

¿ES LA LOCALIZACIÓN Y DESPOBLACIÓN UN FACTOR DETERMINANTE EN EL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA FAMILIAR?

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se ocupa de estudiar las empresas familiares y analizar su comportamiento económico-financiero en función de la zona en la que se encuentran localizadas, analizándolas con detenimiento en zonas despobladas, como es el caso de Castilla-La Mancha, afectada por este fenómeno de despoblación que acarrea importantes consecuencias económicas, sociales y políticas. Para ello, se va a definir qué es la despoblación y por qué se produce delimitando las distintas zonas en las que se puede clasificar la población con la finalidad de analizar cada una de ellas por separado.

Además, se tratará de comprobar si existen diferencias significativas de comportamiento entre las empresas familiares y no familiares y las zonas poblacionales en las que operan. La elección de este tema se ha basado en la importancia que tienen las empresas familiares en Castilla-La Mancha, ya que comportan la mayoría de organizaciones en este territorio y son las que más empleo producen, por ello es interesante conocerlas a fondo y compararlas con las no familiares y establecer, si las hay, las diferencias entre ambas.

2. MARCO TEÓRICO.

2.1. LA DESPOBLACIÓN RURAL Y SUS IMPLICACIONES EN LAS EMPRESA

La **despoblación** es un fenómeno territorial y demográfico que engloba la disminución o desaparición completa, en un lugar concreto de la población, con relación a un periodo determinado. Puede producirse por causa de emigraciones y/o un crecimiento negativo de la población (más defunciones que nacimientos). Estas causas son derivadas de factores económicos, puesto que estos lugares suelen estar atrasados con respecto a otras áreas más pobladas, lo que provoca la emigración de la población a zonas en expansión que ofrecen mayor salario, más oportunidades laborales o mejores equipamientos y servicios, esto se traduce en que las zonas urbanas ofrecen un mayor bienestar a la población que las atrasadas (Pinilla & Sáez, 2020, CEDDAR).

El significado de rural o **medio rural** es todo aquello que no es espacio urbano, pero este es un concepto muy amplio, por lo que se va a definir en base a tres criterios: 1) Densidad de población baja. 2) Uso de la tierra: los núcleos en el campo son pequeños y la agricultura desempeña un papel importante. 3) Economía y estructuras sociales tradicionales: la vida rural es diferente a la de las ciudades, teniendo un menor ritmo y una filosofía menos materialista (Jan Slomp, 2004).

Se ha establecido una clasificación para diferenciar el espacio urbano del rural en base a los criterios de la densidad de población y el número de habitantes quedado reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 1: Clasificación espacio rural y urbano.

	Densidad de población (habitantes/km²).	Número de habitantes
Zona Urbana	+100	+ 10.000
Zona rural dinámica	-100 /+25	-10.000
Zona rural intermedia	-25/+10	-10.000
Zona rural estancada	-10/+5	-10.000
Zona rural profunda	-5	-10.000

Fuente: elaboración propia a partir de (Molinero Hernando, 2019).

Castilla-La Mancha, que es la zona donde vamos a centrar el estudio, es una región agraria que vio su población disminuida a partir de la década de 1950 debido a la migración de la población a los núcleos urbanos, lo que produjo un sesgo de edades y un mayor número de defunciones que nacimientos en las zonas rurales (Collantes & Pinilla, 2019). En las últimas dos décadas, la población censada en los

municipios rurales de la comunidad descendió un 13,3%. Castilla-La Mancha es la segunda CCAA con más municipios que no tienen habitantes menores de 20 años siendo Cuenca y Guadalajara el epicentro de la despoblación, tres de cada siete municipios castellanomanchegos han sufrido pérdida de población; estas pérdidas se dan a costa del aumento de población de las capitales de provincia cada año (así como pueblos muy cercanos a Madrid) (Cebrián, 2019). este hecho deja claro que hay que actuar contra este fenómeno interviniendo en estas poblaciones mediante políticas activas contra la despoblación.

Existe en la actualidad la Ley 2/2021, de 7 de mayo, de Medidas Económicas, Sociales y Tributarias frente a la Despoblación y para el Desarrollo del Medio Rural en Castilla-La Mancha, siendo esta comunidad la pionera en tomar acciones contra la despoblación, no solo con esta ley sino con más actuaciones como es el Pacto contra la despoblación firmado con los agentes sociales. La finalidad de estas actuaciones es, entre otras, garantizar la igualdad de oportunidades y acabar con la brecha digital existente, la simplificación administrativa para los municipios, elaborar una Política Agraria Común que facilite el acceso a jóvenes y su desarrollo empresarial con una gestión eficiente de los recursos naturales, pero sobre todo enaltecendo la calidad y los beneficios de la vida rural.

Llegados a este punto cabría preguntarse **¿Qué relación tiene la despoblación con la economía?** La despoblación económicamente hablando se entendería como una respuesta espontánea y eficiente ante un desajuste entre oportunidades de negocio y productividad de las distintas localidades y recursos (Sáez Pérez, Ayuda, & Pinilla, 2016). El mayor desarrollo de una población generará movimientos de población positivo (atrayendo personas), mientras que la carencia de la población condiciona el potencial de desarrollo (mermándolo) de ese territorio (Sáez Pérez L. A., 2003). El valor económico que genera la población va más allá de lo que se creía antiguamente, considerando que únicamente eran agentes consumidores o mano de obra. La población supone un alto valor económico en la sociedad, las personas son las que crean valor, son los que educan, emprenden, perfeccionan sus cualidades laborales e investigan, si esas personas migran (o fallecen) generan una pérdida para el territorio que desemboca en una pérdida de competitividad de dicho lugar; las personas como seres sociales se relacionan entre ellos y cooperan por y para su comunidad lo que repercute en las empresas, mercados y ciudadanos (Sáez Pérez L. A., 2003).

Existe una fuerte relación causal entre la urbanización y el crecimiento económico, aunque existen otras variables que facilitan este crecimiento en las zonas urbanas como son las mejores infraestructuras, calidad de las instituciones y el desarrollo tecnológico. El crecimiento de la tasa de urbanización produce un cambio de producción, se pasa a producir menos bienes agrícolas y más manufactureros, existe un aumento de productividad laboral lo que conlleva un crecimiento económico. La concentración urbana puede ser beneficiosa para la economía en tanto en cuanto se da la posibilidad de compartir bienes colectivamente, hay una mejor búsqueda de empleos y trabajadores, un mayor aprendizaje para los trabajadores y un mayor flujo de ideas, entre otras ventajas. Este fuerte crecimiento atrae a los habitantes de zonas rurales que tienen menos oportunidades a una zona económicamente mejor y con mayores servicios públicos, así como una mayor oferta de empleo (Cuberes, 2020). Por todo ello, la despoblación genera una pérdida de valor inmensa, desincentivando la creación de nuevas empresas en la zona, reduciendo el valor de las mismas y perdiendo competitividad frente a las zonas urbanas.

2.2. EMPRESA FAMILIAR Y NO FAMILIAR

La **empresa familiar** goza de una gran importancia en la economía de las naciones, siendo la gran mayoría de las empresas familiares, logrando generar mayor volumen de facturación y creación de empleo a nivel global (Instituto de la Empresa Familiar, 2021).

No se puede dar una definición exacta sobre empresa familiar porque ésta no ha sido determinada de una manera precisa, pero para considerar que una empresa es familiar, hay que distinguir tres puntos básicos: 1. Familia (una o dos familias poseen más del 50% de las acciones o participaciones de la empresa), 2. Empresa (los miembros de la familia ocupan cargos de directivos o ejecutivos de la empresa), 3. Propiedad (la empresa se va a transmitir a las siguientes generaciones de la familia). Independientemente del tipo de organización interna que tenga la empresa (sociedad limitada, mancomunidad, empresa unipersonal...) si cumple estos tres requisitos se considerará una empresa familiar (Molina Parra, Botero Botero, & Montoya Monsalve, 2016).

