys és probable que compti ja amb successors formats i potser integrats en la gestió, govern o propietat de l'empresa. La possible successió pot representar nova energia per a reinventar i fer resistir l'empresa. En canvi, aquesta lògica no es pot aplicar a una empresa no familiar. En empreses familiars per sobre dels 40 anys la mortalitat torna a augmentar i es situa a nivells elevats, encara que la no familiar té una mortalitat gairebé doble en aquest interval.

5.7. Determinants econòmics i financers de la supervivència

Per tal d'analitzar els determinants de la supervivència de les empreses s'han estudiat les seves característiques econòmiques i financeres en el moment d'inici de l'estudi, que es situa al 2006, és a dir, abans de l'inici de la crisi econòmica, quan totes les empreses de la mostra eren actives. L'objectiu d'aquesta anàlisi és testejar si les empreses que han sobreviscut tenen algunes característiques diferents de les que han deixat de ser actives. Aquestes característiques es podran entendre com determinants de la supervivència. La lògica d'aquesta anàlisi és assumir que determinades característiques de les empreses abans de la crisi han pogut determinar que algunes estessin més ben preparades per a sobreviure que d'altres.

En concret, s'ha realitzat una anàlisi de la variància de les empreses actives i les empreses no actives, que analitza la distribució de cadascuna de les variables econòmiques i financeres de l'any 2006. Per tal de determinar si les diferències trobades són prou fortes per a considerar-se explicatives, es realitza un test T sobre igualtat de mitjanes. Les properes seccions presenten aquests resultats, destacant els que són estadísticament significatius, i l'Annex 1 presenta la totalitat de dades calculades.

Composició del balanç

De l'anàlisi de les magnituds del balanç, les variables estadísticament diferents entre empreses que sobreviuen (actives) i les que no (no actives) es presenten a la Taula 6. En termes globals, les empreses que sobreviuen tenien el 2006 una mitjana superior d'immobilitzat, d'existències i de deutes financers. Cal dir que això es deu a les característiques de les empreses no familiars, que són les que presenten més diferències significatives entre empreses actives i no actives. En concret, les empreses supervivents no familiars tenien l'any 2006 gairebé el triple de volum d'actius que les no actives. Respecte a les submasses patrimonials, són significatius els volums superiors d'immobilitat total, del material, les existències i altres actius corrents, així com de passiu fix, creditors a llarg termini i deutes financers a curt termini.

Taula 6. Magnituds del balanç a 2006 (mitjanes en milions d'Euros)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Immobilitzat	4224,06*	1921,01*	1506,05	1406,26	10076,33**	2682,01**
Immobilitzat immaterial	463,44	531,96	179,63*	464,19*	1064,34	632,69
immobilitzat material	2642,99	1160,93	826,39	677,23	6529,25**	1876,02**
Existències	1659,41*	746,09*	915,19	668,62	3243,79*	861,81*
Altres actius corrents	1770,69	556,03	647,81	439,59	4188,41*	728,15*
Total Actiu	9909,62	5508,89	4217,85	3794,88	22164,78*	8042,81*
Passiu fix	2916,11	1201,49	886,06	665,04	7229,01*	1988,70*
Creditors a ll.t.	2699,95	1115,14	763,03	661,73	6831,60*	1780,50*
Deutes financers c.t.	7444,58**	2294,81**	2346,03	2123,22	13956,64**	2533,99**

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Per tant, es comprova que el volum d'actius és important per a la supervivència de les empreses no familiars, però no ho és per a les familiars. Per les familiars, en canvi el volum

mesurat en termes de treballadors sí que té a veure amb la supervivència però en sentit negatiu, tal com mostra la Taula 7, les empreses supervivents eren el 2006 més petites que les no supervivents. Pel què fa a l'edat de l'empresa, les empreses familiars que han sobreviscut eren més antigues que les que no ho han fet. En canvi, l'edat no apareix com a estadísticament significativa per a les empreses no familiars.

Taula 7. Nombre de treballadors i edat de l'empresa

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Nombre de treballadors	50,58	40,93	24,66**	34,73**	106,40	50,08
Edat de l'empresa	20,53	19,02	21,23**	18,10**	18,99	20,36

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Pel què fa a l'estructura del balanç, és a dir, de la magnitud relativa de cada massa i submassa patrimonial respecte al total de l'actiu, la Taula 8 presenta les diferències entre les empreses actives i les no actives.

Taula 8. Composició del balanç (mitjanes en percentatge relatives al total d'actiu) 2006

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Immobilitzat immaterial %	6,89*	9,47*	6,87	9,80	6,94	8,99
Immobilitzat material %	22,07*	17,96*	22,72**	17,18**	20,67	19,12
Altres actius fixos %	04,61*	03,17*	4,41	4,05	5,05**	1,87**
Deutors %	33,15**	39,45**	31,73*	37,23*	36,19	42,75
Altres actius corrents %	17,86**	11,83**	17,95**	12,63**	17,64**	10,64**
Tresoreria %	16,68**	10,79**	17,02**	11,29**	15,95*	10,06*
Fons propis %	32,37	23,11	39,29**	25,77**	17,48	19,18
Capital %	8,61	11,07	8,15	6,00	9,58**	18,57**
Altres fons propis %	23,77**	12,03*	31,14**	19,77**	7,90	0,61
Altres passius fixos %	0,46*	1,63*	0,55	0,52	0,29*	2,98*
Provisions %	0,40*	1,63*	0,50	0,52	0,18**	2,98**
Passiu corrent %	47,84**	60,01**	43,92**	60,24**	56,30	59,66
Deutes financers %	12,48**	19,97**	13,01**	19,75**	11,82*	20,27*
Creditors comercials %	21,94**	30,24**	20,36**	29,08**	23,65	31,32
Altres passius corrents %	41,10	46,57	38,83*	48,93*	46,00	43,08

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

La Taula 8 indica que a nivell general, les empreses que continuen actives el 2013, tenien el 2006 una situació més reforçada en el sentit de disposar de més fons propis, tresoreria i actius corrents i menys deutors, passiu corrent i creditors comercials.

Composició del compte de pèrdues i guanys

Els conceptes del compte de pèrdues i guanys a l'any 2006 amb diferències significatives entre empreses actives i no actives a l'any 2013 es presenten en la Taula 9. En global, les empreses que continuen actives tenien de mitjana l'any 2006 resultats superiors (d'explotació, ordinari, de l'exercici, EBIT i EBITDA), en una proporció de gairebé quatre vegades el nivell de resultat de les empreses no actives. També pagaven més impostos, tenien més ingressos financers i despeses extraordinàries.

Per tant, les empreses que sobreviuen feien més resultats encara que no es comprova que facturessin significativament més (veure Annex 1 on es presenta la totalitat de mitjanes disponibles per al compte de pèrdues i guanys de 2006). De fet, en les empreses familiars les empreses supervivents de la mostra presentaven una mitjana de facturació el 2006 inferior a les no supervivents, encara que la diferència no és estadísticament significativa. Aquest resultat és coherent amb el resultat observat que són les empreses amb menys treballadors les que sobreviuen més.

Altra vegada, en les empreses no familiars s'observen la gran majoria de diferències significatives. Per tant, es confirma com les empreses no familiars que sobreviuen tenien el 2006 uns resultats clarament superiors a les empreses que no sobreviuen. La magnitud de la diferència és molt acusada, essent la mínima proporció de 2,5 vegades superior per les empreses actives respecte a les no actives, fet que es dona a la variable "valor agregat".

Taula 9. Magnituds del compte de pèrdues i guanys (mitjanes en milions d'Euros)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Resultat explotació	778,25**	221,36**	320,05	281,38	1764,81**	132,63**
Ingressos financers	48,05**	22,19**	33,01	18,38	80,64	27,73
Resultat financer	-120,68	-99,23	-26,92*	-67,88*	-323,93	-144,99
Result. ordinari a / imp.	658,69**	122,89**	293,32*	214,37	1445,36**	-12,36**
Impost de societats	199,93**	34,35**	100,82	65,19	413,31**	-11,24**
Resultat act. ordinàries	458,76**	88,54**	192,50	149,18	1032,06**	-1,12**
Despeses extraord.	95,18**	15,50**	24,01	15,23	250,63**	15,89**
Resultat de l'exercici	420,33**	107,89**	209,19	170,33	874,96**	15,58**
Despeses de personal	1459,04	1296,58	725,51*	1067,50*	3038,42	1635,24
Cash flow	686,77	293,31	317,91	316,23	1480,99**	259,43**
Valor agregat	2495,99	1744,71	1200,56	1534,07	5285,22*	2056,12*
EBIT	778,25**	221,36**	320,05	281,38	1764,81**	132,63**
EBITDA	1044,7**	406,78**	428,77	427,27	2370,85**	376,48**

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

En canvi, per les empreses familiars, tot i que les diferències són també en el sentit que les empreses que sobreviuen presenten millors resultats que les empreses que no sobreviuen, aquestes diferències no són estadísticament significatives.

Val la pena destacar els resultats rellevants per les empreses familiars referits a la Taula 9. En primer lloc, que les empreses que sobreviuen tenien un resultat financer menys negatiu, que podem interpretar com que tenien una situació financera més bona. Tenien, per tant, un millor equilibri entre ingressos i despeses financeres, sigui en termes absoluts per una composició millor entre actius i passius financers, o en termes relatius per una millor relació del rendiment i cost dels actius i passius, respectivament. L'altra única diferència significativa és la que s'observa en les despeses de personal, que per les empreses supervivents és inferior que per les no supervivents. Aquesta variable lliga perfectament amb què les empreses familiars supervivents tinguessin un nombre de treballadors significativament inferior, tal com hem vist en la secció anterior, encara que amb aquest nombre de persones i sous inferiors, no facturin significativament menys que les empreses més grans supervivents. Això fa pensar en una eficiència superior de les empreses familiars que sobreviuen.

