

PERFIL DE LA EMPRESA FAMILIAR EN ESPAÑA Y ANDALUCÍA

María José CHARLO

Miriam NUÑEZ

Mercedes SÁNCHEZ-APELLÁNIZ

Resumen. El propósito de este trabajo es proporcionar el perfil de la mediana y gran empresa familiar española en general, y en Andalucía en particular. Se analizarán las características distintivas que presentan este tipo de empresas familiares, con especial atención al estudio de una serie de variables económico-financieras que nos permitan identificar los factores claves de éxito de las mismas con respecto a las no familiares del mismo tamaño y localización geográfica. La información relativa a las 1.182 empresas que conforman la población objeto de nuestro estudio procede de la base de datos SABI para los tres últimos años de los que se podía obtener información completa.

Palabras clave: Perfil de la empresa familiar, Factores de éxito, España, Andalucía.

Title: Profile of the family business in Spain and Andalusia

Abstract. The purpose of this paper is to provide the profile of the median and large Spanish family business in general, and in Andalusia in particular. We will analyze the distinctive features of this type of family business, with special attention to the study of a series of economic and financial variables that allow us to identify the key success factors of the same with respect to non-relatives of the same size and geographical location. The information about the 1,182 companies that make up the population of our study comes from the SABI database for the last three years from which complete information could be obtained.

Keywords: Family business profile, Success factors, Spain, Andalusia

1. Introducción

En los países de economía libre las empresas familiares son los principales agentes de creación de riqueza. En España, el número de empresas familiares supera los dos millones, generando entre un 65% y un 70% del Producto Interior Bruto (PIB) y, aproximadamente, el 75% del empleo, con cerca de nueve millones de trabajadores, de los cuales más de un millón y medio son autónomos.

La actividad de la empresa familiar (en adelante EF) en la economía española tiene un impacto considerable, lo que repercute en el gran interés que suscitan las investigaciones que abordan las diferentes cuestiones características de este tipo de negocios.

Dada la importancia en el tejido económico de este tipo de empresas, el objetivo de este trabajo es ofrecer un perfil de la EF en España y en Andalucía, que permita identificar cuáles son los factores de éxito en dichas empresas. Para ello partiremos del concepto de empresa familiar, se explicará la metodología utilizada y se expondrán los principales resultados obtenidos poniendo de manifiesto los factores de éxito de las empresas familiares con respecto a las no familiares del mismo tamaño y localización geográfica. El trabajo finaliza con la recopilación de las principales conclusiones alcanzadas.

2. Concepto de empresa familiar

Uno de los principales retos a la hora de abordar el estudio de la EF es la identificación de los principales rasgos que definen a este tipo de negocios. El concepto EF engloba a un amplio abanico de empresas de tamaño diverso y perteneciente a distintos sectores. En la literatura especializada se puede encontrar una extensa lista de definiciones para describir a este tipo de organizaciones (véase, por ejemplo, la lista de definiciones en Neubauer y Lank, 1999, pp. 53-55; Hermann et al., 2010; Family Firm Institute, 2014). Las principales características a tener en cuenta para diferenciar a este tipo de empresas de las no familiares se centran en la propiedad que ostenta la familia, su implicación en la gestión o en el control estratégico, el hecho de que el negocio suponga la principal fuente de recursos para la familia y la vocación de continuidad o deseo de relevo generacional.

Ante las dificultades derivadas de la falta de consenso inherente a la definición de EF, desde el European Group of Owner Managed and Family Enterprises (GEEF) (www.gee.org/definition.php) se proponen las características que debe presentar una empresa para ser considerada EF, con objeto de que la información obtenida permita la elaboración de estadísticas y la realización de comparaciones (ya sean con las empresas no familiares o con las EF de países diferentes). De esta forma, se considera que una empresa, sea cual fuere su tamaño, es familiar si:

- I. La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó la compañía; o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus cónyuges, padres, hijos o herederos directos de estos últimos.
- II. Esa mayoría de votos puede ser directa o indirecta (con titularidad propia o a través de otras empresas cuyos propietarios sean familiares).
- III. Al menos un miembro o representante de la familia está implicado formalmente en el gobierno corporativo.
- IV. En los casos de empresas que cotizan en Bolsa, se considerará que se trata de una EF si la persona que fundó o adquirió la empresa (la cuota de capital social) o sus familiares o descendientes poseen el 25 % de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Para seguir avanzando en la delimitación del concepto de EF y plantear nuestra metodología de identificación de las mismas, hay dos aspectos que deben tomarse en consideración: la influencia del ciclo de vida y la importancia del sistema legal en la estructura de propiedad de las EF.

Respecto al primero de estos aspectos, la influencia del ciclo vital de la empresa en su carácter familiar, hay que tener en cuenta que el hecho de que una empresa sea o no familiar puede variar a lo largo de su ciclo vital, es decir, no tiene por qué suponer un estatus fijo en el tiempo. De esta manera, se podrían identificar distintas opciones en función de la influencia familiar en las variables poder, experiencia y cultura: la conocida como “escala F-PEC” (Astrachan, 2005). El poder se mide en función de la propiedad y el control de gestión. La experiencia se refiere a la acumulada por la familia en ese negocio, por ejemplo, a lo largo de varias generaciones regentando la propiedad o la gestión del mismo. La cultura serían los valores y el compromiso de los miembros de la familia hacia la empresa. Muchas empresas que se comportan como

familiares a lo largo de todas sus fases: nacimiento y crecimiento de la empresa, madurez y declive. Hay negocios que se inician como familiares y dejan de serlo en la fase de madurez. Algunas de estas empresas vuelven a ser familiares en la fase de declive, cuando los propietarios o gestores de fuera de la familia abandonan el negocio. También podría darse el caso de una empresa que empieza a funcionar como no familiar, por ejemplo, en el caso de un empresario individual o de varios socios. Conforme pasan los años y el negocio se consolida, los descendientes pueden empezar a interesarse en el mismo, pasando a ser una empresa familiar si se produce la sucesión en dicha segunda generación. En este caso, puede ocurrir que la empresa persista como familiar hasta el final de su ciclo vital, o bien que los descendientes abandonen el negocio en la fase de declive, volviendo a convertirse en una empresa no familiar.