Las **empresas no familiares**, son sociedades mercantiles de cualquier tamaño en las cuales los accionistas (en la mayoría de los casos) encargan a otra u otras personas la dirección de la empresa, y

su finalidad es la rentabilidad del negocio y la obtención de beneficios. Los accionistas no tienen ninguna relación de parentesco entre ellos, no tratando de preservar el patrimonio empresarial para transmitirlo a generaciones futuras, únicamente se busca el propio beneficio actual (Gallizo Larraz, Moreno Gené, & Sánchez Pulido, 2016). En la siguiente tabla se especifican las principales diferencias habidas entre empresas familiares y no familiares.

Tabla 2: Empresas familiares y no familiares, diferencias.

	EMPRESA FAMILIAR	EMPRESA NO FAMILIAR
Relación de socios	Mayoría misma familia	Ninguna relación de parentesco
Gerencia/dirección	Propia familia	Personal contratado ajeno a los accionistas
Propiedad	Familia	Varios accionistas
Finalidad	Conservar el patrimonio y transmitirlo a las siguientes generaciones	Maximizar la rentabilidad del negocio para obtener el mayor beneficio
Remuneración al trabajo	Recompensas no monetarias (confianza, equidad...)	Recompensas pecuniarias
Remuneración capital ajeno	Mayor aversión al riesgo, menor deuda l/p, menor carga financiera, se prima la autofinanciación	Menor aversión al riesgo, estructura financiera más endeudada
Retribución al capital propio	Políticas de dividendos más restrictivas	El accionariado exige el pago de dividendos
Participación propia de la empresa	Tendencia a retener beneficios para garantizar la supervivencia de la empresa a futuro	Menos propensa a retener beneficios y a autofinanciarse, se prima el reparto de dividendos

Fuente: elaboración propia a partir de (Molina Parra y otros, 2016) y (Gallizo Larraz y otros, 2016).

Estudios recientes han demostrado que existe una relación estrecha entre el desarrollo regional y las empresas familiares, considerando que existe una influencia de este tipo de empresas en el territorio en el que actúan debido a que han operado en ese mismo territorio siempre (a veces por generaciones de la misma familia) y conociendo las necesidades de la zona, estableciendo relaciones con los habitantes de la localidad; consiguiendo que exista interacción entre los factores regionales y los procesos de toma de decisión y de fabricación de la empresa familiar, esto sumado a la gran capacidad de adaptación de estas empresas a un entorno cambiante, incrementa el desarrollo de la zona (Basco, 2015). Otro estudio demuestra que en zonas con baja densidad de población existe un mayor crecimiento de la tasa de empleo en las empresas familiares frente a las no familiares, a su vez, constata que las familiares tienen un mayor crecimiento en las regiones urbanas que en las metropolitanas. Esto se debe a la gran capacidad de adaptación al cambio y a que reducen sus costes de contratación pudiendo invertir su capital en otros ámbitos. Por todo ello se concluye que las empresas familiares son la principal fuente de empleo regional y desempeñan un papel clave en la creación de empleo de las zonas rurales (Karlsson, 2018).

Pero estos estudios no son suficientes para demostrar y realmente llegar a conocer la relación entre la empresa familiar y el desarrollo local y regional. Existe un estudio de Backman y Palmberg que sí ha descrito el impacto que tiene la localización sobre el crecimiento de la empresa familiar, demostrando que el concepto geográfico influye mucho en los patrones de crecimiento de las empresas. En las zonas rurales predominan las empresas familiares y tienen unas tasas de crecimiento muy superiores a las no familiares (que incluso muestran un crecimiento negativo) y en las urbanas no hay mucha diferencia entre estas empresas. También se expone que las pequeñas empresas jóvenes crecen más rápido que las grandes empresas que llevan más tiempo que crecen más despacio. En las zonas rurales las empresas familiares crecen más rápidamente que las no familiares, lo que podría traducir una relación positiva entre el medio rural y las empresas familiares, esta afirmación puede explicarse por la fuerte influencia del capital social y las circunstancias conocidas del lugar, porque las empresas de este tipo están

integradas socialmente y dado que la familia y tiene todo el control y régimen de la empresa, son capaces de adaptarse y capitalizar las ventajas, haciendo que estén mejor posicionadas para así poder adquirir y asignar mejor los bienes, el capital humano y financiero, lo que supone una gran ventaja contra las no familiares (Backman & Palmberg, 2015).

3. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES DE CASTILLA LA MANCHA. EFECTO DE LA LOCALIZACIÓN.

3.1. Metodología

Se ha realizado un estudio observacional descriptivo transversal para conocer la situación de las empresas familiares y no familiares en las distintas zonas poblacionales (urbana, rural dinámica, rural intermedia, rural estancada y rural profunda) de CLM.

La obtención de la muestra se ha realizado mediante el uso de la base de datos SABI, para el análisis de datos se ha utilizado el programa SPSS, empleando los estadísticos T-de Student (para comparar EF y ENF) y ANOVA para comparar las zonas poblacionales y la relación de las EF y ENF en estos territorios.

3.1.1. Selección de la muestra

La muestra utilizada se ha obtenido a través de la base de datos SABI siguiendo la guía establecida por Rojo, Diéguez y López (2011) para seleccionar la empresas familiares y no familiares, esta guía se ha elegido por estimarse la más completa y adecuada al caso que acontece y más teniendo en cuenta que SABI no discrimina entre empresa familiar y no familiar. Se han seleccionado todas las empresas pertenecientes a CLM que hayan registrado datos entre los años 2014-2018 y sigan en activo, tomando sólo empresas capitalistas para la muestra (SA y SL), porque las no capitalistas se entiende que no encajan como empresa familiar. Se ha utilizado el CNAE2009 en lo referente a la actividad de las empresas excluyendo a las financieras y a las de los códigos 64, 65, 66, 84, 94, 97, 98 y 99.

SABI no establece diferencias entre empresa familiar y no familiar, por lo que se han tenido que aplicar filtros distintos para poder diferenciarlas, a su vez, ambas se han dividido en empresas de propiedad concentrada o dispersa.

Una vez aplicada esta metodología se ha obtenido el total de empresas familiares y no familiares de CLM, de las cuales se han obtenido datos necesarios como son su nombre, CIF, forma jurídica, CP, año de constitución, su actividad CNAE y otros datos contables¹ necesarios para el cálculo de ratios, otros ratios los ha obtenido SABI directamente por lo que no ha sido necesario calcularlos.

3.1.2. Muestra

Se han tomado como muestra² 2.333 empresas de CLM, que comprende 1.784 empresas familiares y 549 empresas no familiares, perteneciendo estas empresas a diferentes zonas poblacionales (zonas urbanas, zona rural dinámica, rural intermedia, rural estancada y rural profunda), sobre las cuales se va a realizar el estudio de su comportamiento.

En primer lugar, se van a especificar las características básicas que tiene el total de la muestra como son su tamaño, forma jurídica, antigüedad y zona poblacional a la que pertenecen.

El tamaño de la empresa se va a clasificar conforme al criterio de la Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas, por la que se modifica la Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo Texto pertinente a efectos del EEE, concretamente en su art. 3,

¹ Estos datos contables son PN, PNC, PC, AC, ANC, BAI, BDII, GPE, NME, Ventas y GF.

² La muestra inicial obtenida de SABI constaba de casi 5.000 empresas, pero se han eliminado aquellas que no presentaban datos completos o tenían valores extremos para las variables objeto de estudio.

en la que establece diferencias entre microempresa, empresa pequeña, empresa mediana y empresa grande. Se han de cumplir al menos dos de los tres requisitos que establece.

Tabla 3: Clasificación de empresas por tamaño.

	Total del balance (€)	Volumen de negocios neto (€)	Número medio de empleados
Microempresa	<350.000	<700.000	< 10
Pequeña empresa	350.000 a 4.000.000	700.000 a 8.000.000	10 a 50
Empresa mediana	4.000.000 a 20.000.000	8.000.000 a 40.000.000	50 a 250
Empresa grande	> 20.000.000	> 40.000.000	> 250

Fuente: elaboración propia, en base a la Directiva 2013/34/UE.