Taula 10. Composició del compte de pèrdues i guanys 2006 (mitjanes en percentatge relatives a vendes)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Ingressos financers %	0,70**	0,24**	0,86	0,28	0,34**	0,18**
Despeses financeres %	1,70	2,31	1,83	1,52	1,43**	3,46**
Resultat financer %	-1,01	-2,07	-0,96	-1,24	-1,09**	-3,29**
Ingressos extraord. %	1,57**	0,66**	1,39	0,94	1,98**	0,33**
Despeses extraordin. %	0,52	0,35	0,36*	0,22*	0,89	0,54
Dotacions %	3,28	3,14	3,52*	2,49*	2,78	4,06
Despeses financeres i assimilades %	1,66	2,31	1,78	1,52	1,40**	3,46**
Impost societats %	2,01	1,44	2,02	1,89	2,00**	0,76**

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Pel que fa a la composició relativa del compte de pèrdues i guanys al 2006, posant en relació cada magnitud amb la xifra de vendes, les diferències significatives es troben a nivell general en els ingressos financers i extraordinaris superiors per a les empreses que sobreviuen que per a les que no ho fan. S'observa que hi ha més diferències significatives en les empreses no familiars i totes elles apunten a millors resultats financers tant per obtenir menys despeses i més ingressos, així com també més ingressos extraordinaris. En canvi, aquestes diferències no són significatives pel grup d'empreses familiars, en què sí que hi ha diferències en les despeses extraordinàries i les dotacions, que són superiors en ambdós casos per a les empreses que sobreviuen.

Indicadors de rendibilitat i altres ràtios

A nivell general del total d'empreses, familiars i no familiars, la dimensió de l'empresa en termes d'actius, facturació o treballadors no ha permès trobar diferències significatives en les característiques inicials entre les empreses supervivents i les no supervivents. Però examinant la naturalesa familiar, les empreses petites en nombre de treballadors han sobreviscut més en el cas d'empreses familiars i les grans en termes d'actius han sobreviscut més en el cas de les no familiars.

La reconciliació d'aquests resultats es pot trobar potser en l'anàlisi de ràtios, on es comparen els resultats en funció de diversos indicadors de volum. La taula següent presenta tots els indicadors disponibles entre empreses actives i no actives. En general, les empreses supervivents tenien el 2006 una rendibilitat superior, estadísticament significativa pel cas de la rendibilitat sobre el capital i l'econòmica. També es destaca una rotació d'estocs superior. Val la pena notar que no existeixen diferències significatives entre els nivells d'endeutament respecte al capital propi, però sí que hi ha diferències en relació a l'estructura de l'endeutament, definida com la relació entre el passiu líquid i el total passiu i capital propi: les empreses que sobreviuen - totes en general i les familiars – tenen proporcionalment més endeutament a curt termini.

Taula 11. Rendibilitats i altres ràtios a 2006 (mitjanes)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Rendibilitat capital (ROCE) (%)	20,96*	-5,04*	18,07	16,04	27,20*	-36,21*
Rendibilitat econòmica (%)	5,77*	0,71*	6,95**	2,70**	3,24	-2,23
Marge de benefici (%)	3,43	0,59	5,46**	2,22**	-0,95	-1,82
Rotació actius	7,48	9,25	4,30**	12,69**	14,33	4,16
Rotació estocs	138,89**	39,68**	147,64	38,67	117,84	41,36
Període cobrament (dies)	97,70	118,41	96,32	74,95	100,66**	182,65**
Ràtio circulant	1,80	1,27	1,84**	1,27**	1,71	1,29
Ràtio liquidesa	1,37	0,97	1,34**	0,94**	1,44	1,02
Ràtio liquidesa accionist.	72,02**	-32,40**	58,34**	8,37**	103,87*	-107,16*
Ràtio solvència (%)	32,37	23,11	39,29**	25,77**	17,48	19,18
Estructura endeutament	0,48**	0,60**	0,44**	0,60**	0,56	0,60

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

En aquest cas, existeixen més indicadors significatius per a les empreses familiars que distingeixen les característiques inicials de les empreses que sobreviuen. Les supervivents tenien el 2006 més rendibilitat econòmica, més marge, més ràtio de circulat, de liquidesa i de solvència. Aquests resultats s'han d'interpretar com una situació de més sanejament de les empreses supervivents familiars.

Un altre bloc d'indicadors per mesurar la possible relació entre eficiència i supervivència són els indicadors en relació al nombre d'empleats, que es presenten en la Taula 12. Les empreses que sobreviuen presentaven el 2006 indicadors per treballador superiors als de les empreses no actives, que són significatius en el cas del benefici, els ingressos, el capital i el fons de maniobra i que no ho són pel cas dels costos. Això es pot resumir dient que les empreses actives eren, abans de la crisi, més productives que les no actives, en termes de beneficis i d'ingressos.

Taula 12. Indicadors per nombre de treballadors a 2006 (mitjanes en milions d'Euros)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Benefici per treballador	35,90**	8,47**	39,47	10,57	28,21**	5,38**
Ingrés Oper. Per treball.	314,63**	192,48**	321,47**	184,83**	299,89*	203,78*
Cost per treballador / Ingressos Operatius (%)	28,82	28,47	27,35	25,82	32,00	32,39
Cost mitjà per treb. / any	32,93	29,84	31,57	28,55	35,85	31,75
Capital per treballador	149,09**	66,29**	159,94**	42,37**	125,73	101,65
Fons de maniobra treballador	202,50**	81,91**	206,60**	66,09**	193,65	105,29
Actius totals per treball.	481,28**	255,08**	432,94**	138,44**	585,36	427,50

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

En aquest cas també hi ha més diferències significatives pel grup d'empreses familiars, on les supervivents eren més productives en termes d'ingressos que les no supervivents.

Estratègies d'afrontament de la crisi

A part de les característiques inicials de les empreses és raonable pensar que diferents estratègies d'afrontament de la crisi hagin pogut tenir un grau d'eficàcia diferent a l'hora d'ajudar a les empreses a sobreviure. Per analitzar aquesta possibilitat s'han mesurat els canvis fets per les empreses que podrien ser rellevants, durant els anys 2007 a 2008 i 2008 a 2009, entenent que són els primers anys de reacció davant del canvi de cicle.

Les estratègies possibles d'afrontament que s'han volgut i pogut comprovar amb les dades disponibles són:

- a) Ajustaments laborals, en termes de nombre de treballadors o de sous.
- b) Ajustaments d'altres costos.
- c) Ajustaments de finançament, sigui per un augment de la capitalització de l'empresa o per canvis en l'estructura del finançament aliè.
- d) Ajustaments d'inversió: variacions en els volums dels actius invertits.

Per la primera estratègia s'han estudiat les variacions entre els anys 2007-2008 i 2008-2009 del nombre de treballadors, el cost laboral, la ràtio cost/ingrés per treballador i la ràtio capital per treballador. Per la segona estratègia, els ajustaments de costos, s'han estudiat les variacions de despeses d'explotació i de resultats (d'explotació, ordinari, de l'exercici, EBIT i EBITDA) i també s'han estudiat les variacions de rendibilitat econòmica i financera. Per comprovar les estratègies de finançament s'han estudiat les variacions de capital social, passiu corrent, passiu fix, ràtio de circulat i ràtio de liquiditat. Pel què fa a la darrera estratègia d'afrontament, la variació d'inversions, s'han estudiat les variacions de les submasses patrimonials de l'actiu.

Els resultats significatius d'aquest estudi de les estratègies preses els primers anys es presenten a la Taula 13. Les anàlisis indiquen que a nivell general les variables que marquen una diferència significativa entre les empreses que sobreviuen i les que no es refereixen a variacions de l'any 2007 al 2008, això es pot interpretar com que per a la supervivència ha estat important ajustar-se ràpidament al nou cicle. Respecte a la naturalesa de les variacions que van dur a terme les empreses supervivents, s'observa que van realitzar una disminució menor del nombre de treballadors i que van augmentar el cost laboral. Respecte a variacions d'altres costos, no laborals, les dades disponibles són poc desagregades (només es disposa del cost de materials, les despeses financeres, l'amortització i els impostos) i no presenten diferències significatives.

Respecte al finançament, les empreses supervivents van augmentar menys el passiu fix, és a dir, es van endeutar menys a llarg termini que les no supervivents. També per les supervivents augmenta menys la ràtio de capital per treballador, degut a l'efecte de major disminució dels treballadors en les empreses no supervivents.

Amb referència a la darrera estratègia d'afrontament, la variació d'inversions, els resultats indiquen que les empreses supervivents van augmentar el circulat del 2007 al 2008, a nivell total i pel cas de les empreses familiars. Les empreses supervivents no familiars també van augmentar més l'immobilitzat immaterial que les no supervivents.

Taula 13. Variacions significatives en indicadors (mitjanes)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives

Increment de costos laborals 2008-07	0,050**	-0,06**	0,0354	-0,04	0,08**	-0,08**
Increment de nombre de treballadors 2008-07	-0,01**	-0,11**	-0,01*	-0,09*	0,01	-0,12
Increment de nombre de treballadors 2009-08	-0,04	-0,13	-0,05	-0,14	-0,03**	-0,12**
Increment de passiu fix 2008-07	0,95**	2,58**	0,90	4,35	1,05**	0,07**
Increment de capital social 2008-07	0,53	0,02	0,03	0,00	1,63*	0,03*
Increment de ràtio capital per treballador 2008-07	0,18**	0,63**	0,13	0,17	0,30*	1,11*
Increment de resultat d'exploració 2009-08	-0,38	-0,33	-0,30	0,88	-0,57**	-1,98**
Increment actiu circulat 2008-07	0,03*	-0,08*	0,00**	-0,11**	0,09	-0,05
Increment immobilitzat immaterial 2008-07	0,62	-0,44	0,56	-0,54	0,71**	-0,35**

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Considerant la naturalesa familiar s'observa que les úniques diferències significatives per les empreses familiars són la variació de treballadors i de circulat. Les empreses familiars que s'han mantingut actives van disminuir menys el nombre de treballadors i van mantenir el circulat.

En canvi, per les empreses no familiars, hi ha un nombre molt elevat de diferències significatives entre empreses actives i no actives. Han sobreviscut les empreses que van reduir el cost laboral, reduir menys el nombre de treballadors, augmentar el passiu fix i el capital social i sostenir més el resultat (d'exploració i EBIT).

Altra vegada, el comportament d'empreses familiars i no familiars és ben diferent. Sembla que les variables financeres absolutes o de volum expliquen més bé el comportament de les empreses no familiars, però menys el de les empreses familiars.