Respecto al segundo aspecto, la importancia del sistema legal en la estructura de propiedad de las empresas familiares, dentro de la literatura sobre gobierno corporativo, existe un cuerpo teórico que defiende la importancia del entorno legal en la configuración de los mecanismos de control en las empresas, debido a la influencia que la legislación ejerce sobre el grado de protección de los intereses de los inversores externos. En este sentido, se pueden identificar dos tipos de países: los de origen legal anglosajón y los de origen legal civil o sometidos al derecho continental. Los primeros se caracterizan por un mayor nivel de protección a los inversores externos, lo que posibilita estructuras de propiedad menos concentradas y un mayor desarrollo de los mercados de capitales. En los países de origen legal civil la defensa del inversor externo es en general más débil, y ello se refleja en una mayor concentración del capital en las empresas y en mayor presencia de grupos familiares (La Porta *et al.*, 1998).

La concentración de propiedad en las empresas (aun tratándose de grandes empresas cotizadas) va a condicionar su comportamiento e influirá en su supervivencia. Las EFs constituyen un caso particular de estructura de propiedad concentrada, que exhiben características propias y claramente diferenciadas de las empresas no familiares, tal como ya señalábamos anteriormente.

3. Metodología

Para seleccionar la población de empresas se parte de la base de datos SABI. Una vez seleccionadas las empresas españolas que no son asociaciones, microempresas ni autónomos, con un mínimo de 10 millones de euros en sus ingresos de explotación y de 20 millones de euros en su activo total y que operasen como cabecera de grupo, la población total de empresas asciende a 1.182 (Tabla 1 del Anexo). De ellas diferenciamos aquéllas que pudieran considerarse como empresas familiares para lo que utilizamos la delimitación de empresa familiar de Charlo *et al.* (2016)¹, de acuerdo con la definición de negocio familiar propuesta por GEEF. La elección de los años considerados, 2006 a 2008 puede justificarse teniendo en cuenta que han sido los últimos años en los que había una información fiable, ya que la crisis financiera aún no

¹ Esta delimitación ya fue publicada en las actas de un congreso. Ver referencia: Charlo Molina, M. J., Nuñez Torrado, M. (2013): La Empresa Familiar en España y Andalucía: Análisis Comparativo y Factores de Éxito. En: Bases para Emprender y Gestionar con Racionalidad Económica y Transparencia, ISBN 9788469569283

había manifestado los estragos producidos sobre el número de empresas activas en España. Desde 2008 y hasta 2015, último dato publicado por el DIRCE (Directorio Central de Empresas. Instituto Nacional de Estadística, España) en España se han destruido más de 300.000 empresas, suponiendo una tasa de variación negativa del 8.85%.

En las 1.182 empresas que componen la población objeto de nuestro estudio, hemos realizado un análisis descriptivo a partir del cual obtener el perfil de la EF en España y Andalucía. Además, se han seleccionado una serie de variables económico-financieras con objeto de identificar los factores clave de éxito de la EF frente a la no familiar:

1. Crecimiento, medido como la variación de las ventas en el periodo objeto de análisis (2006-2008), así como la variación anual en el periodo 2007-2008.
2. Rentabilidad económica o Return on Assets (ROA), medida como el beneficio antes de intereses e impuestos dividido por los activos totales.
3. La rentabilidad financiera o de los fondos propios (ROE), medida referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.
4. Margen sobre beneficios, se calcula por diferencia entre el volumen de ventas y el coste de ventas.
5. El ratio de apalancamiento financiero, que mide la proporción de endeudamiento respecto a los recursos totales.
6. El ratio de solvencia, que mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago.

4. Resultado obtenidos

Los resultados se llevan a cabo mediante un análisis descriptivo de la población objeto de estudio y un análisis económico y financiero de la misma.

4.1. Análisis descriptivo

El descriptivo de los datos de la población considerada, nos permite poner de manifiesto las características de las empresas que la componen. Se trata de conocer el comportamiento y las tendencias de la información recopilada en la población objeto de estudio. Un análisis posterior nos permitirá especificar relaciones entre los diferentes grupos de empresas.

En primer lugar, casi todas las empresas son no cotizadas (93,23%). El porcentaje de empresas cotizadas asciende sólo al 6,76%. Por otra parte, el 69,12% de las empresas (817 empresas) se consideran familiares. De ellas el 94,24% no cotiza en bolsa, porcentaje algo superior al de las empresas no familiares que no cotizan en bolsa. Sobre este aspecto cabe señalar que la mayoría de las EF no cotizan en bolsa, por lo que tienen dificultades para la venta de las participaciones propias lo que resultará en dificultades añadidas para financiar el crecimiento de actividades futuras y para incorporar a socios externos a la familia (Tabla 2 de Anexo).

Además, casi el 80% de las empresas están constituidas como sociedad anónima. Por su parte, la sociedad limitada representa casi el 20% de la población, mientras que sólo 3 empresas revisten la forma de cooperativa. Las empresas no familiares parecen decantarse aún más por la fórmula de la Sociedad Anónima que las empresas

familiares que, si bien prefieren esta fórmula jurídica, parecen tener mayor tendencia que las ENF a adoptar la forma de sociedad limitada (Tabla 3 del Anexo).

Respecto a los años de vida, del total de las empresas casi el 83% tiene menos de 50 años de vida, similar en las EF y las ENF. Las EF se sitúan en mayor medida, en comparación con las ENF en los dos tramos extremos (menos de 25 años y más de 50 años). Una de las características de las EF es su visión a largo plazo, que las hace luchar por la continuidad del negocio más allá de la vida profesional del fundador (Tabla 4 del Anexo).