Tabla 4: Clasificación de la muestra.

		EF	ENF	TOTAL
Tamaño	Microempresa	906	234	1.140
	Pequeña	749	241	990
	Mediana	106	52	158
	Grande	23	22	45
Forma Jurídica	SA	285	108	393
	SL	1.499	441	1.940
Antigüedad	0-10 años	0	0	0
	10-20 años	424	157	581
	20-30 años	824	227	1.051
	30-40 años	449	131	580
	40-50 años	69	27	96
	+ 50 años	18	7	25
Zona poblacional	Urbana	820	325	1.145
	Rural dinámica	607	140	747
	Rural intermedia	175	46	221
	Rural estancada	149	29	178
	Rural profunda	33	9	42

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SABI.

Tabla 5: Clasificación de la muestra en zonas poblacionales.

		Empresa Familiar					Empresa no familiar				
		U	RD	RI	RE	RP	U	RD	RI	RE	RP
Tamaño	Microempresa	396	315	101	74	17	127	64	28	14	3
	Pequeña	344	265	55	71	12	139	65	18	12	6
	Mediana	60	23	18	4	2	37	11	1	3	0
	Grande	20	2	1	0	0	22	0	0	0	0
Forma Jurídica	SA	175	79	15	18	2	87	14	4	2	0
	SL	645	528	160	130	30	238	126	43	27	9
Edad	10-20 años	199	142	38	39	6	86	46	16	6	2
	20-30 años	350	289	92	72	18	131	52	21	15	5
	30-40 años	221	150	42	32	6	77	38	10	5	1

		Empresa Familiar					Empresa no familiar				
		U	RD	RI	RE	RP	U	RD	RI	RE	RP
	40-50 años	40	21	3	3	2	22	3	0	1	1
	+ 50 años	10	5	0	3	0	9	0	0	0	0

U: Urbana, RD: Rural dinámica, RI: Rural intermedia, RE: Rural Estancada, RP: Rural profunda.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SABI.

3.1.3. Análisis descriptivo de las empresas por zona

Como se puede apreciar en la Tabla 4, se pueden comentar ciertos aspectos generales de la muestra. En cuanto al tamaño, se aprecia que la gran mayoría de empresas tanto familiares como no familiares en CLM son microempresas o pequeñas. Siendo el 83,25% del total de empresas de responsabilidad limitada. No hay ninguna empresa que sea de nueva creación, el grueso de empresas tiene entre 10 y 40 años, siendo la franja más común entre 20 y 30 años. Las zonas poblacionales más escogidas son en primer lugar la zona urbana y en segundo lugar la zona rural intermedia, pudiéndose observar que el comportamiento en cuanto a estos aspectos generales es similar en EF y ENF.

En la tabla 5, se observa que las empresas más longevas se encuentran en zonas urbanas para las EF y ENF, encontrándose las empresas de mayor tamaño en las zonas urbanas. Por el contrario, en la zona rural estancada se aprecia que existe una escasa proporción de sociedades anónimas y que las empresas que operan en estos territorios son microempresas o pequeñas empresas que se suelen encontrar entre los 20 y los 30 años de antigüedad. No se encuentran diferencias relevantes entre EF y ENF, siendo sus cifras bastante similares en las distintas zonas de población. Como a priori el comportamiento de las organizaciones en los distintos espacios de población parece similar en las familiares y no familiares conviene analizarlas más a fondo para ver si existen discordancias de comportamiento.

3.1.4. Variables. Ratios

Para analizar los comportamientos de las empresas hay que tener en cuenta una serie de ratios, los cuales nos darán la información para conocer los distintos comportamientos de éstas. Los ratios que se van a utilizar son: autonomía financiera, rentabilidad económica, solvencia, rentabilidad financiera, gasto personal por empleado, crecimiento de ventas y crecimiento de empleados.

Tabla 6: Descripción de los ratios.

Ratio	Medida	Descripción
Autonomía financiera (AF)	$AF = \frac{PN}{PC + PNC}$	Influye en la capacidad de toma de decisiones de inversión: a mayor AF, mayor libertad para la toma de decisiones acerca de la inversión de los recursos
Rentabilidad económica (RE)	$RE = \frac{BAII}{ACTIVO}$	Permite conocer si existe un crecimiento

		de la empresa y si ha obtenido una mejora o un deterioro del resultado
Solvencia (S)	$S = \frac{AC + ANC}{PC + PNC}$	Capacidad que tienen las empresas para atender sus obligaciones
Rentabilidad financiera (RF)	$RF = \frac{BN}{FP}$	Permite conocer el rendimiento de los fondos propios
Gasto personal por empleado (GPE)	$GPE = \frac{GP}{NME}$	Permite conocer cuánto capital se destina por cada empleado de media
Crecimiento de ventas (CV)	$CV = \frac{(Ventas\ n) - (Ventas\ n - 1)}{(Ventas\ n - 1)} \times 100$	Relaciona las ventas del periodo actual con las ventas del periodo con el que lo queramos comparar
Crecimiento de empleados (CE):	$CE = \frac{(NME\ n) - (NME\ n - 1)}{(NME\ n - 1)} \times 100$	Muestra en qué porcentaje ha crecido o decrecido el número de trabajadores de la empresa

Fuente: elaboración propia

3.2. Resultados. Análisis del comportamiento de las empresas con respecto a la población y los ratios.

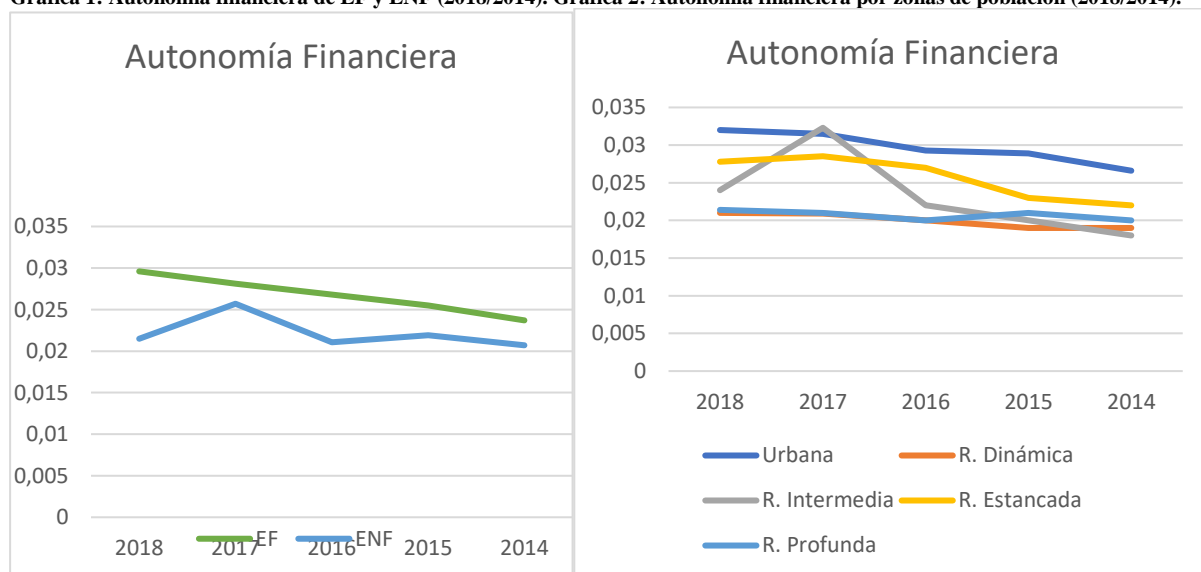
Para analizar el comportamiento de las empresas se han calculado los ratios anteriormente definidos de todas las empresas de la muestra, datos que se han introducido en el programa SPSS, el cual mediante

la prueba t de student³, nos mostrará si las diferencias entre las empresas familiares y no familiares son significativas, así como los contrastes existentes entre las empresas de las distintas zonas poblacionales.