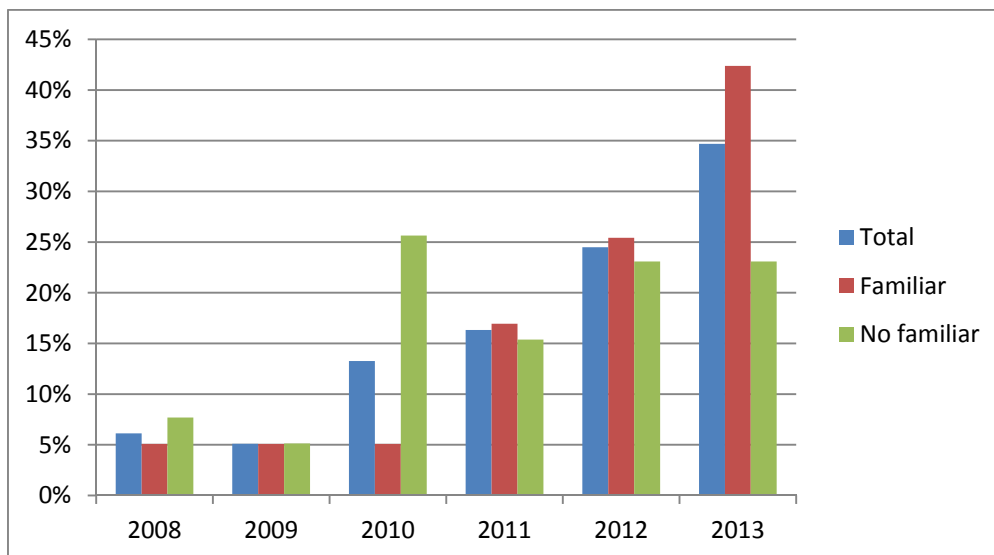
6. Anàlisi temporal de la supervivència

Pel que fa a la distribució temporal de la mortalitat de les empreses, el Gràfic 8 visualitza com la mortalitat total creix de forma sistemàtica del 2010 al 2013, essent aquest darrer any quan es produeixen més d'un terç del total de baixes. Tanmateix, el resultat entre familiars i no familiars és diferent, doncs les empreses familiars tenen una mortalitat que comença abans que les no familiars⁶ i es reparteix de forma més uniforme entre els anys, especialment del 2011 al 2013. En canvi la mortalitat de les empreses familiars del 2008 al 2010 és reduïda, però llavors és creixent cada any. En particular, el 2013 l'empresa familiar presenta més del 40% dels seus casos de mortalitat. Aquest resultat indica una resistència superior de l'empresa

⁶ La diferència en la distribució de la mortalitat és significativa al 90% segons la prova Chi-quadrat.

familiar a la crisi, perquè la seva mortalitat creix de forma paulatina al llarg del temps, però a la vegada faria preveure una mortalitat encara alta de les empreses familiars pel 2014.

Gràfic 8. Sèrie temporal de la mortalitat (percentatge)

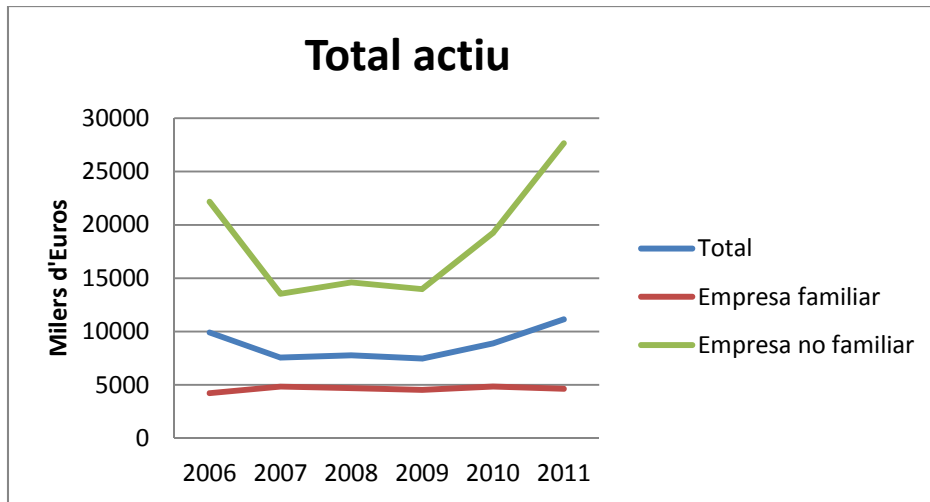


6.1. Evolució del balanç de situació i nombre de treballadors

Els gràfics que segueixen a continuació representen l'evolució temporal de la mitjana dels principals indicadors de l'actiu de les empreses que romanen actives al final del període d'estudi, és a dir, el 2013. Es presenten només les empreses actives per tal que les dades siguin comparables cadascun dels anys i així es puguin observar els canvis només deguts als diferents resultats i accions de les empreses, sense que hi hagi variacions per empreses que deixen de ser actives.

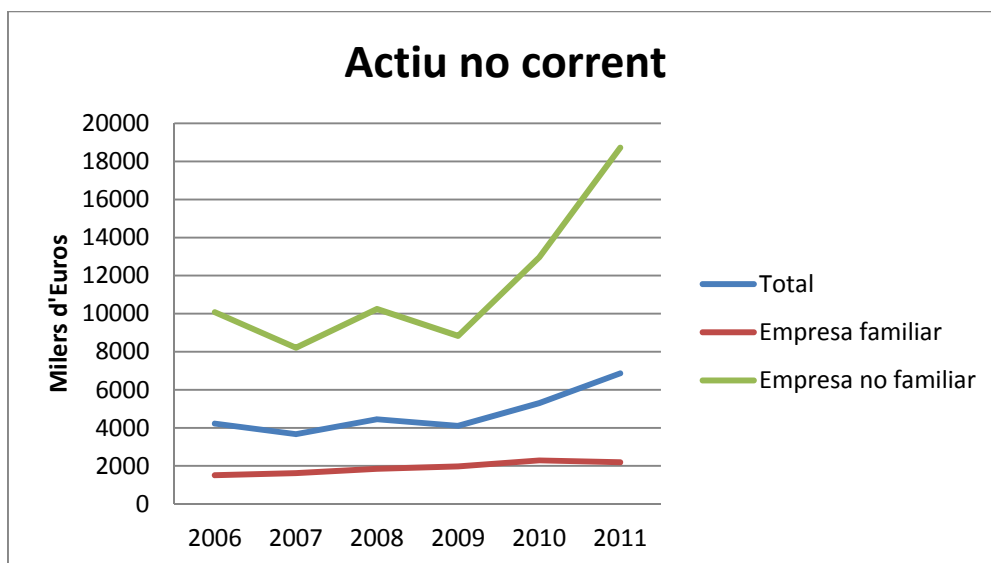
Malgrat que les dades de supervivència i mortalitat estan disponibles fins al 2013, les dades dels comptes anuals porten un retard pel mateix procés d'aprovació, dipòsit i introducció a la base de dades. Per aquest motiu i per assegurar que la major part de dades estiguin disponibles, només es representen les dades fins a l'any 2011.

Gràfic 9. Sèrie temporal empreses actives, total actiu

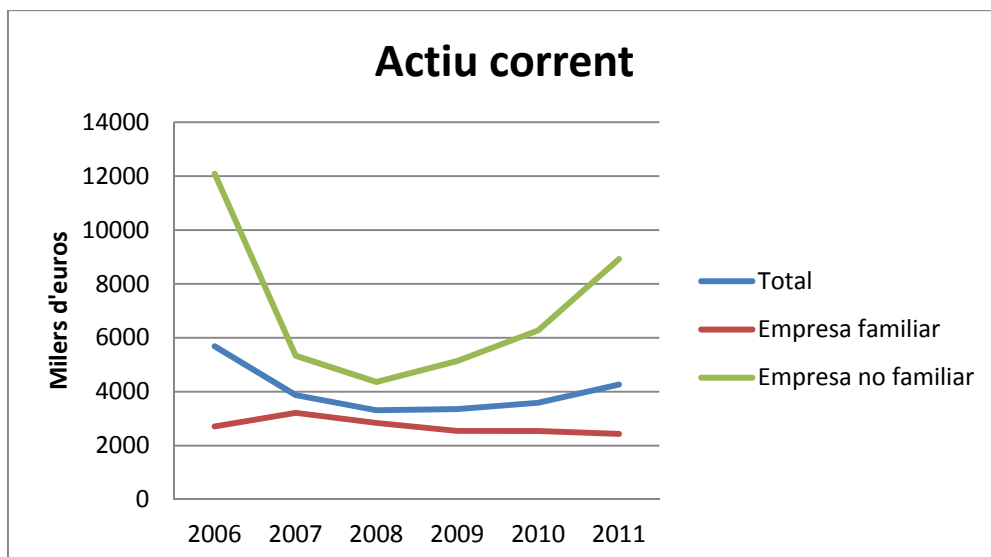


Tal com presenta el Gràfic 9 les empreses familiars presenten un volum total d'actius clarament inferior a les no familiars però molt més estable. Les empreses no familiars van disminuir dràsticament el seu volum d'actiu el 2007 i el tornen a fer créixer de forma intensa el 2010 i 2011. La manera com es redueix l'actiu es detalla en el Gràfics 10 i 11 on s'observa que les empreses no familiars redueixen principalment l'actiu corrent, però també l'actiu no corrent. Una altra observació és l'augment de l'actiu no corrent de les empreses no familiars el 2010 i 2011 que representa un augment de les inversions, cosa que no passa en les empreses familiars, que mantenen un creixement suau de 2006 a 2010 amb una lleugera disminució el 2011.