El tamaño de la empresa, medido por los ingresos de explotación señalan que el 32,7% de las empresas tienen ingresos por debajo de 50 millones de euros, el 35,95% entre 50 y 150, el 9,56% entre 150 y 250 y el 21,74% más de 250 millones de euros. Si comparamos las EF con las ENF se detecta que el porcentaje más significativo en cuanto a los ingresos es, para las ENF, menos de 50 millones de euros (42,73%), mientras que para las EF este tramo se sitúa entre 50 y 150 millones de euros. Es más, las EF no sólo parecen situarse en tramos superiores de ingresos sino que, además, en el caso de las EF el porcentaje de empresas que superan los 250 millones de euros, es casi el doble del obtenido por las ENF (25,58% frente al 13,15% respectivamente) (Tabla 5 del Anexo)

Cabe resaltar que más del 70% de las se concentran en tres sectores: la industria manufacturera representa el 35,5%, el comercio el 21,7% y la construcción el 13%. Si bien en estos tres sectores es donde existen una mayor concentración de empresas, tanto EF como ENF, conviene mencionar algunas cuestiones (Tabla 6 y 7 del Anexo). En la sección de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, en el de industrias extractivas, en el de suministro de energía y en el de actividades inmobiliarias, la presencia de las EF parece decaer en comparación con las ENF ya que en todos estos casos los porcentajes están muy por debajo del 70 por ciento (69%) que representan las EF en nuestro estudio. Sin embargo, en las secciones suministro de agua y gestión de residuos, actividades financieras y de seguros, administración pública, educación, actividades sanitarias y, sobre todo en otros servicios la presencia de las EF supera a las ENF. Las EF suelen actuar mejor en sectores en los que el propietario juega un papel importante (servicios y comercio minorista), en donde las ganancias netas son importantes (como en el procesado de alimentos), en mercados restringidos o donde exista un respaldo de conocimiento o metodología específico y en industrias de abastecimiento y distribución. En general, y según detalla el informe de la Comisión Europea de 2009 y el estudio de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de 2004, las EF están más presentes en la alimentación, comercio minorista, construcción, turismo, sector financiero y de seguros, manteniendo un peso significativo en el resto de los sectores, pero estando subrepresentadas en industrias de alta tecnología y sector energético, si bien esto está cambiando debido a la creciente presencia de grupos familiares en las empresas del nuevo mercado. De hecho, resulta significativo comprobar cómo en nuestro estudio la presencia de EF en sectores tradicionales como la agricultura está muy por debajo de su presencia en sectores que incorporan nuevas tecnologías como el suministro de agua y gestión de residuos.

Respecto al área geográfica: el 33,16% de las empresas operan en Madrid y el 24,02% en Cataluña, mientras que Andalucía representa sólo el 4,99% y el resto de

comunidades el 37,8%. Las EF tiene una mayor presencia en Madrid y en el resto, aunque hay también una importante presencia en Cataluña. Las ENF, sin embargo, tienen una presencia más significativa en el apartado considerado Resto (47,67 por ciento), más del doble que en Cataluña y casi el doble que en Madrid. Sí coinciden ambas en su escasa presencia en Andalucía, si bien aquí hay más ENF que EF (Tabla 8 del Anexo).

El tejido empresarial en Andalucía está compuesto por 509.543 unidades productivas (DIRCE, 2015), un 99,94 % de las cuales son PYMEs y tan sólo un 0,06 % se podría catalogar en el grupo de grandes empresas de más de 250 trabajadores (frente al 0,12 % de la media nacional). Sevilla y Almería son las provincias andaluzas donde se concentran la mayoría de estas grandes empresas. Si las agrupamos por sectores, el 54,03 % de las empresas andaluzas ejercen la actividad en el sector de servicios, el 28,59 % en el del comercio, el 10,78 % en el de la construcción y el 6,60 % restante en el de la industria. La mayor diferencia con relación a España se produce en el sector comercial, único apartado de la distribución sectorial en el que la cifra en Andalucía es superior a la media nacional (28,59 % frente al 24,74 %).

Un análisis más detallado de los sectores de producción muestra que, en la composición del sector servicios el mayor porcentaje (un 60,19 %) recae en actividades inmobiliarias y hostelería. El segundo sector más representativo de la economía andaluza es el comercio, especialmente el comercio al por menor. Dentro del sector de la construcción, la actividad que agrupa el mayor número de empresas forma parte del epígrafe Construcción general de inmuebles y obras de ingeniería civil. Por último, el sector industrial es básicamente manufacturero, con predominio de la fabricación de productos metálicos, excepto Maquinaria y fabricación de productos alimenticios y bebidas.

A continuación vamos a realizar un estudio detallado de las empresas andaluzas que forman parte de la población ya analizada.

Son 59 las empresas que operan en territorio andaluz lo que representa el 5% de la población. De ellas, la mayoría se ubica en Sevilla (36%) y en Málaga (22%) (Tabla 9 del Anexo).

El total de empresas andaluzas cotizadas asciende solamente al 5% frente al 95% que no cotizan. Respecto a las empresas familiares, éstas ascienden al 59%, siendo este porcentaje superior en Sevilla (66%), Granada (75%) y Málaga (70%). Por su parte, en Huelva sólo encontramos una empresa, que es no cotizada y familiar (Tabla 10 del Anexo)

Respecto a la forma jurídica de las empresas, como se observa en la tabla 11 del Anexo, casi todas ellas son sociedades anónimas (85%), no existiendo ninguna sociedad cooperativa.