- Autonomía financiera (AF):

En el gráfico 1 se puede observar que la tendencia de la autonomía financiera es similar en los dos tipos de empresa, no existiendo una diferencia significativa⁴ para el año 2018 entre un tipo y otro de empresa. La mayor subida de la AF se da en el año 2017 para las ENF pero no llegando a alcanzar el nivel de las EF, pero aun así los dos conjuntos han evolucionado casi paralelamente teniendo un ligero ascenso en su AF, excepto en 2018 que las ENF sufren un leve descenso. Las EF gozan de más recursos propios, por lo cual para éstas sería más posible elegir entre las distintas fuentes de financiación que las no familiares; pero aun así, para ambos, el ratio es muy bajo con respecto al punto óptimo⁵, por lo que las empresas no gozarán de la independencia que querrían y no tendrán tanta capacidad para adecuar sus decisiones de financiación e inversión (Banegas Ochovo, Sánchez-Mayoral García-Calvo, & Nevado Peña, 1998), esta gráfica confirma lo que se ha venido diciendo anteriormente sobre que las empresas familiares gozaban de mayor autonomía financiera, y así se ve en la Tabla 2 en “remuneración capital ajeno”, siendo más aversas al riesgo las EF que priman la autofinanciación, mientras que las ENF prefieren financiarse con capital ajeno, estas empresas tienen mayores niveles de financiación interna y una menor propensión a la deuda (Agrawal & Nagarajan, 1990).

Gráfica 1: Autonomía financiera de EF y ENF (2018/2014). Gráfica 2: Autonomía financiera por zonas de población (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

En cuanto a la AF que tienen las empresas de las distintas zonas de población, hay más diferencias, aunque la evolución de todas es más o menos similar, excepto para las empresas situadas en las zonas rurales intermedias que sufren una variación en 2017 y 2018. Las empresas que se encuentran situadas en las zonas urbanas de CLM son las que mayor autonomía financiera tienen seguidas por las de la zona rural estancada, siendo la última la zona rural dinámica y profunda. Esto quiere decir, que las empresas de la zona urbana tendrán más capacidad para disponer sus fondos y financiarse que el resto. Se observa una tendencia similar de ligero ascenso a lo largo de estos 5 años (excepto para la zona rural intermedia).

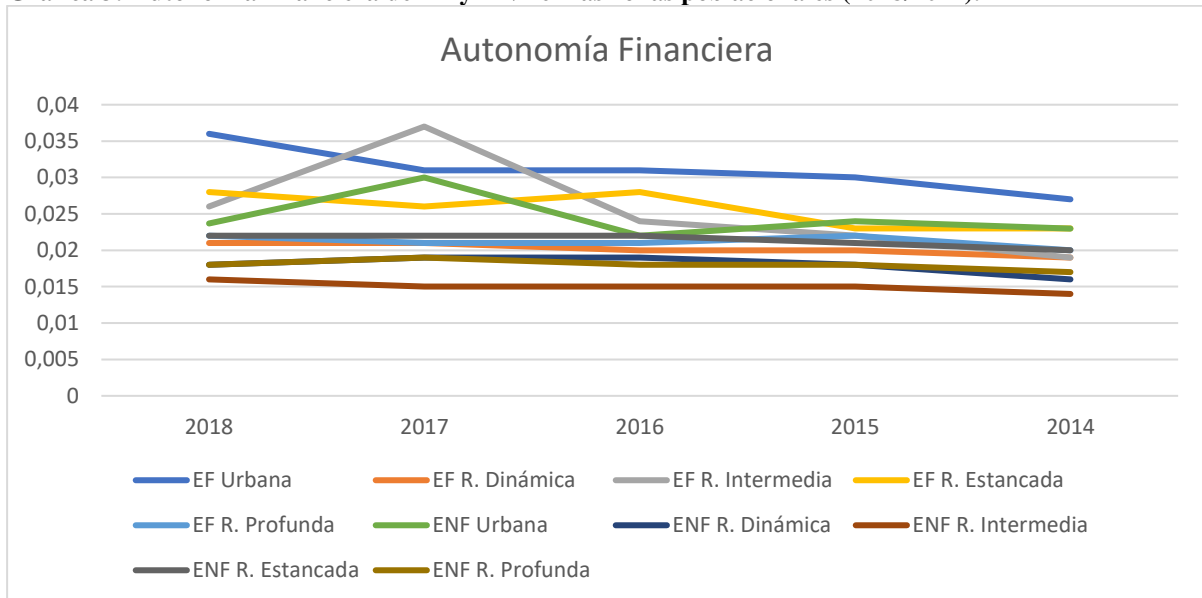
³ Esta prueba se realiza con las medias de las variables a analizar, que en este caso con los distintos ratios.

⁴ Se ha comprobado la inexistencia de significación estadística en el programa SPSS, entendiendo que es significativo cuando el p.valor es menor a 0,05.

⁵ Su ratio es positivo pero muy cercano a 0.

La gráfica 3 une las dos anteriores relacionando la autonomía financiera de las EF y ENF con sus respectivas zonas de población. Se puede observar que la evolución de la AF de las EF y ENF (excepto EF urbana, rural estancada e intermedia y ENF urbana) ha sido muy similar, manteniéndose a lo largo de los años. Evolución similar también han sufrido las ENF de las zonas urbanas y las EF de las zonas rurales intermedias, sufrieron un gran ascenso en 2017 y luego una bajada en 2018, por lo que el pico de la gráfica anterior que se da en la zona rural intermedia viene provocado por las EF, lo que nos da una idea del peso que tienen éstas en el territorio.

Gráfica 3: Autonomía financiera de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).

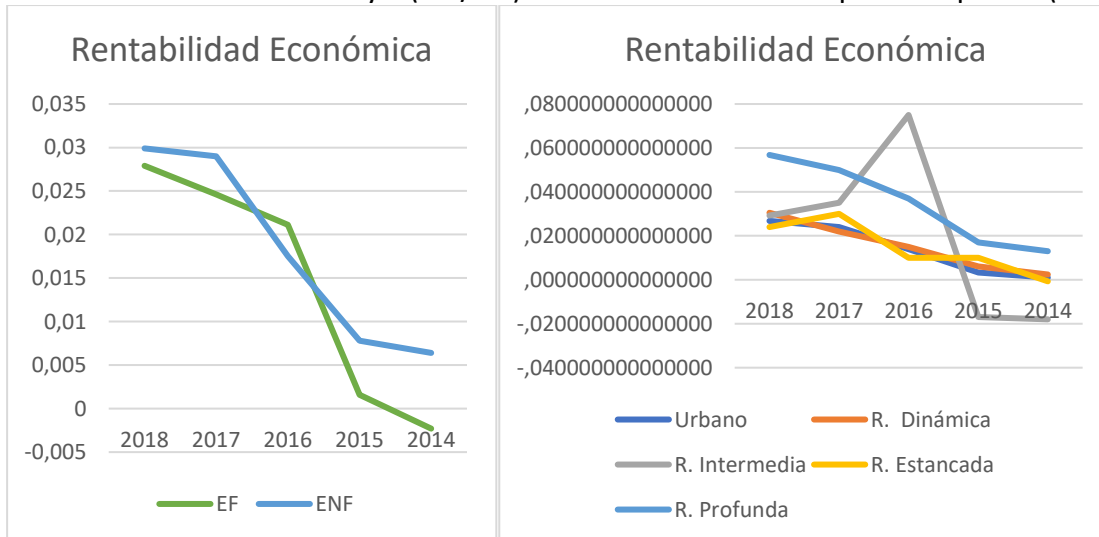


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

A grandes rasgos se puede decir que las organizaciones con mayor AF son las empresas familiares de las zonas urbanas.

- **Rentabilidad económica (RE):**

Gráfica 4: Rentabilidad económica de EF y NF (2018/2014). Gráfica 5: Rentabilidad económica por zonas de población (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

La RE que se aprecia en el gráfico 4 muestra una evolución de las EF y ENF se ha visto incrementada a lo largo de los años. Aunque la tendencia de los dos tipos de empresa sea alcista no se observa el mismo comportamiento de crecimiento para las dos.