Gràfic 10. Sèrie temporal empreses actives, actiu no corrent

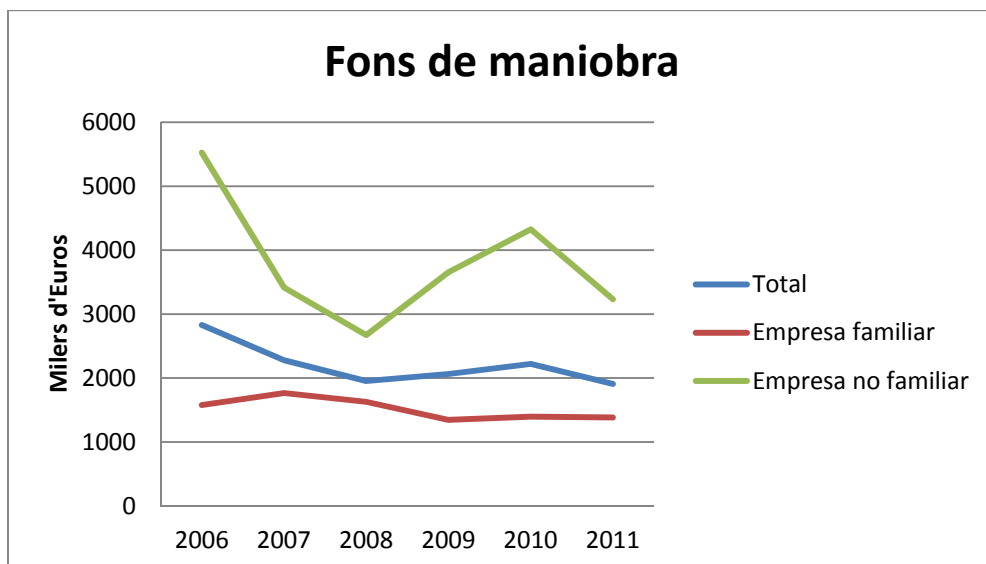


Gràfic 11. Sèrie temporal empreses actives, actiu corrent



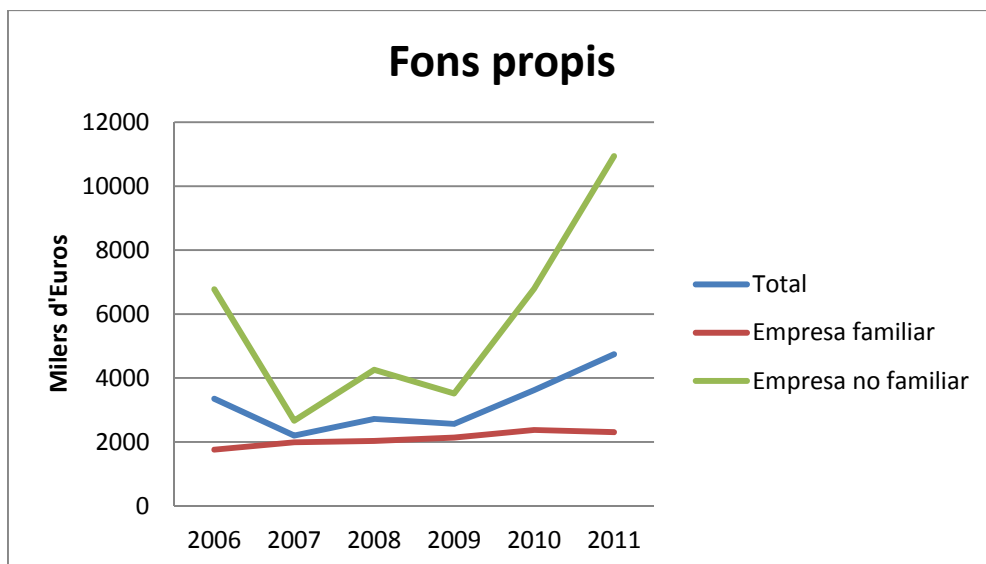
Pel que fa al fons de maniobra, la diferència entre l'actiu corrent i el passiu corrent, l'empresa familiar també presenta una trajectòria molt més estable que la no familiar i està per sota de l'empresa no familiar per la diferència de dimensió entre els dos tipus d'empreses.

Gràfic 12. Sèrie temporal empreses actives, fons de maniobra



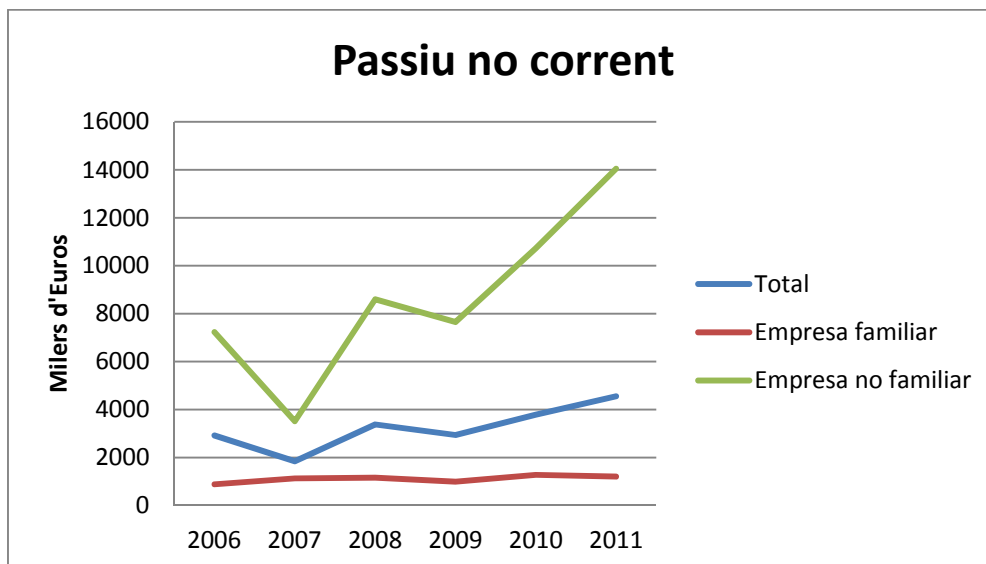
Respecte al finançament en fons propis, altra vegada, les empreses familiars presenten un nivell molt estable mentre les no familiars experimenten una variació accentuada, de disminució el 2007 i també el 2009 i de millora clara el 2010 i 2011, tal com s'observa al Gràfic 13.

Gràfic 13. Sèrie temporal empreses actives, fons propis

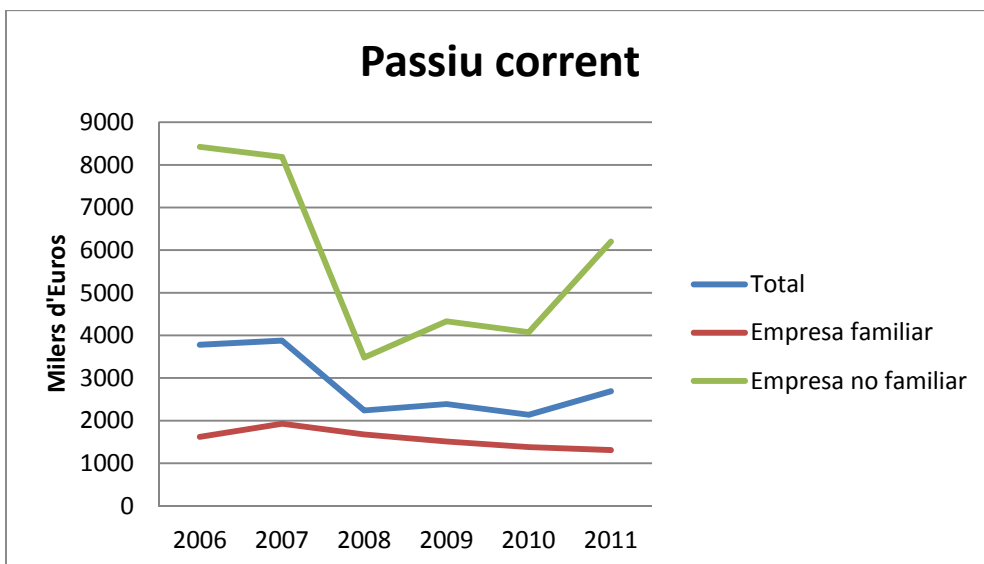


En el gràfic 14 s'observa que el finançament amb passiu no corrent segueix també molt estable en les familiars i més variant per les empreses no familiars, per les que baixa molt el 2007, puja el 2008, torna a baixar el 2009 i augmenta de forma important el 2010 i 2011. Això fa que el 2011 la diferència de passiu no corrent entre empreses no familiars i familiars pràcticament s'hagi multiplicat per dos. En canvi la diferència de passiu corrent entre familiars i no familiars es redueix entre l'any 2006 i el 2011 (Gràfic 15).

Gràfic 14. Sèrie temporal empreses actives, passiu no corrent



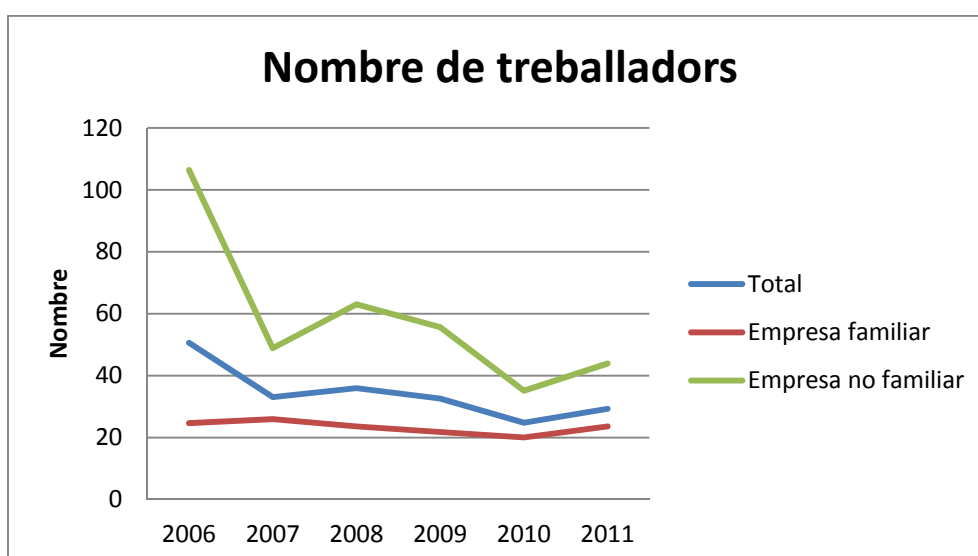
Gràfic 15. Sèrie temporal empreses actives, passiu corrent



Per tant, en termes mitjans es visualitza un augment molt important del passiu total de les empreses no familiars (corrent i fix), que es situa el 2011 un 29% per sobre del nivell del 2006. Així, no sembla que les empreses no familiars es vegin afectades per restriccions de finançament, especialment el 2011. En l'empresa familiar, en canvi, l'any 2011 continuen baixant els nivells de passiu, el no corrent gairebé es manté però el passiu corrent disminueix.