Las empresas andaluzas son empresas jóvenes en comparación con la media española, lo que se desprende de la tabla 12 del Anexo en la que se observa que el 60% de las mismas está comprendida en la franja de menos de 25 años de vida. En la tabla 4 del Anexo se comprueba como a nivel nacional las empresas de menos de 25 años representan el 40% mientras que aquellas cuya vida está entre 25 y 50 años asciende al 43%

Los ingresos de explotación del ejercicio 2008 son en Andalucía menores que en el resto de España. Ello se desprende de la comparación entre la tabla 13 y la tabla 5. Sólo el 8% de las empresas andaluzas obtienen unos ingresos superiores a 250 millones de euros frente al 22% de la media nacional. Son 28 las empresas andaluzas con ingresos inferiores a 50 millones de euros (47%), la media nacional se sitúa en el 33%. La mitad de las empresas andaluzas están repartidas en dos sectores: construcción y comercio. Estos datos contrastan con la media del territorio nacional, si bien en éste el comercio representa el 22%, la construcción representa la mitad situándose en el 13%. Por su parte, la industria manufacturera andaluza tiene un porcentaje del 24% frente a la media que asciende al 36%. Todos estos datos se recogen en la tabla 14 del Anexo.

4.2. Análisis económico-financiero

A continuación se analizarán las principales características económico-financieras de las empresas familiares tanto a nivel andaluz como español en comparación con las no familiares del mismo tipo. Ello nos permitirá identificar los factores claves de éxito de las EF, es decir, las principales variables que influyen en la *performance* de las mismas.

En el caso de ESPAÑA, para conocer como han ido evolucionando los ingresos, realizamos un estudio teniendo en cuenta dos períodos diferenciados: la variación producida al cabo de dos años, desde el 2007 al 2008 (Tabla 15) y la realizada entre 2006 a 2008 (Tabla 16).

No es de extrañar que la variación en los ingresos entre los dos años consecutivos, 2007 y 2008 (Tabla 15) es menos elevada que la producida por la comparación de 2006 con 2008 (Tabla 16), teniendo en cuenta los grupos de empresas considerados en el estudio (familiares no cotizadas, familiares cotizadas, no familiares no cotizadas y no familiares cotizadas) debido a que el período de tiempo en este segundo caso es mayor y los efectos de la crisis aún no se han hecho patentes.

Con respecto a la variación de los ingresos en los años 2007 a 2008, las empresas que no cotizan apenas tienen un incremento en sus ingresos de explotación. Para las empresas cotizadas la variación sigue siendo mínima, en torno al 0,14% en las familiares y al 0,15% en las no familiares. En este grupo, los ingresos de explotación tienen una mayor variación con respecto a la media aunque los valores se mueven en un rango menor si lo comparamos con las empresas cotizadas.

La evolución de los ingresos del año 2006 a 2008, tiene un comportamiento similar al explicado en el párrafo anterior. Las empresas que no cotizan incrementan sus ingresos de explotación en un 0,12% aproximadamente, siendo mayor este porcentaje en las empresas familiares, a diferencia de lo que ocurría en la tabla 15. En cuanto a las empresas cotizadas, los ingresos se incrementan en un 0,56% en las familiares y en un 0,67% en las no familiares.

La rentabilidad económica (ROA) de las empresas, Tabla 17 de Anexo, muestra el siguiente comportamiento: las empresas no familiares, tanto cotizadas como no cotizadas, alcanzan una rentabilidad media del 5% aproximadamente. Las empresas familiares, por su parte obtienen una clara diferenciación en sus valores; mientras que las no cotizadas alcanzan una rentabilidad del 4,7%, las que cotizan llegan al 7,4%.

La rentabilidad financiera (ROE) de las empresas no familiares es menor que la de las empresas familiares siendo tal diferencia mayor en el caso de las cotizadas: 11,4% frente al 18,2%, respectivamente. El resumen de estos datos se muestran en la tabla 18 del Anexo

El margen sobre beneficios (Tabla 19, Anexo), tiene un valor medio muy diferente según si la empresa pertenece o no al grupo de las cotizadas, llegando incluso a cuadruplicarlo en el caso de las familiares y cotizadas con respecto a las familiares no cotizadas. Dicha diferencia también se hace patente dentro de la categoría de cotizadas, donde el valor para las empresas familiares es muy superior al de las no familiares.

El apalancamiento financiero (Tabla 20, Anexo) muestra que las empresas cotizadas familiares son las que tienen un mayor nivel de endeudamiento. Cabe señalar los valores mínimos alcanzados por las empresas familiares.

El ratio de solvencia de las empresas, tabla 21 del Anexo, no muestra diferencias entre los grupos de empresas considerados aunque es algo superior en las empresas cotizadas. En el caso de Andalucía, como en el caso de España, se realiza un análisis de la evolución en los ingresos de las empresas andaluzas teniendo en cuenta dos períodos diferenciados: el correspondiente al ejercicio 2008 en relación al 2006 y, por otra parte, el ejercicio 2008 frente al 2007.

Sería lógico pensar, como ya ocurrió anteriormente, que los ingresos se incrementarán en mayor medida al transcurrir dos años. Sin embargo, como se observa en las tablas 22 y 23 de Anexo, la variación sufrida por los ingresos es superior en el período 2007-2008 que en el 2006-2008.

Con respecto a la variación de los ingresos en los años 2007 a 2008, en general, el crecimiento ha sido casi nulo, al igual que ocurría en el resto del territorio nacional. Sin embargo, es algo superior en Andalucía. Cabe destacar el incremento en las empresas cotizadas y familiares (1,71%) pero dicho crecimiento hace referencia a solo dos empresas. En el caso de la empresa no familiar que cotiza se observa un crecimiento negativo.

La evolución de los ingresos del año 2006 a 2008 sigue un comportamiento similar a lo que ocurría cuando considerábamos dos años. El crecimiento en las empresas familiares no cotizadas es menor que el producido en 2007 a 2008 como sucede en las cotizadas.

La rentabilidad económica o ROA (Tabla 24, Anexo) de las empresas andaluzas familiares es muy inferior a la media nacional; en el caso de las cotizadas los valores pasan de un 7,44% en el caso de España a un 2,69% si nos centramos en Andalucía. Este comportamiento no se repite en las empresas no familiares en las que la rentabilidad de las empresas andaluzas es superior.