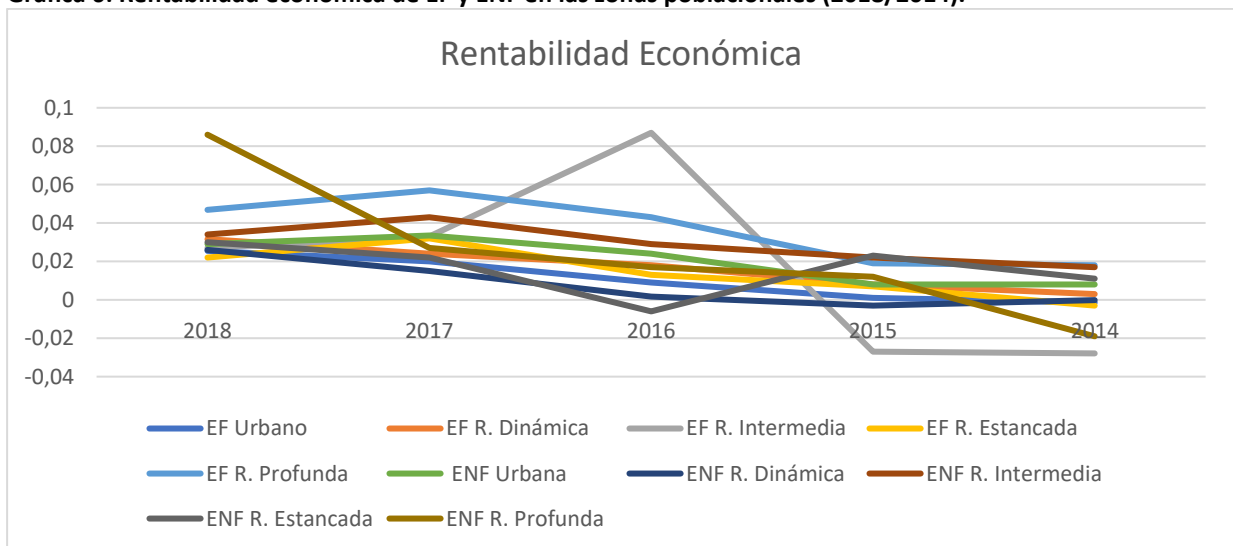
El ascenso pronunciado de la gráfica 4 de las EF se ve justificado en el gráfico 5, señalando que son las empresas de la zona rural intermedia las que experimentaron un drástico ascenso de 2015 a 2016 (aunque

nada fuera de los límites normales), ese pico solo se produce en esta zona, el resto de zonas tienen una evolución ligeramente ascendente similar. Se preferiría la zona rural profunda ya que la media de rentabilidad económica es más alta y por consiguiente las empresas pueden aprovechar mejor sus activos y poder decidir mejor sus elecciones de inversión y su modo de financiación (Banegas Ochovo, Sánchez-Mayoral García-Calvo, & Nevado Peña, 1998), aunque para la elección se debería también tener en cuenta la RF. La superior rentabilidad económica de las ENF con respecto a las EF ya se observó por el Instituto de la empresa familiar (2015), las EF prefieren la pervivencia de la empresa y de los empleos a la obtención de beneficios.

La gráfica 6 establece que las EF de la zona rural intermedia las que experimentan el pico positivo de RE en 2016, pero que para los años posteriores desciende drásticamente quedándose a la altura del resto de empresas a excepción de las EF y ENF de la zona rural profunda que tienen una RE superior, sobre todo la segunda que en 2018 experimenta un gran ascenso.

En este caso la zona rural profunda de las EF y ENF es la que tiene mayor RE tiene en 2018, destacando las ENF siendo casi el doble que la de las EF, esto se puede deber a que han aprovechado correctamente sus activos y tienen un alto nivel de eficiencia, pese a encontrarse en las zonas más despobladas, esta mayor rentabilidad se puede deber a lo mismo que se ha apuntado para el gráfico anterior y es que al encontrarse en las zonas más despobladas tienen que hacer mayores esfuerzos para obtener beneficios y mantener las empresas a lo largo del tiempo, por lo que tendrán que invertir mejor sus activos para maximizar los beneficios, u otra opción puede ser que al existir pocas empresas en estas zonas, las que hay se encuentren en una situación favorable y sean las únicas que operen en esa zona en un determinado sector de actividad.

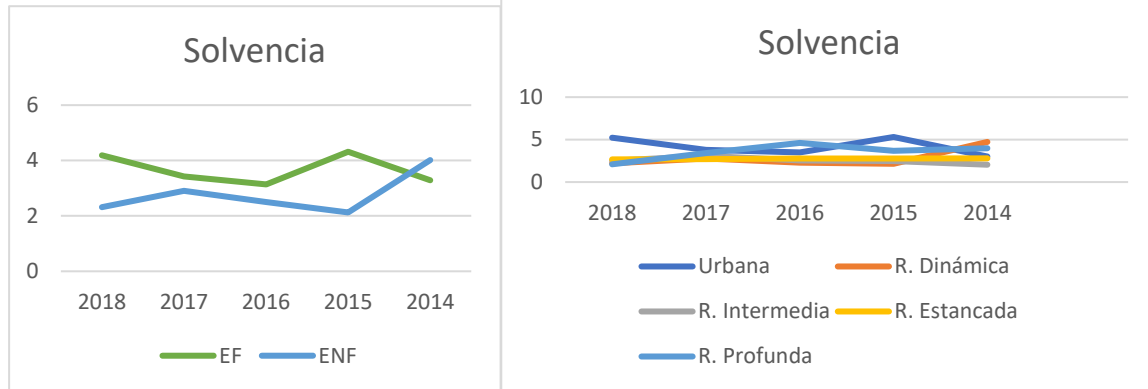
Gráfica 6: Rentabilidad económica de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

- Solvencia:

Gráfica 7: Solvencia de EF y ENF (2018/2014). Gráfica 8: Solvencia por zonas de población (2018/2014)



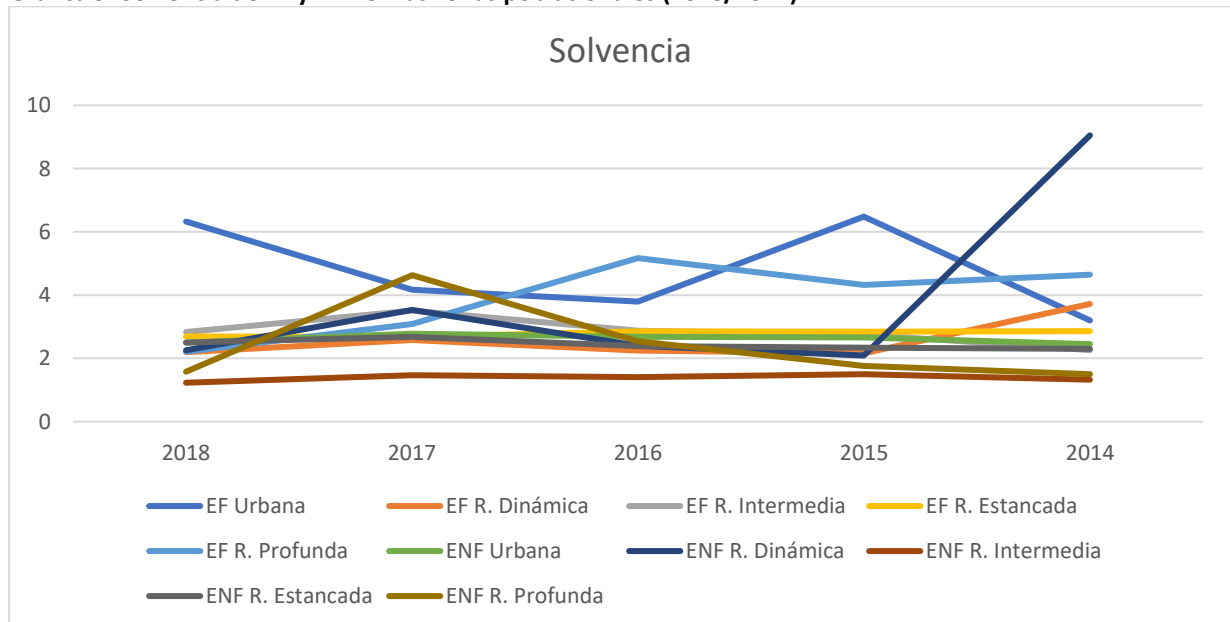
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

La evolución de la solvencia de las EF y ENF como se aprecia en el gráfico 7 es completamente distinta entre ambas, la única similitud es que la media de las solventes empresas de CLM es superior a 2, lo que quiere decir que con su activo pueden hacer frente sin problemas a las deudas que hayan contraído. Las EF parten en 2014 de una posición más baja que las ENF; estas EF sufren un ascenso en 2015 que se continúa con una mayor bajada en 2016, a partir de este año adapta una tendencia (irregular) de ascenso hasta posicionarse por encima de las ENF. Por su parte, las ENF parten en 2014 de una posición aventajada con respecto a las familiares, pero en 2015 sufren una gran caída de la cual no se han recuperado en 2018 que han sufrido otro descenso, adoptando una escala más baja que las EF.