Respecte al nombre de treballadors, el Gràfic 16 mostra també l'estabilitat de les empreses familiars i la reducció dràstica de l'ocupació mitjana de les empreses actives no familiars el 2007 i una altra de molt important el 2010. Les empreses familiars en canvi, van augmentar l'ocupació lleugerament el 2007 i la disminueixen lleugerament el 2010. En general, el 2011 augmenta l'ocupació, però es situa un 42% de mitjana per sota de la posició inicial del 2006, com a resultat d'una disminució total de només el 4% en les familiars i del 59% en les no familiars.

Gràfic 16. Sèrie temporal empreses actives, nombre de treballadors

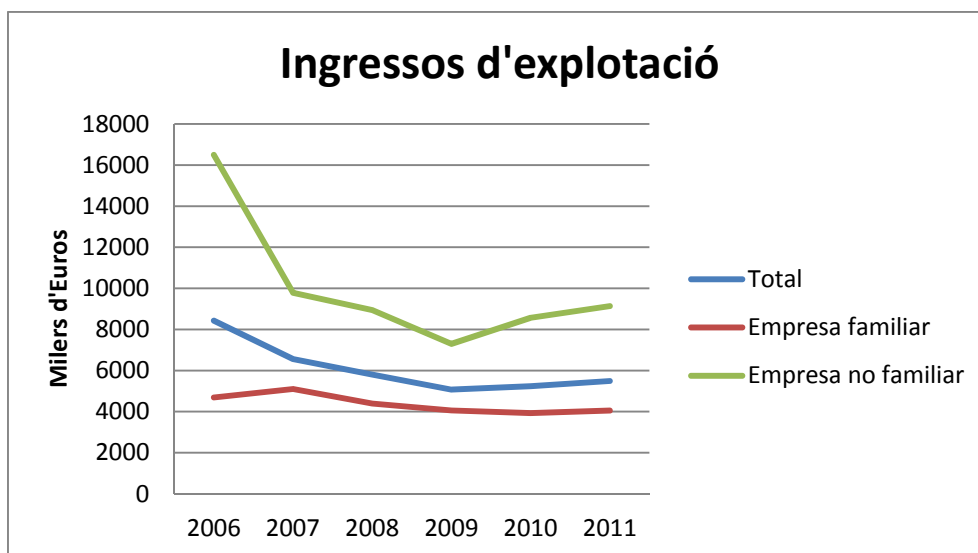


6.2. Evolució del compte de pèrdues i guanys

El Gràfic 17 representa la trajectòria de la mitjana dels ingressos d'exploració pel total d'empreses actives l'any 2011 i també pel grup d'actives familiars i no familiars. Els ingressos d'exploració van disminuir del 2006 al 2009 i remunten lleugerament el 2010 i 2011, però les trajectòries són diferents segons la tipologia d'empresa. Les empreses familiars augmenten ingressos el 2007 i els van disminuint lleugerament fins al 2010. Les empreses no familiars perden dràsticament ingressos el 2007 i ja es recuperen el 2010. El 2011 els dos grups experimenten una millora.

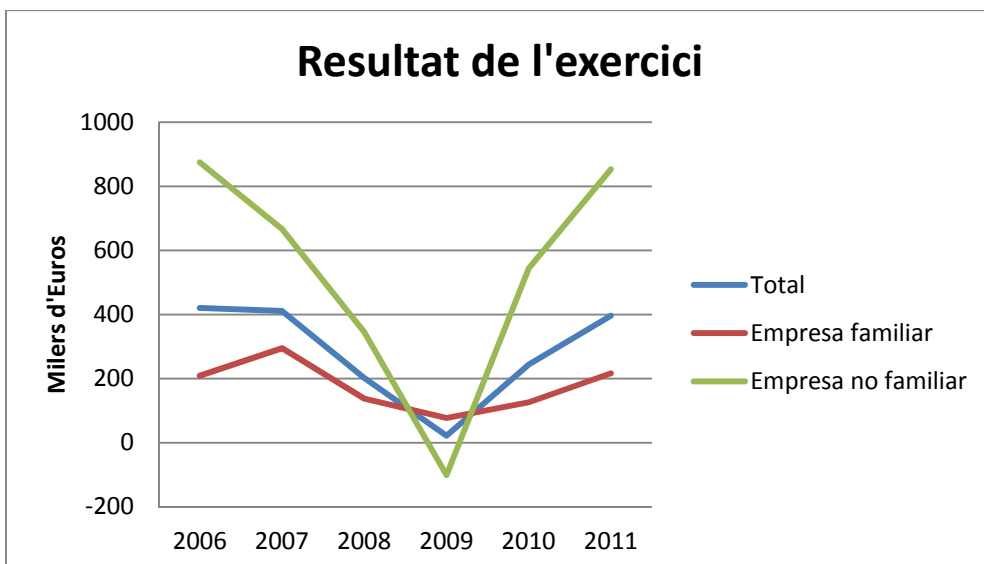
En resum, la diferència entre les empreses familiars i no familiars és que les no familiars redueixen els ingressos un any abans i els recuperen un any abans. Les familiars tenen una trajectòria més suau i inicien la baixada de vendes i la recuperació un any després.

Gràfic 17. Sèrie temporal empreses actives, ingressos d'exploració



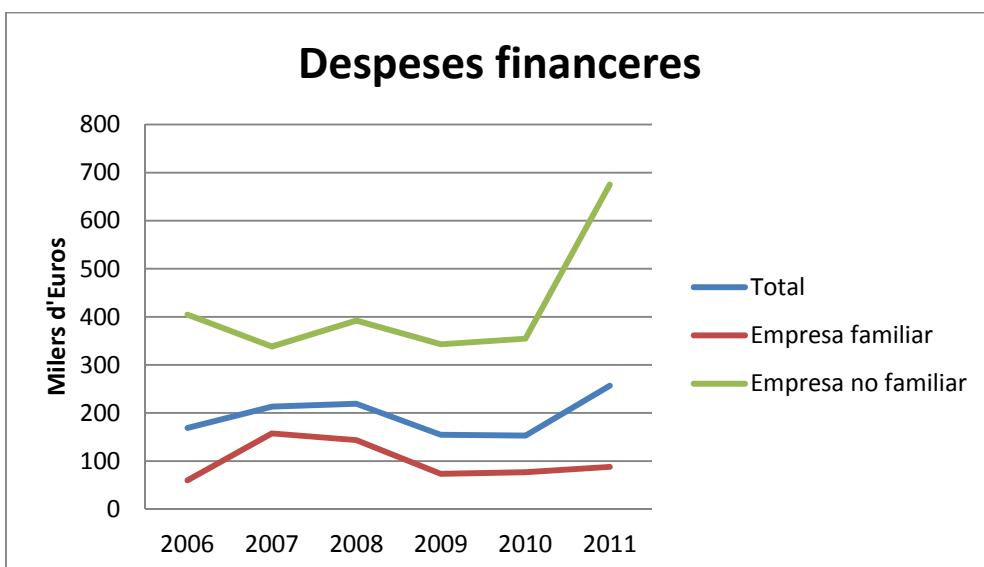
Pel que fa al resultat de l'exercici, la trajectòria indica que el mínim resultat, negatiu només per les no familiars, és el del 2009 (Gràfic 18), moment a partir del qual els resultats milloren. Altra vegada, les empreses familiars no perden resultats fins un any després de les no familiars, però el resultat es recupera ja al 2010, en comptes de retardar-se fins al 2011 com en altres indicadors. La trajectòria de les empreses no familiars és també més pronunciada.

Gràfic 18. Sèrie temporal empreses actives, resultat de l'exercici



Les despeses financeres van augmentar el 2007 per les empreses familiars però no per les no familiars, fet que és coherent amb la disminució de passiu que experimenten. El 2009 tornen a disminuir i augmenten el 2010 i 2011 (Gràfic 19) i de forma més important per les no familiars, proporcionalment a l'augment de passiu que aquestes empreses fan el 2010 i 2011.

Gràfic 19. Sèrie temporal empreses actives, despeses financeres

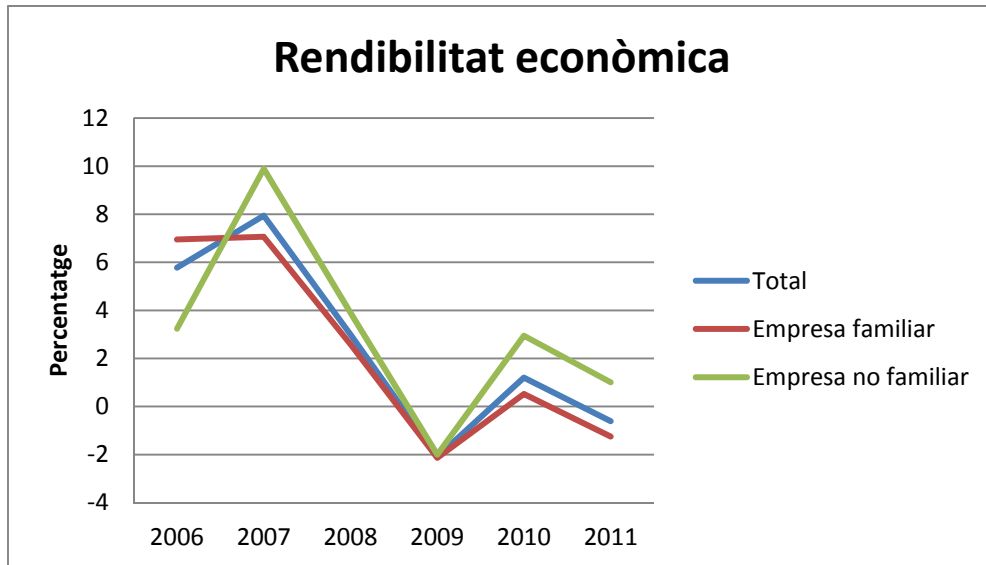


6.3. Evolució de rendibilitat i ràtios

El Gràfic 20 representa l'evolució de la rendibilitat econòmica, definida com el resultat de l'exercici respecte els actius. S'observa que la rendibilitat va augmentar del 2006 al 2007 en general i per cada tipus d'empresa, familiar i no familiar. La disminució es produeix fins al 2009 per a repuntar el 2010 i tornar a disminuir el 2011. La trajectòria d'empreses no familiars