La rentabilidad financiera (ROE) de las empresas no familiares andaluzas es bastante superior a la de las empresas familiares. Este comportamiento es inverso en Andalucía con respecto al resto de España donde la empresa familiar obtenía una rentabilidad superior a las no consideradas como tal. Los datos referidos a la población andaluza se recogen en la tabla 25 del Anexo.

El margen sobre beneficios (Tabla 26, Anexo) en las empresas andaluzas tiene un comportamiento similar a la media nacional. También en este caso las empresas que

cotizan alcanzan una media en el valor de dicha variable muy superior. Sin embargo, mientras que en España las cotizadas cuadruplicaban a las no cotizadas, en Andalucía esta diferencia llega a ser de 1,6% en las familiares que no cotizan y del 39% en las que cotizan.

El apalancamiento financiero (Tabla 27, Anexo) para las empresas de Andalucía es mayor para las empresas cotizadas familiares, al igual que ocurría en España. Sin embargo, aunque este comportamiento es similar, en todos los grupos de empresas definidos, el nivel de endeudamiento en Andalucía es muy superior al de la media nacional. Basta comparar un apalancamiento medio de 319 en Andalucía frente a 136 en España, para las familiares cotizadas, por ejemplo.

El ratio de solvencia de las empresas mostrado en la tabla 28 del Anexo arroja unos resultados poco diferenciadores entre territorio andaluz y nacional. Los porcentajes oscilan entre el 26% (empresas no familiares que cotizan) y un 48% (familiares que cotizan).

5. Conclusiones

La población de empresas familiares españolas objeto de estudio, tienen como características principales las de ser sociedades anónimas, no cotizadas, PYMES con menos de 150 millones de ingresos de explotación, tienen menos de 50 años de vida, y su sede central suele estar en Madrid. Mas del 70% de las empresas se concentran en tres sectores: la industria manufacturera, el comercio y la construcción.

Con respecto a las empresas familiares andaluzas incluidas en el estudio, destaca su escasa representatividad con respecto al resto de España. Sus principales características son revestir la forma jurídica de sociedad anónima, no cotizar en bolsa, tienen menos de 25 años de antigüedad y su sede esta principalmente en Sevilla. Siguen siendo PYMES en su mayoría, aunque con mayor concentración en el rango de menor tamaño. Por otra parte, la mitad de las empresas andaluzas están repartidas en los sectores de construcción y comercio.

Las principales conclusiones alcanzadas en este estudio son las siguientes:

1. Casi el 70% del total de las empresas se consideran familiares, la mayoría de ellas no cotiza en bolsa. En esta línea, uno de los retos a los que se enfrentan las empresas familiares es su admisión a negociación en un mercado bursátil organizado. Su cotización en bolsa facilitaría la venta de sus acciones y permitiría la financiación del crecimiento de actividades futuras mediante la incorporación al accionariado de socios externos a la familia.
2. En relación a la forma jurídica, las empresas no familiares parecen decantarse algo más por la fórmula de la sociedad anónima que las empresas familiares. Estas, si bien prefieren en su mayoría esta fórmula jurídica, parecen tener mayor tendencia que las EnF a adoptar la forma de sociedad limitada (21,17% en las familiares frente a un 16,9% en las no familiares). Las empresas familiares andaluzas son casi todas ellas sociedades anónimas (85%).
3. Por edad, las EF se sitúan en mayor medida, en comparación con las no familiares, en los dos tramos extremos (menos de 25 años y más de 50 años). Aunque la mayoría de las empresas familiares tienen menos de 50 años de vida, la proporción de empresas

familiares con más de 50 años de vida sobrepasa al de no familiares. Esto parece que refleja una de las características de las EF, su visión a largo plazo, que las hace luchar por la continuidad del negocio más allá de la vida profesional del fundador. Las empresas andaluzas son jóvenes en comparación con la media española. La proporción de empresas longevas es inferior a la media nacional, aunque si prevalecen las familiares en este tramo de edad de forma significativa.

4. Aunque en un principio parecería razonable afirmar que por sus características, el tamaño (medido por los ingresos de explotación) de la empresa familiar es menor que las no consideradas como tal, en el estudio se detecta que las familiares se sitúan en los tramos superiores. Aun así, los datos empíricos obtenidos demuestran que estas engloban a un amplio abanico de empresas de tamaño diverso. Al analizar los ingresos con más detalle, en las empresas no familiares el porcentaje más significativo presenta ingresos inferiores a 50 millones de euros (42,73%), mientras que las EF se sitúa entre 50 y 150 millones de euros. Las EF no solo parecen situarse en tramos superiores de ingresos sino que, además, el porcentaje de empresas familiares que superan los 250 millones de euros, es casi el doble del obtenido por las no familiares (25,58% frente al 13,15% respectivamente). Por otro lado, las empresas que no cotizan incrementan sus ingresos de explotación en un 0,12% entre 2006 y 2008 aproximadamente, siendo mayor este porcentaje en las empresas familiares. Respecto a Andalucía, resaltamos en primer lugar que los ingresos de explotación del ejercicio 2008 son menores que en el resto de España. En segundo lugar, que la evolución de los ingresos entre 2006 y 2008 ha sido casi nulo. Por último, el crecimiento en las empresas familiares no cotizadas andaluzas es menor que el producido en 2007 a 2008 como sucede en las cotizadas.

5. Por sectores, en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, en industrias extractivas, en suministro de energía y en actividades inmobiliarias, la presencia de las EF parece decaer en comparación con las EnF. Sin embargo, en servicios y comercio minorista, procesado de alimentos, suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación la presencia de las EF supera a las EnF. Estos resultados constatan la evidencia de que las EF suelen actuar mejor en sectores en los que el propietario juega un papel importante (servicios y comercio minorista), en donde las ganancias netas son importantes (como en el procesado de alimentos), en mercados restringidos o donde exista un respaldo de conocimiento o metodología específico y en industrias de abastecimiento y distribución. Nuestro estudio pone de manifiesto que la presencia de EF en sectores tradicionales como la agricultura esta muy por debajo de su participación en sectores que incorporan nuevas tecnologías como el suministro de agua y gestión de residuos. La mitad de las empresas andaluzas están repartidas en los sectores de construcción y comercio.