Las EF, son más solventes que las ENF, y han sabido gestionar mejor sus activos, así como no contraer excesivos pasivos lo que les va a permitir atender a todos sus compromisos de pago y mayor margen de seguridad tendrán estas organizaciones (Banegas Ochovo, Sánchez-Mayoral García-Calvo, & Nevado Peña, 1998), lo que sigue confirmando la aversión al riesgo y la preferencia por la autofinanciación⁶ de las EF (véase Tabla 2) lo que hace que tengan una cantidad superior de activo que de pasivo, esta teoría sigue la misma línea que el estudio realizado por (Agrawal & Nagarajan, 1990) y por (Churchill & Hatten, 1987).

En la gráfica 8 se observa que es la zona rural profunda la que desde 2016 ha sufrido una caída continua y que podría en unos años más suponer un grave problema si continúa con esa tendencia.

Gráfica 9: Solvencia de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).



⁶ Es interesante comparar este ratio con el de autonomía financiera, ya que está muy relacionados y dan resultados similares, lo que verifica los datos obtenidos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

Observando la gráfica 9 se observa una tendencia similar en la mayoría de las empresas, excepto en las EF urbana y rural profunda, y las ENF de la zona rural dinámica. Casi todas las medias muestran un ratio de solvencia entre 1 y 3 en 2018, lo cual quiere decir que se encuentran en una situación óptima, ya que pueden hacer frente a sus pasivos con sus activos y sobre liquidez. Un caso más especial se da en las EF de la zona urbana, ya que su ratio indica una solvencia muy alta, lo que se puede llegar a traducir en una alta liquidez, tal que puede llegar a tener activos ociosos, lo que implica una minoración de la rentabilidad de las empresas (Banegas Ochovo, Sánchez-Mayoral García-Calvo, & Nevado Peña, 1998).

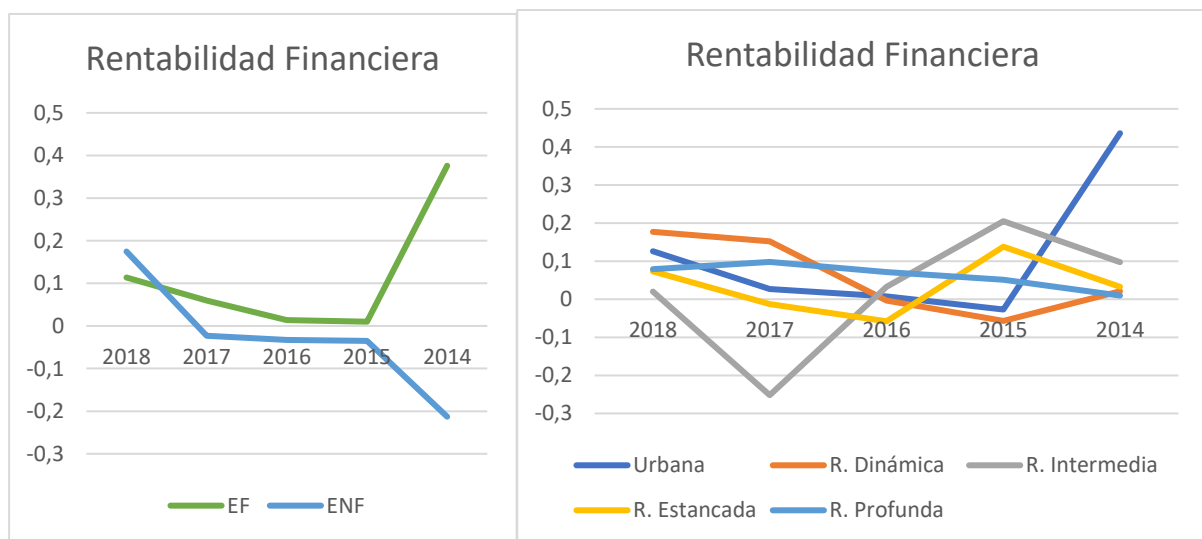
El gran descenso de la zona rural dinámica observado en el gráfico anterior, se ve producido por la caída en picado de la solvencia de las ENF, aunque las EF de esta misma zona también sufren de 2014 a 2015 un descenso, pero nada comparado con el de las primeras, que descienden 7 puntos.

- Rentabilidad financiera (RF):

La RF, tal y como se ve en la gráfica 10 tiene una tendencia completamente irregular y diferente en ambos casos, aunque desde 2015 se observa una ligera tendencia de estabilidad-ascendente de ambas, mientras que las EF éstas estaban mejor posicionadas en 2014 que las ENF, en 2018 son las ENF las que se encuentran por encima. Las ENF han pasado de tener una rentabilidad financiera negativa hasta 2017, pero en 2018 ascendió hasta posicionarse por encima de las EF con una RF positiva. Esta mayor RF por parte de las EF (aunque no exista apenas diferencia para los años 2015-2017) se debe a que éstas tienen un mejor aprovechamiento de sus activos, es decir mayor eficiencia a la hora de invertir sus recursos, obteniendo unos ratios de RF más altos que las ENF (Harvey S., 1997).

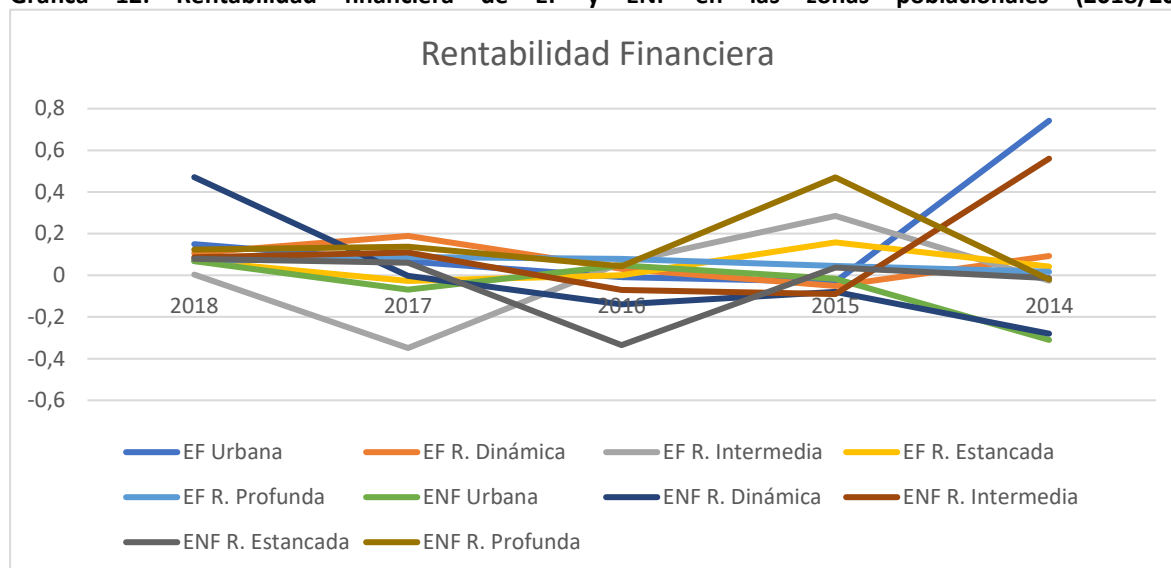
Centrándonos en las zonas poblacionales, la gráfica 11 muestra que la caída en 2015 de las EF (de la gráfica 10) se debe a la zona urbana, que descendió de un valor positivo de 0,4 a un valor negativo; nos permite deducir que la zona urbana tiene bastante peso en el total de EF, esta caída no es significativa porque además se encuentra en un valor “normal” (-0,2) muy próximo a 0, probablemente las empresas de esta zona tuvieron un excelente ejercicio económico en 2014, que volvió a la normalidad de 2015 en adelante. El resto de zonas poblacionales fluctúa muy poco a lo largo de los años estando en una RF en torno al 0.