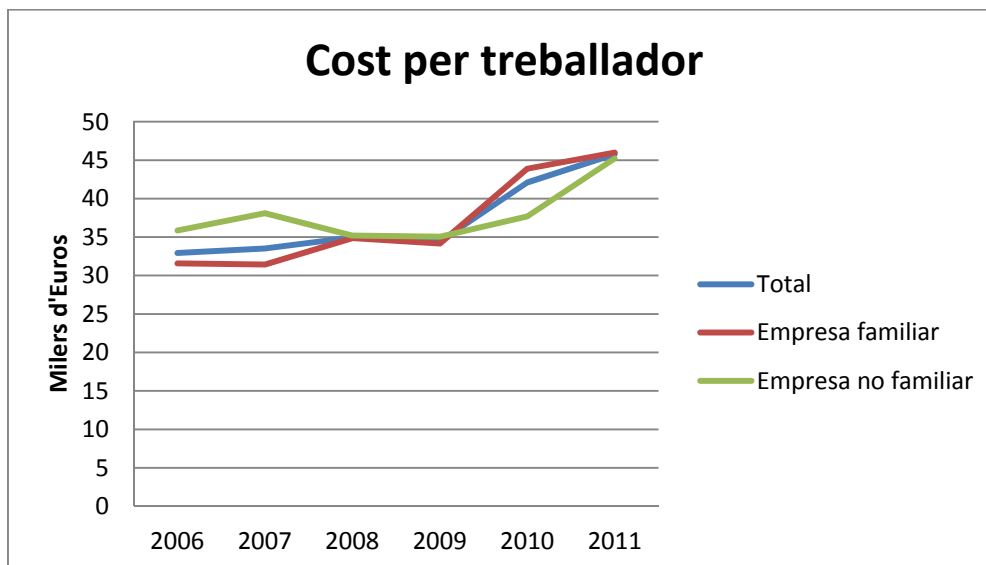
continua essent més pronunciada. El 2006 la rendibilitat mitjana de les empreses familiars era superior però al 2011 és superior la de les empreses no familiars.

Gràfic 20. Sèrie temporal empreses actives, rendibilitat econòmica



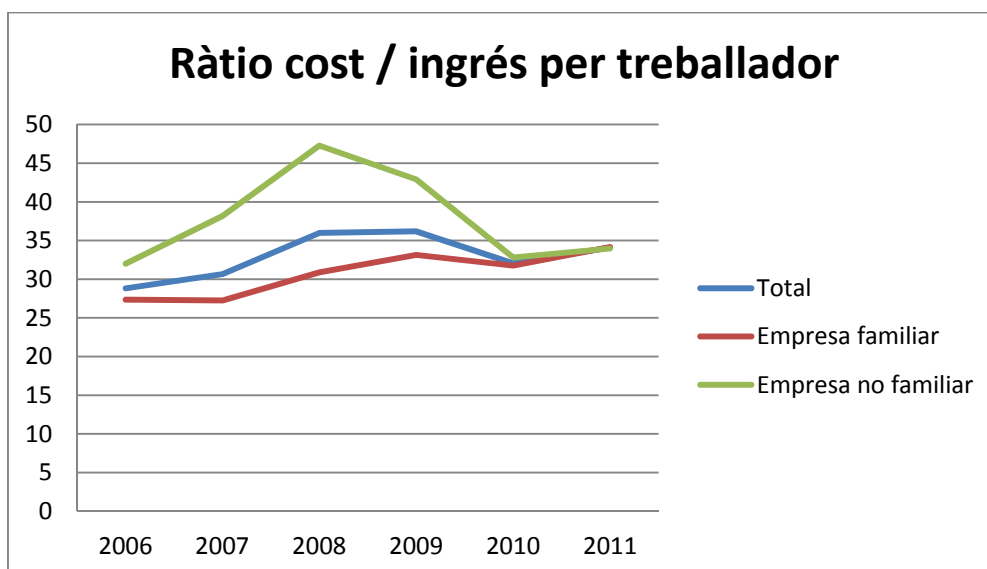
El cost per treballador de les empreses familiars es trobava per sota del de les no familiars el 2006 i 2007, però els següents dos anys es manté molt igualat i es situa per sobre de les no familiars el 2010 i 2011 (Gràfic 21). L'efecte final és d'un augment important del cost mitjà per treballador (un 39%) i també d'una igualació entre familiars i no familiars. Val a dir que aquest cost per empleat pot contenir distorsions degudes a les reduccions de plantilla, que són importants el 2007 (per les no familiars) i el 2010 en general.

Gràfic 21. Sèrie temporal empreses actives, cost per treballador



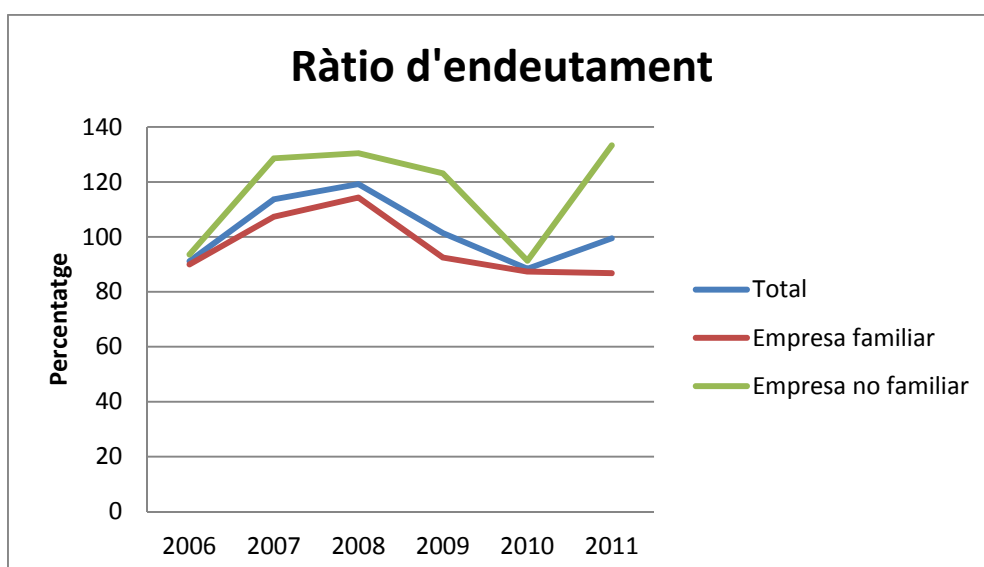
Quant a la ràtio de cost respecte a ingrés per treballador observem que l'empresa familiar té una posició inicial més bona, que s'amplia durant els anys 2007 fins a 2008 i que es redueix fins a igualar-se amb l'empresa no familiar el 2011 (Gràfic 22). En general, aquesta ràtio ha augmentat un 18% entre 2006 i 2011, indicant un augment del cost laboral relatiu als ingressos.

Gràfic 22. Sèrie temporal empreses actives, ràtio cost/ingrés per treballador



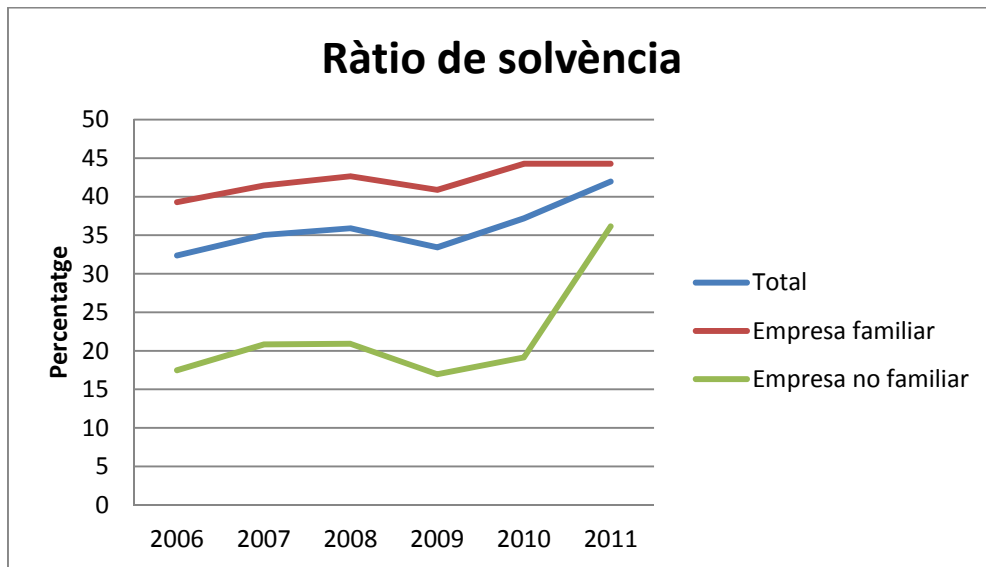
L'evolució de la ràtio d'endeutament, mesurada com a quocient entre el passiu no corrent i els fons propis (Gràfic 23) va augmentar fins al 2008 i disminueix dos anys consecutius per les no familiars i tres per les familiars. Aquest gràfic demostra l'augment relatiu de l'endeutament a llarg termini de les empreses no familiars, que havíem observat en xifres absolutes al Gràfic 13.

Gràfic 23. Sèrie temporal empreses actives, ràtio d'endeutament



La ràtio de solvència, definida com el quocient entre els fons propis i el total d'actiu, és creixent en tots els anys excepte el 2009, l'any amb pitjors resultats, i es manté molt per sobre en les empreses familiars respecte les no familiars. En definitiva, del 2006 al 2011, la solvència millora en general i de forma molt important per les empreses no familiars, que tot i això no arriben al nivell de les familiars.

Gràfic 24. Sèrie temporal empreses actives, ràtio de solvència



7. Conclusions

Aquest estudi analitza la supervivència i mortalitat de les empreses catalanes amb base a una mostra aleatòria representativa formada per 629 empreses. L'estudi de supervivència es realitza amb empreses que estaven actives el 2006 i s'avalua la seva situació al 2013. Per tant, es pot mesurar la supervivència al cap de set anys, sis dels quals es situen en plena crisi econòmica. De fet, des del 2007 ja s'observen davallades d'ingressos i de resultats per a les empreses no familiars.

7.1. Característiques estructurals

La naturalesa familiar, la dimensió de l'empresa, el sector on opera i l'antiguitat de l'empresa són factors estadísticament significatius en la supervivència empresarial.