6. Por zonas geográficas, las EF tiene una mayor presencia en Madrid y en el grupo formado por el resto de la Comunidades (exceptuando Andalucía, Cataluña y Madrid), aunque hay también una importante presencia en Cataluña. De las empresas familiares de la muestra que operan en territorio andaluz, lo que representa el 5% de la población, la mayoría se ubican en Sevilla y en Málaga.

7. Respecto al crecimiento llevado a cabo por las empresas, dentro del análisis económico financiero realizado, no es sorprendente que este haya sido mínimo teniendo en cuenta el periodo de crisis en el que realiza el estudio. Solo cabe destacar el comportamiento que en este sentido tienen las empresas familiares andaluzas

cotizadas, cuyo crecimiento es superior al del resto de los grupos de empresas considerado.

8. Las empresas no familiares, tanto cotizadas como no cotizadas, alcanzan una rentabilidad media del 5% aproximadamente. Las empresas familiares cotizadas obtienen una clara diferenciación en sus valores puesto que alcanzan una rentabilidad media del 7,4%, frente a las no familiares que solo alcanzan el 5,4% y las no cotizadas que se quedan en una rentabilidad del 4,7%. Las empresas que cotizan en bolsa obtienen en general una mayor eficiencia en la gestión empresarial que las no cotizadas alcanzando su máximo valor en el grupo de las cotizadas familiares, según se desprende del análisis de rentabilidad económica realizado. Se puede afirmar por tanto que las empresas cotizadas familiares tienen una mayor capacidad de sus activos para generar valor independientemente de la forma en que se financian. En Andalucía no se produce este mismo comportamiento, siendo en este caso las no familiares y cotizadas las que alcanzan el valor máximo en dicha variable. La rentabilidad económica o ROA de las empresas andaluzas familiares es muy inferior a la media nacional. En el caso de las cotizadas los valores pasan de un 7,44% en el caso de España a un 2,69% si nos centramos en Andalucía.

9. El ROE de las empresas no familiares es menor que la de las empresas familiares siendo tal diferencia mayor en el caso de las cotizadas: 11,4% frente al 18,2%. De lo anterior se desprende que la rentabilidad financiera es superior en las empresas familiares que en las no consideradas como tales; son las familiares que cotizan en bolsa las que obtienen mayor rentabilidad financiera o de los fondos propios. Dicha variable viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica ya comentada como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. Como era de esperar por los datos ya comentados en el punto anterior referente a la rentabilidad económica. Este comportamiento no se repite en las empresas andaluzas donde las no familiares cotizadas superan al resto. La rentabilidad financiera (ROE) de las empresas no familiares andaluzas es bastante superior a la de las empresas familiares. Este comportamiento es inverso en Andalucía con respecto al resto de España donde la empresa familiar obtenía una rentabilidad superior a las no consideradas como tal.

10. El margen sobre beneficios es mayor en las empresas cotizadas, en este caso incluso cuadruplica el valor de las no cotizadas. Dentro de las cotizadas, son las empresas familiares las que obtienen un mayor margen sobre beneficios, dos veces superior a las no familiares. Este comportamiento es coherente a los obtenidos para la rentabilidad sobre los activos antes mencionada. En el caso de las empresas andaluzas, son también las cotizadas y familiares las que alcanzan su valor máximo en el margen de beneficios, aun cuando la rentabilidad económica y financiera no sigue el mismo comportamiento.

11. Las empresas cotizadas familiares son las más endeudadas, lo que se desprende del ratio de apalancamiento financiero. Aun así, ya se ha comentado anteriormente que son estas las empresas con una mayor rentabilidad. Obviamente, un mayor empleo de deuda generara un incremento en la rentabilidad sobre los recursos propios, siempre y cuando el coste financiero de la deuda sea menor que la rentabilidad del negocio sobre los activos netos. El apalancamiento financiero para las empresas de Andalucía es

mayor para las empresas cotizadas familiares, al igual que ocurría en España. Sin embargo, aunque este comportamiento es similar, en todos los grupos de empresas definidos, el nivel de endeudamiento en Andalucía es muy superior al de la media nacional.

12. Las empresas cotizadas familiares, tanto a nivel nacional como en el caso de Andalucía, obtienen una ligera mayor capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago, según el ratio de solvencia analizado. Este aspecto viene confirmado por el ratio de rentabilidad financiera antes comentado que indica que la empresa genera suficientes fondos para hacer frente a sus obligaciones de pago o es capaz de obtener financiación externa con mayor facilidad.

Bibliografía

- Astrachan, J. H. (2005): “The F-PEC scale of family influence”, en *Entrepreneurship: Theory and Practice* (<http://www.allbusiness.com/specialty-businesses/familyowned-businesses/417533-1.html>).
- Astrachan, J.H., Kolenko, T.A. (1994): “A neglected factor explaining family business success: Human resources practices”. *Family Business Review*, no 8, pp. 251-262.
- Charlo, M. J., Núñez, M., Sanchez-Apellaniz, M. (2016): Delimitation, description and success factors of family Businesses in Spain. A European comparison”, *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 16-2.
- DIRCE (2015): Directorio Central de Empresas, explotación estadística. Instituto Nacional de Estadística. Disponible en: <http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=51&dh=1>.
- Family Firm Institute (2014): “Family Enterprise: Understanding Families in Business and Families of Wealth”, The Family Firm Institute Inc., Wiley Finance Series, Wiley.
- Hermann, F., Lueger, M., Nose', L. Suchy, D. (2010): The concept of “Familiness”. Literature review and systems theory-based reflections, *Journal of Family Business Strategy*, 1, 119-130
- Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica (2013). La Empresa Familiar en España y Andalucía: Análisis Comparativo y Factores de Éxito. En: Bases para Emprender y Gestionar con Racionalidad Económica y Transparencia, XXIII Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica. ISBN 9788469569283
- La Porta, R., López de Silanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R. (1998): “Law and Finance”, *Journal of Political Economy*, Vol. 106, nº 6, pp. 1113-1155.
- Neubauer, F. y Lank, A.G. (1999): La empresa familiar: ¿cómo dirigirla para que perdure? (Ediciones Deusto: Bilbao).
- Tagiuri, R.; Davis, J.A. (1982): “Bivalent attributes of the family firm”, Working paper, Harvard Business School, Cambridge, Massachusetts. Reimpreso en *Family Business Review*, IX (2), 1996, pp. 199-20.