Gráfica 10: Rentabilidad financiera de EF y ENF (2018/2014). Gráfica 11: Rentabilidad financiera por zonas de población (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

Gráfica 12: Rentabilidad financiera de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

Dos caídas similares se producen para las ENF de la zona rural profunda (2016) y EF de la zona rural intermedia (2017), que tienen valores negativos en sus ratios, de todas formas -0,4 no es un ratio excesivamente preocupante, solo es sinónimo de un bajo rendimiento de sus activos para ese periodo. Un caso reseñable es la caída en 2015, similar a la de las EF urbanas, pero de las ENF de las zonas rurales intermedias, que se ve claro que tienen muy poco peso en las ENF, porque si atendemos al Gráfico 10 podemos observar que la tendencia en 2015 es ascendente (al contrario que en las empresas de esta zona), por lo que tendrán más peso las ENF urbanas y rurales dinámicas y estancadas que son las que tienen una tendencia alcista. el resto de las variables son muy estables y se encuentran en un valor positivo lo que es señal de que tienen un buen rendimiento en función de sus capitales invertidos⁷.

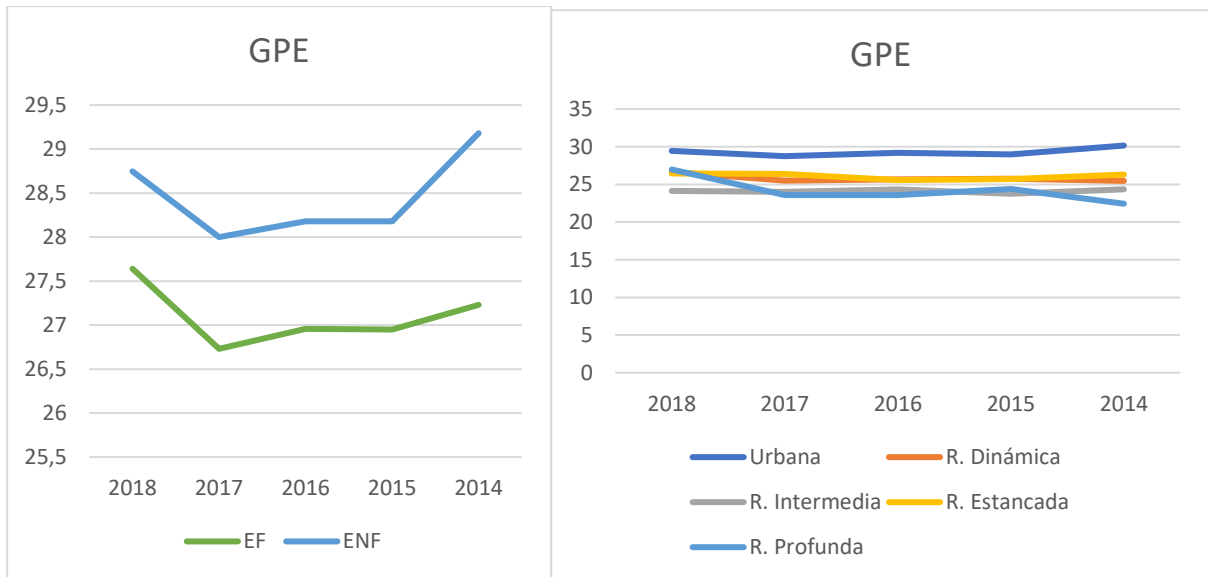
- **Gasto personal por empleado (GPE):**

El gráfico 13 muestra que el GPE tiene una evolución similar en el caso de ambos tipos de empresa, las ENF tienen más gastos por empleado que las familiares, esto se puede deber a que el coste de contratación es menor para las EF (Karlsson, 2018), o porque éstas en la gran mayoría de ocasiones tienen empleados a integrantes de la propia familia, por lo que pueden acordar un menor salario (De la Rosa Alburquerque, Lozano Carrillo, & Ramírez Segura, 2009), queda claro que en cuanto al GPE las EF siempre van a tener un ratio menor. La evolución de los dos tipos de empresa ha sido siempre igual a lo largo de todos los años, lo que indica que estos ratios van acordes a factores externos del mercado. En el gráfico 14 se muestra que la tendencia de las distintas zonas poblacionales es muy similar y tienden a variar muy poco, siendo la zona en la que más gasto existe en la mano de obra la zona urbana, esto se debe al aumento del salario que se da en las zonas urbanas con respecto a las zonas rurales (Sáez Pérez L. A., 2003)⁸, lo que deja claro que la mano de obra en zonas urbanas es más cara que en las zonas rurales, se observa que existen diferencias significativas para todos los años con respecto a todas las variables.

Gráfica 13: Gasto personal por empleado de EF y ENF (2018/2014). Gráfica 14: Gasto personal por empleado por zonas de población (2018/2014).

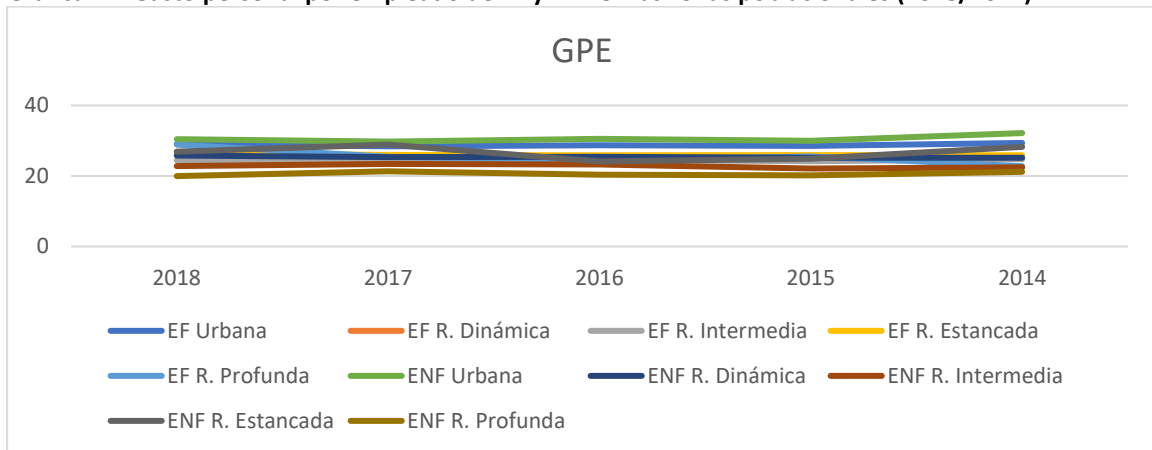
⁷ Aunque el ratio ronda a 0, por lo que los beneficios que se van a obtener no van a ser especialmente altos.