1. Naturalesa familiar: la supervivència de les empreses familiars ha estat superior a la de les empreses no familiars.
2. Dimensió: per a les familiars, a més volum de treballadors, més mortalitat. Les empreses familiars supervivents tenien el 2006 menys personal i menys cost laboral, però en canvi la seva facturació no era significativament inferior a les no supervivents. La mortalitat inferior de les empreses familiars es deu a que les petites empreses familiars, d'entre 10 i 49 treballadors, sobreviuen més que les no familiars i que les grans empreses familiars. En sentit contrari, en les empreses no familiars, la dimensió en termes de volum d'actiu és

significativa en el sentit que les empreses més grans i amb més resultats absoluts sobreviuen més.

3. Sector: el sector serveis té més supervivència que la resta de sectors. La supervivència superior de l'empresa familiar s'explica principalment per una mortalitat molt inferior en la indústria manufacturera (menys d'un terç de la de l'empresa no familiar) i una mortalitat inferior en prop del 17,7% en serveis, el sector més representat a la mostra.
4. Edat: després de la fase inicial d'emprenedoria, la mortalitat és creixent amb l'edat de les empreses no familiars però no per les familiars. Això és coherent amb l'objectiu de fer perdurar l'empresa familiar per a les següents generacions.

7.2. Característiques de salut econòmica i financera

La situació econòmica i financera inicial ha condicionat la supervivència, especialment en les empreses familiars.

1. Salut financera: les empreses que continuen actives el 2013, tenien el 2006 una situació més reforçada en el sentit de disposar de més fons propis, tresoreria i actius corrents i menys deutors, passiu corrent i creditors comercials
2. Salut econòmica: les supervivents familiars tenien el 2006 més rendibilitat econòmica, més marge, menor rotació d'actius, més ràtio de circulat, de liquidesa i de solvència.

7.3. Estratègies de recuperació

Algunes estratègies de recuperació seguides els primers anys del canvi de cicle es relacionen significativament amb la supervivència.

1. Temps de reacció: les reaccions primeres al canvi de cicle són més significatives per la supervivència que les posteriors.
2. Endeutament: les empreses supervivents en general van augmentar menys el passiu fix, és a dir que es van endeutar menys a llarg termini que les no supervivents.
3. Ajustaments laborals: les empreses familiars que s'han mantingut actives van disminuir menys el nombre de treballadors. Per les no familiars, han sobreviscut les empreses que van reduir el cost laboral i reduir menys el nombre de treballadors.

7.4. Evolució temporal de les empreses actives

S'observen uns patrons de disminució de resultats i ingressos del 2007 al 2009, i posteriorment es donen nivells superiors en la majoria de magnituds.

1. Els resultats es recuperen des del 2009.
2. La rendibilitat té el seu mínim el 2009, es recupera el 2010 i torna a caure el 2011.
3. El cost per treballador augmenta, fins i tot en relació als ingressos per treballador, però no es pot aïllar de l'efecte del cost de reducció de plantilles.

7.5. Comportament diferencial entre empreses familiars i no familiars

Aquest estudi detecta patrons d'estratègia diferents entre empresa familiar i no familiar i una relació diferent amb les variables considerades que poden afectar a la supervivència.

1. Supervivència diferencial: la supervivència de les empreses familiars va lligada a l'eficiència mesurada en termes laborals, la salut econòmica i financera, i a l'antiguitat de l'empresa. Mentre en les no familiars la supervivència va lligada al volum d'actius i de resultats.
2. Recuperació diferencial: les empreses no familiars augmenten actius i endeutament el 2010 i 2011. Les empreses familiars encara no. L'endeutament de les empreses no familiars es dispara el 2011.
3. Previsibilitat: l'empresa familiar presenta trajectòries més suaus que l'empresa no familiar que en canvi redueix dràsticament actius, endeutament, treballadors i ingressos i els recupera amb més facilitat.

Referències

- Alderson, K. (2011). *Understanding the Family Business*. NY. Business Expert Press, ISBN 9781606491690.
- Allouche, J.; Amann, B.; Jaussaud, J.; Kurashina, T. (2008). "The Impact of Family Control on the Performance and Financial Characteristics of Family Versus Nonfamily Businesses in Japan: A Matched-Pair Investigation". *Family Business Review* 21(4), pàgs. 315-330.
- Aragón, A., Hurtado-Torres, N., Sharma, S.; García-Morales, V. (2008). "Environmental strategy and performance in small firms: A resource-based perspective". *Journal of Environmental Management* 86, pàgs. 88-103.
- Arregle, J.; Hitt, M.A.; Sirmon, D.G.; Very, P. (2007). "The development of organizational social capital: Attributes of family firms". *Journal of Management Studies* 44(1), pàgs. 73-95.
- Beynon, M. J.; Peel, M. (2001). "Variable precision rough set theory and data discretisation: an application to corporate failure prediction". *Omega* 29, pàgs. 561-576.
- Berrone, P.; Cruz, C.; Gomez-Mejia, L. R. (2012). "Socioemotional wealth in family firms: Theoretical dimensions, assessment approaches and agenda for future research". *Family Business Review* 25(3), pàgs. 258-279.
- Callado, F; Cañizares, C; Muñoz, M; Utrero, N; Xabadia, A (2008). *Situació i perspectives econòmiques de l'empresa familiar a Catalunya*. Fundació Jaume Casademont. ISBN: 978-84-692-7102-5
- Chrisman, J. J.; J. H. Chua ; R. Litz (2003). "A unified systems perspective of family firm performance: An extension and integration". *Journal of Business Venturing* 18(4), pàgs. 467-472.
- Chrisman, J.J.; Chua, J.H.; Steier, L. (2005). "Sources and consequences of distinctive familiness: An introduction". *Entrepreneurship Theory and Practice* 29, pàgs. 237-247.
- Coad, A.; Frankish, J.; Roberts, R.; Storey, D. (2013). "Growth paths and survival chances: An application of Gambler's Ruin theory". *Journal of Business Venturing* 28, pàgs. 615-632.
- Colli, A. (2012). "Contextualizing performances of family firms: The perspective of business history". *Family Business Review* 25, pàgs. 243-257.
- Davis, J.H.; Schoorman, F.D.; Donaldson, L. (1997). "Toward a stewardship theory of management". *Academy of Management Review* 22(1), pàgs. 20-47.
- Geroski, P.; Mata, J.; Portugal, P. (2010). "Founding conditions and the survival of new firms". *Strategic Management Journal* 31(5), pàgs. 510-529.
- Gill, B.; Giner, B. (2013). "Corporate failure prediction in the construction and real estate industries: General versus industry-focused models". *Universia Business Review* 3, pàgs. 118-131.
- Gomez-Mejia, L.R; Haynes, K.T; Núñez-Nickel, M; Jacobson, K.J.L; Moyano-Fuentes, H (2007). "Socioemotional wealth and business risk in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills". *Administrative Science Quarterly* 52 (1), pàgs. 106-137.
- Guinjoan, M.; Murillo, C.; Pons, J. (2004). *L'empresa familiar a Catalunya. Quantificació i característiques*. Generalitat de Catalunya, CIDEM.

- Habbershon, T.G.; Williams, M.L. (1999). "A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms". *Family Business Review* 12, pàgs. 1–15.
- Headd, B. (2003). "Redefining business success: distinguishing between closure and failure". *Small Business Economics* 21(1), pàgs. 51–61.
- Hitt, M.A.; Ireland, R.D.; Camp, S.M.; Sexton, D.L. (2001). "Strategic entrepreneurship: entrepreneurial strategies for wealth creation". *Strategic Management Journal* 22 (6–7), pàgs. 479–491.
- IEF (2014) Instituto de la Empresa Familiar. Web consultada el juny de 2014. http://www.iefamiliar.com/web/es/cifras_familia.html.
- Kellermans, F., Eddleston, K., Barnett, T., Pearson, A. (2008). "An Exploratory Study of Family Member Characteristics and Involvement: Effects on Entrepreneurial Behavior in the Family Firm". *Family Business Review* 21 (1), pàgs. 1-14.
- Kenneth, M. H.; Slee, R. T.; Blees, C. W.; Nall, M. R. (2012). *Middle market M&A: handbook for investment banking and business consulting*. Hoboken, N. J.
- Lee, M.; Rogoff, E.G. (1996). "Comparison of small business with family participation versus small business without family participation: an investigation of differences in goals, attitudes and family business conflict". *Family Business Review* 9(4), pàgs. 423-437.
- Marquès, P.; Presas, P.; Simon, A. (2014). The Heterogeneity of Family Firms in CSR Engagement: The Role of Values. *Family Business Review* 27(3), pàgs. 206-227.
- Miller, D.; Le Breton-Miller, I. (2003). "Challenge versus Advantage in Family Business". *Strategic Organization* 1(1), pàgs. 127-134.
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., 2005. *Managing for the long run: Lessons in competitive advantage from great family businesses*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Miller, D.; Le Breton-Miller, I. (2006). "Family Governance and Firm Performance: Agency, Stewardship and Capabilities". *Family Business Review* 19(1), pàgs. 73-87.
- Miller, D.; Le Breton-Miller, I.; Lester, R.H. ; Cannella, A.A. (2007). "Are Family Firms Really Superior Performers?" *Journal of Corporate Finance* 13(5), pàgs. 829-858.
- Naldi, L.; Nordqvist, M.; Sjöberg, K.; Wiklund, J. (2007). "Entrepreneurial orientation, risk taking, and performance in family firms". *Family Business Review* 20 (1), pàgs. 33-47.
- PIMEC (2008). *Petita i mitjana empresa de Catalunya. Anuari de la PIME catalana*. Disponible a: <http://observatori.pimec.org/es/anuarios/anuario-de-la-pime-catalana-2008>.
- Platt, H.D.; Platt, M.B. (1991). "A Note in the Use of Industry-Relative Ratios in Bankruptcy Prediction". *Journal of Banking and Finance* 15(6), pàgs. 1183-1194.
- Randøy, T.; Goel, S. (2003). "Ownership structure, founder leadership and performance in Norwegian SME's: implications for financing entrepreneurial opportunities". *Journal of Business Venturing* 18, pàgs. 619-637.
- Romano, C.A.; Tanewski, G.; Smyrniotis, K.X. (2000). "Capital structure decision making: a model for family business". *Journal of Business Venturing* 16(3), pàgs.285–310.
- Schulze, W. S.; Lubatkin, M. H.; Dino, R. N. (2003). "Toward a theory of agency and altruism in family firms". *Journal of Business Venturing* 18(4), pàgs. 473–490.