ANEXO:

Tabla 1. Población de empresas

Criterios seleccionados	Valores	Resultado criterio	Resultado búsqueda
Años disponibles	2006, 2007, 2008	944.228	944.228
Forma jurídica	Sociedad anónima, limitada, regular colectiva, comanditaria, cooperativa	1.217.044	941.828
Ingresos explotación	de Mínimo 10 millones de euros	13.736	13.662
Total Activo	Mínimo 20 millones de euros	10.998	5.661
Número empleados	de Mínimo 10 empleados	93.662	5.147
Consolidación	Empresas con cuentas consolidadas con afiliada no consolidada	8.159	1.299
Indicador de Independencia	A, B, C o D	341.731	1.182

Tabla 2. Empresas familiares vs no familiares

	Cotización		No cotiza		Cotiza		TOTAL	
Familiar/no Familiar								
Familiar	770	94,24%	47	5,75%	817	100%		
No familiar	332	90,95%	33	9,04%	365	100%		
TOTAL	1.102	93,23%	80	6,76%	1.182	100%		

Tabla 3. Forma jurídica

Forma legal EF/EnF	Cooperativa		Sociedad Anónima		Sociedad Limitada		TOTAL	
Familiar	2	0,24%	642	78,5%	173	21,17%	817	100%
No familiar	1	0,27%	302	82,79%	62	16,9%	365	100%
TOTAL	3	0,25%	944	79,80%	235	19,8%	1.182	100%

Tabla 4. Años de vida

Años de vida EF/EnF	Menos de 25		Entre 25 y 50		Más de 50		TOTAL	
Familiar	337	41,24%	337	41,24%	143	17,50%	817	100%
No familiar	139	38,08%	169	46,30%	57	15,61%	365	100%
TOTAL	476	40%	506	42,80%	200	16,9%	1.182	100%

Tabla 5. Tamaño de la empresa en función de los ingresos

Ingresos 2008 EF/EnF	Menos de 50		Entre 50 y 150		Entre 150 y 250		Más de 250		TOTAL	
	Familiar	231	28,27%	289	35,37%	88	10,77%	209	25,58%	817
No familiar	156	42,73%	136	37,26%	25	6,84%	48	13,15%	365	100%
TOTAL	387	32,7%	425	35,95%	113	9,56%	257	21,74%	1.182	100%

Tabla 6. CNAE

Sección A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
Sección B	Industrias extractivas
Sección C	Industria Manufacturera
Sección D	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado
Sección E	Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación
Sección F	Construcción
Sección G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas
Sección H	Transporte y almacenamiento
Sección I	Hostelería
Sección J	Información y comunicaciones
Sección K	Actividades financieras y de seguros
Sección L	Actividades inmobiliarias
Sección M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
Sección N	Actividades administrativas y servicios auxiliares
Sección O	Administración pública, educación y actividades sanitarias y de servicios sociales
Sección R	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento
Sección S	Otros servicios
Sección T	Actividades de los hogares
Sección U	Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales

Tabla 7. Sector de Actividad

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	R	S	TOT AL
Familiar	6	9	299	8	12	96	175	39	19	46	21	10	36	18	12	6	5	817
% EF/A	40 %	56 %	71%	57 %	86 %	62 %	68%	65 %	79 %	72 %	84 %	59 %	73 %	78 %	80 %	60 %	100 %	69%
No Familiar	9	7	121	6	2	58	82	21	5	18	4	7	13	5	3	4	0	365
% NF/A	60 %	44 %	29%	43 %	14 %	38 %	32%	35 %	21 %	28 %	16 %	41 %	27 %	22 %	20 %	40 %	0%	31%
TOT AL	15	16	420	14	14	15 4	257	60	24	64	25	17	49	23	15	10	5	1.182
% Sector s/total	1.3 %	1.4 %	35.5 %	1.2 %	1.2 %	13 %	21.7 %	5%	2%	5.5 %	2%	1.4 %	4%	2%	1.3 %	1%	0.5 %	100%

Tabla 8. Área geográfica

Comunidad	Andalucía		Cataluña		Madrid		Resto		TOTAL	
EF/EnF										
Familiar	35	4,28%	205	25,09%	304	37,20%	273	33,41%	817	100%
No familiar	24	6,57%	79	21,64%	88	24,10%	174	47,67%	365	100%
TOTAL	59	4,99%	284	24,02%	392	33,16%	447	37,8%	1.182	100%

Tabla 9. Área geográfica. Andalucía

Área	Sevilla	Granada	Málaga	Córdoba	Jaén	Huelva	Cádiz	Almería	TOTAL
EF/EnF									
Familiar	14	3	9	3	0	1	3	2	35
No familiar	7	1	4	2	3	0	3	4	24
TOTAL	21	4	13	5	3	1	6	6	59

Tabla 10. Empresas familiares vs no familiares. Andalucía

EF/EnF	Cotización	No cotiza	Cotiza	TOTAL
Familiar		33	2	35
No familiar		23	1	24
TOTAL		56	3	59

Tabla 11. Forma jurídica. Andalucía

Forma legal	Sociedad Anónima	Sociedad Limitada	TOTAL
EF/EnF			
Familiar	30	5	35
No familiar	20	4	24
TOTAL	50	9	59

Tabla 12. Años de vida. Andalucía

Años de vida	Menos de 25	Entre 25 y 50	Más de 50	TOTAL
EF/EnF				
Familiar	18	12	5	35
No familiar	17	6	1	24
TOTAL	35	18	6	59

Tabla 13. Tamaño de la empresa en función de los ingresos. Andalucía

Ingresos 2008	Menos de 50	Entre 50 y 150	Entre 150 y 250	Más de 250	TOTAL
EF/EnF					
Familiar	19	11	2	3	35
No familiar	9	11	2	2	24
TOTAL	28	22	4	5	59

Tabla 14. Sector de Actividad. Andalucía

	A	B	C	D	E	F	G	H	J	L	O	TOTAL
Familiar	2	1	11	0	0	10	7	2	0	1	1	35
No Familiar	1	0	3	1	1	5	8	1	3	1	0	24
TOTAL	3	1	14	1	1	15	15	3	3	2	1	59

Tabla 15. Evolución de los ingresos desde 2007 a 2008. España

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	770	0.0098	0.3906	-0.9797	5.007	40	0.1418	0.6260	-0.5466	3.8546
No familiar	332	0.0103	0.3600	-0.8265	3.3258	33	0.1568	0.8927	-0.5273	4.9062

Tabla 16. Evolución de los ingresos desde 2006 a 2008. España

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	770	0.1293	0.6888	-0.9766	12.4690	47	0.5624	1.2467	-0.6579	5.2204
No familiar	332	0.1201	0.5269	-0.883	4.5239	33	0.6736	1.8413	-0.4889	7.5436

Tabla 17. Rentabilidad Económica (ROA) 2006, 2007, 2008

C/Nc EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	2309	4,7287	10,8508	-77,3318	118,9450	141	7,4356	13,2736	-28,8616	69,7949
No familiar	996	5,2344	8,9095	-97,1892	41,5438	99	5,4466	11,0027	-32,1051	54,0610

Tabla 18. Rentabilidad Financiera (ROE) 2006, 2007, 2008

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	2325	13.6516	43.4882	-791.7892	553.8606	141	18.2160	30.7228	-56.9936	196.9120
No familiar	996	12.9342	28.6457	-693.6480	119.5907	99	11.4531	17.8055	-71.5734	75.5111

Tabla 19. Margen sobre Beneficios 2006, 2007, 2008

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familia	230 7	6.800 7	44.395 0	- 554.034 2	820.675 9	14 0	27.797 9	91.1764	- 245.787 4	654.545 4
No familiar	995	7.943 7	36.610 9	- 348.013 5	713.560 9	91	12.775 5	107.947 7	- 563.229 4	469.559 9

Tabla 20. Apalancamiento financiero 2006, 2007, 2008

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familia	219 8	108,774 8	171,685 7	- 854,062 9	993,739 9	13 9	136,156 7	183,762 6	- 143,161 0	962,573 3
No familiar	960	128,325 7	157,193 8	0	987,373 3	96	123,392 4	132,325 2	0,4366	922,145 5

Tabla 21. Ratio de Solvencia

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	2310	35,8553	23,6003	- 131,7917	95,4486	141	41,2896	24,0375	- 26,2391	93,4909
No familiar	996	39,4405	21,2754	-0,4497	99,5338	99	41,2073	20,0860	-0,4542	85,9689

Tabla 22. Evolución de los ingresos desde 2007 a 2008. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	33	0.0855	0.5752	-0.5449	2.8770	2	1.7111	3.0312	-0.4322	3.8546
No familiar	23	0.3287	0.3287	-0.4100	1.0280	1	- 0.2799		-0.2799	-0.2799

Tabla 23. Evolución de los ingresos desde 2006 a 2008. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	33	0.0473	0.2902	-0.6472	0.6797	2	0.8819	2.1776	-0.6579	2.4217
No familiar	23	0.3498	0.9471	-0.2494	4.5239	1	- 0.2575		-0.2575	-0.2575

Tabla 24. Rentabilidad Económica (ROA) 2006, 2007, 2008. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	99	2.2872	9.6286	- 37.5884	57.9885	6	2.6899	4.2774	-1.8178	10.6008
No familiar	69	6.8679	7.7782	-7.2317	37.1759	3	8.6098	11.0027	- 5.9544	11.3382

Tabla 25. Rentabilidad Financiera (ROE) 2006, 2007, 2008. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	99	4.5760	84.8468	- 791.7892	116.8322	99	4.5760	84.8468	- 791.7892	116.8322
No familiar	69	19.8407	23.1791	-9.1652	119.5907	3	16.5189	5.9642	12.5417	23.3766

Tabla 26. Margen sobre Beneficios 2006, 2007, 2008. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	99	1.6540	25.8644	- 120.1389	116.2822	6	39.1373	63.4968	- 13.0358	165.2616
No familiar	69	7.5313	10.6921	-15.3024	54.2570	3	34.7374	5.1935	31.2468	40.7058

Tabla 27. Apalancamiento financiero 2006, 2007, 2008. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	94	167.4497	179.4218	- 350.8830	991.9551	6	319.1071	362.0701	0.7248	776.3959
No familiar	67	182.1039	224.7799	0.0230	984.0651	3	237.7234	11.6110	226.3598	249.5669

Tabla 28. Ratio de Solvencia. Andalucía

C/nC EF/EnF	No cotiza					Cotiza				
	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo	N	Media	Desv Tip	Mínimo	Máximo
Familiar	99	28.4840	21.8189	-23.8711	87.2958	6	48.7033	41.4746	7.9029	91.1491
No familiar	69	33.6833	20.1095	2.6082	79.8824	3	25.9449	0.5121	25.5731	26.5291