- Simon, A.; Marquès, P.; Bikfalvi, A.; Muñoz, M. D. (2012). "Exploring value differences across family firms: The influence of choosing and managing complexity". *Journal of Family Business Strategy* 3(3), pàgs. 132-146.
- Tsang, E.W.K. (2002). "Learning from overseas venturing experience: the case of Chinese family businesses". *Journal of Business Venturing* 17(1), pàgs. 21-40.
- Wilson, N.; Wright, W.; Scholes, L. (2013). "Family Business Survival and the Role of Boards". *Entrepreneurship, Theory and Practice*, November, 2013, pàgs. 1-21.
- Yin, F.Y.; McLean, S. (2001). "A data mining approach to the prediction of corporate failure". *Knowledge-Based Systems* 14, pàgs. 189-195.
- Zahra, S.A. (2003). "International expansion of U.S. manufacturing family businesses: the effect of ownership and involvement". *Journal of Business Venturing* 18(5), pàgs. 495-512.

Annex 1.

Magnituds del balanç 2006 (mitjanes en milions d'Euros)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Immobilitzat	4224,06*	1921,01*	1506,05	1406,26	10076,33**	2682,01**
Immobilitzat immaterial	463,44	531,96	179,63*	464,19*	1064,34	632,69
immobilitzat material	2642,99	1160,93	826,39	677,23	6529,25**	1876,02**
Altres actius fixos	1143,18	231,51	511,67	266,78	2502,91	179,35
Actiu circulant	5685,55	3587,88	2711,80	2388,63	12088,45	5360,80
Existències	1659,41*	746,09*	915,19	668,62	3243,79*	861,81*
Deutors	2360,40	2288,78	1212,57	1280,22	4810,62	3779,79
Altres actius corrents	1770,69	556,03	647,81	439,59	4188,41*	728,15*
Tresoreria	863,83	512,61	612,21	404,36	1418,66	672,65
Total Actiu	9909,62	5508,89	4217,85	3794,88	22164,78*	8042,81*
Fons propis	3348,87	1330,64	1756,72	1268,20	6776,99	1422,95
Capital subscrit	1300,49	654,22	371,66	209,63	3300,40	1311,48
Altres fons propis	2048,37	676,42	1385,06	1058,56	3476,59	111,48
Passiu fix	2916,11	1201,49	886,06	665,04	7229,01*	1988,70*
Creditors a ll.t.	2699,95	1115,14	763,03	661,73	6831,60*	1780,50*
Altres passius fixos	295,22	108,72	167,67	4,53	554,95	234,87
Provisions	147,94	108,72	157,25	4,53	128,97	234,87
Passiu corrent	3777,37	2994,47	1618,99	1873,41	8424,65	4651,81
Deutes financers	7444,58**	2294,81**	2346,03	2123,22	13956,64**	2533,99**
Creditors comercials	5230,78	3434,41	3079,47	2196,77	7553,81	4582,57
Altres passius corrents	1386,38	1461,70	795,37	873,81	2658,91	2330,82
Total passiu i cap. propi	9909,62	5508,89	4217,85	3794,88	22164,78*	8042,81*
Fons de maniobra	2830,27	2037,94	1578,51	1436,01	5525,48	2927,82

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

***Composició del balanç 2006 (mitjanes en percentatge relatives al total d'actiu)**

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Immobilitzat %	33,26	30,54	33,61	30,98	32,52	29,89
Immobilitzat immaterial %	6,89*	9,47*	6,87	9,80	6,94	8,99
Immobilitzat material %	22,07*	17,96*	22,72**	17,18**	20,67	19,12
Altres actius fixos %	04,61*	03,17*	4,41	4,05	5,05**	1,87**
Actiu circulant %	66,74	69,46	66,39	69,02	67,48	70,11
Existències %	16,85	18,25	18,03	19,14	14,32	16,90
Deutors %	33,15**	39,45**	31,73*	37,23*	36,19	42,75
Altres actius corrents %	17,86**	11,83**	17,95**	12,63**	17,64**	10,64**
Tresoreria %	16,68**	10,79**	17,02**	11,29**	15,95*	10,06*
Fons propis %	32,37	23,11	39,29**	25,77**	17,48	19,18
Capital %	8,61	11,07	8,15	6,00	9,58**	18,57**
Altres fons propis %	23,77**	12,03**	31,14**	19,77**	7,90	0,61
Passiu fix %	20,72	17,13	17,67	14,24	27,22	21,38
Creditors ll.t. %	20,41	15,84	17,26	13,86	27,11	18,74
Altres passius fixos %	0,46*	1,63*	0,55	0,52	0,29*	2,98*
Provisions %	0,40*	1,63*	0,50	0,52	0,18**	2,98**
Passiu corrent %	47,84**	60,01**	43,92**	60,24**	56,30	59,66
Deutes financers %	12,48**	19,97**	13,01**	19,75**	11,82*	20,27*
Creditors comercials %	21,94**	30,24**	20,36**	29,08**	23,65	31,32
Altres passius corrents %	41,10	46,57	38,83*	48,93*	46,00	43,08

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Magnituds del compte de pèrdues i guanys 2006 (mitjanes en milions d'Euros)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Ingressos d'exploració	8430,55	6672,90	4685,09	5180,76	16495,03	8878,83
Import net xifra negocis	8267,40	6606,91	4617,35	5134,42	16117,62	8783,78
Resultat explotació	778,25**	221,36**	320,05	281,38	1764,81**	132,63**
Ingressos financers	48,05**	22,19**	33,01	18,38	80,64	27,73
Despeses financeres	168,71	121,42	59,91	86,27	404,57	172,73
Resultat financer	-120,68	-99,23	-26,92*	-67,88*	-323,93	-144,99
Result. ordinari a / imp.	658,69**	122,89**	293,32	214,37	1445,36**	-12,36**
Impost de societats	199,93**	34,35**	100,82	65,19	413,31**	-11,24**
Resultat act. ordinàries	458,76**	88,54**	192,50	149,18	1032,06**	-1,12**
Ingressos extraordinaris	67,13	43,42	48,25	50,31	108,63	35,43
Despeses extraord.	95,18**	15,50**	24,01	15,23	250,63**	15,89**
Resultats activitats extraordinàries	-38,43	19,36	16,69	21,15	-157,10**	16,71**
Resultat de l'exercici	420,33**	107,89**	209,19	170,33	874,96**	15,58**
Materials	4551,48	4010,95	2891,15	2647,31	8096,03	6153,85
Despeses de personal	1459,04	1296,58	725,51*	1067,50*	3038,42	1635,24
Dotacions amort. immo.	267,93	190,45	109,50	152,65	607,39	243,85
Despeses financeres	151,65	121,41	56,72	86,28	357,44	172,68
Cash flow	686,77	293,31	317,91	316,23	1480,99**	259,43**
Valor agregat	2495,99	1744,71	1200,56	1534,07	5285,22*	2056,12*
EBIT	778,25**	221,36**	320,05	281,38	1764,81**	132,63**
EBITDA	1044,69**	406,78**	428,77	427,27	2370,85**	376,48**

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Composició del compte de pèrdues i guanys 2006 (mitjanes en percentatge relatives a vendes)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Ingressos explotació %	102,28	111,88	101,56	119,15	103,85	101,13
Resultat explotació %	4,50	6,47	06,54	09,83	0,11	1,51
Ingressos financers %	0,70**	0,24**	0,86	0,28	0,34**	0,18**
Despeses financeres %	1,70	2,31	1,83	1,52	1,43**	3,46**
Resultat financer %	-1,01	-2,07	-0,96	-1,24	-1,09**	-3,29**
Resultat ord. a. imp. %	3,50	4,41	5,58	8,60	-0,97	-1,77
Impost societats %	2,01	1,44	2,02	1,89	2,00**	0,76**
Resultat act. ordin. %	1,49	2,98	3,57	6,71	-2,97	-2,53
Ingressos extraord. %	1,57**	0,66**	1,39	0,94	1,98**	0,33**
Despeses extraordin. %	0,52	0,35	0,36*	0,22*	0,89	0,54
Resultat act. extraor. %	0,80	0,18	0,81	0,46	0,76	-0,24
Resultat exercici %	2,29	3,16	4,38	7,17	-2,22	-2,77
Cost materials %	43,54	56,39	43,95	60,76	42,65	49,52
Despeses personal %	31,11	29,73	29,95	27,79	33,59	32,59
Dotacions %	3,28	3,14	3,52*	2,49*	2,78	4,06
Despeses financeres i assimilades%	1,66	2,31	1,78	1,52	1,40**	3,46**
Cash flow %	5,55	6,22	7,87	9,55	0,56	1,29
Valor agregat %	40,32	39,68	41,61	40,74	37,53	38,11
EBIT %	4,50	6,47	6,54	9,83	0,11	1,51
EBITDA %	7,76	9,53	10,03	12,21	2,88	5,57

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.

Rendibilitats i altres ràtios a 2006 (mitjanes)

	Total		Familiar		No familiar	
	Actives	No actives	Actives	No actives	Actives	No actives
Rendibilitat financera (%)	16,86	4,96	15,70	-11,59	19,35	29,43
Rendib. capital (ROCE) (%)	20,96*	-5,04*	18,07	16,04	27,20*	-36,21*
Rendibilitat econòmica (%)	5,77*	0,71*	6,95**	2,70**	3,24	-2,23
Marge de benefici (%)	3,43	0,59	5,46**	2,22**	-0,95	-1,82
Rotació actius	7,48	9,25	4,30**	12,69**	14,33	4,16
Cobertura interessos	176,41	22,38	143,79	52,96	248,39	-23,23
Rotació estocs	138,89**	39,68**	147,64	38,67	117,84	41,36
Període cobrament (dies)	97,70	118,41	96,32	74,95	100,66**	182,65**
Període pagament (dies)	83,19	73,80	59,92	62,38	108,32	84,39
Ràtio circulat	1,80	1,27	1,84**	1,27**	1,71	1,29
Ràtio liquidesa	1,37	0,97	1,34**	0,94**	1,44	1,02
Ràtio liquidesa accionist.	72,02**	-32,40**	58,34**	8,37**	103,87*	-107,16*
Ràtio solvència (%)	32,37	23,11	39,29**	25,77**	17,48	19,18
Endeutament (%)	91,14	92,82	89,99	114,32	93,57	61,53

** Diferència de mitjanes significativa al 95% de confiança.

* Diferència de mitjanes significativa al 90% de confiança.