⁸ De ahí que exista la despoblación, porque el salario en las zonas urbanas es mayor.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

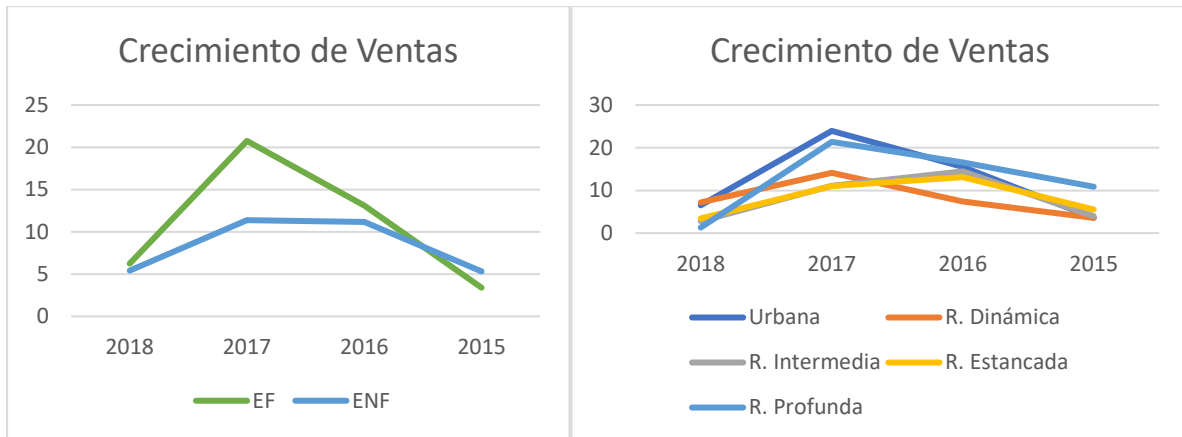
Gráfica 17: Gasto personal por empleado de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

- Crecimiento de ventas (CV):

Gráfica 16: Crecimiento de ventas de EF y ENF (2018/2014). Gráfica 17: Crecimiento de ventas por zonas de población (2018/2014).

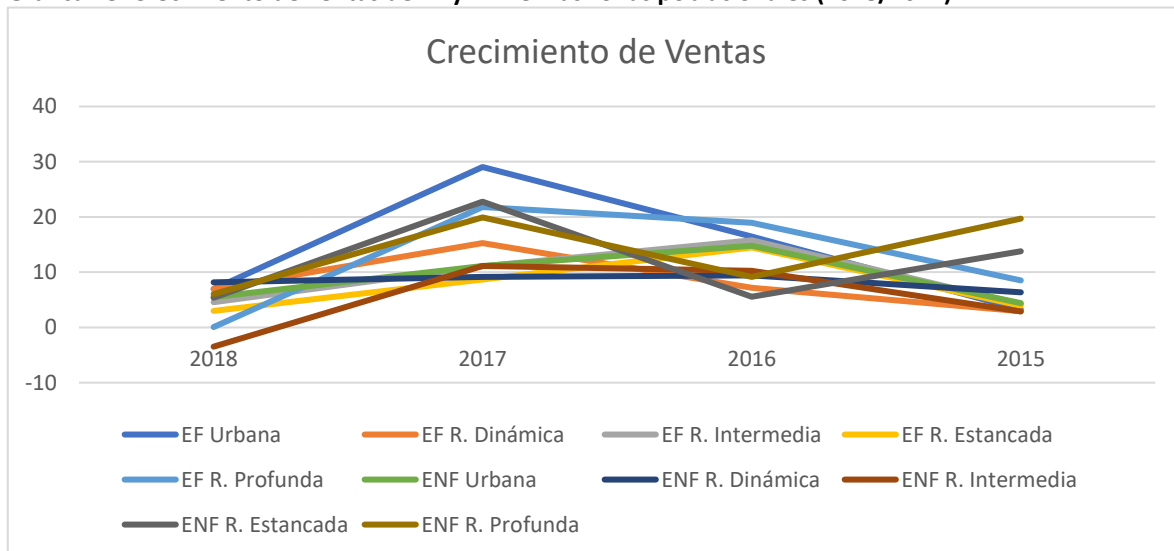


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

El CV para las EF sufrió una gran crecida hasta 2017, esto puede mostrar que en este año o se aumentó el precio de los productos y servicios ofrecidos o aumentó la cuota de mercado, lo que se ha traducido en un crecimiento de ventas (Banegas Ochovo, Sánchez-Mayoral García-Calvo, & Nevado Peña, 1998), que se transformó en 2018 en una gran pérdida de ventas con respecto al año anterior, pese a ello el valor sigue siendo positivo, lo que indica que las ventas sí que están creciendo, aunque no en la misma medida que en los años anteriores. Por su parte, las ENF aumentaron ligeramente en 2016, pero después han adoptado una tendencia descendente exponencial, en cuanto al ratio de CV, aunque todavía es positivo, por lo que las empresas siguen aumentando sus ventas cada año, pero no en la misma cantidad que en los años anteriores. Este mayor crecimiento de ventas por parte de las EF en casi todos los años se debe a la tendencia de las empresas familiares (véase tabla 2) a retener sus beneficios para asegurar la pervivencia de la empresa, lo que las encamina a desear un crecimiento o mantenimiento de la empresa para poder transmitirla a las generaciones futuras, lo que se corresponde con la teoría de McConaughy, Matthews, & Fialko (2001).

La gráfica 17 muestra que ese aumento tan significativo de ventas viene producido en la zona urbana y rural profunda, mientras que el resto de zonas se mantienen más o menos estables entre los valores 0-15 a lo largo del tiempo en un crecimiento de ventas positivo, pero que desde 2017 todas las zonas han visto aminorado su valor, lo que es indicativo de que es obra del mercado, no de las propias empresas, las ventas pueden haber descendido por poca demanda, exceso de oferta, aumento de precios.

Gráfica 18: Crecimiento de ventas de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).

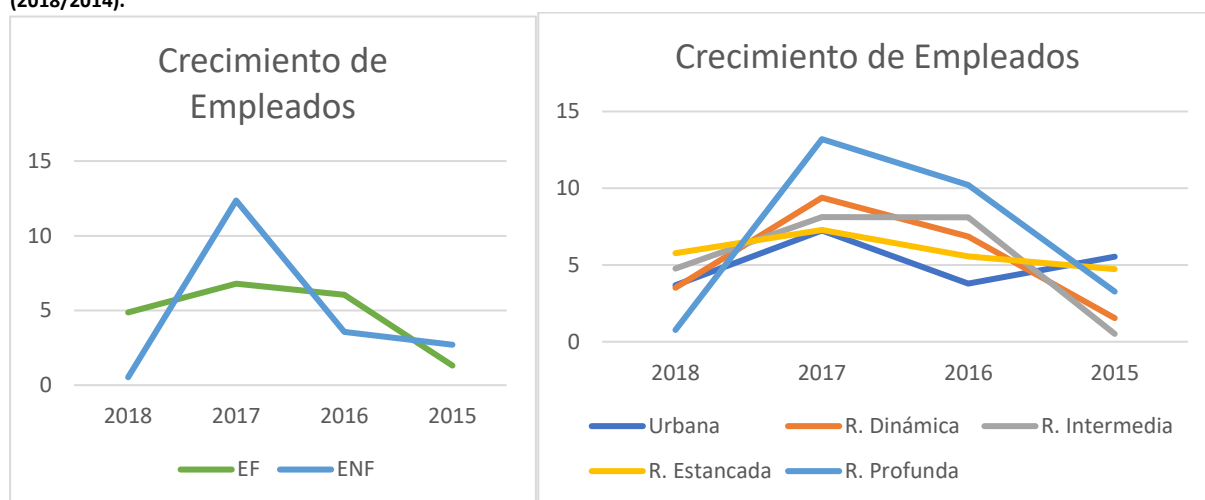


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

En el gráfico 18 se ve que son las EF de la zona urbana las que más aumento sufrieron hasta 2017, lo que hace suponer que se aumentó el precio de los bienes y servicios o existió más demanda de productos; éstas junto con las EF de la zona rural profunda y las ENF de la zona rural intermedia las que más caída han sufrido en 2018, en este año todas las medias de crecimiento de ventas para todas las empresas y zonas de población fue descendente. El crecimiento de ventas más bajo es el de las ENF de la zona rural intermedia que es negativo, lo cual implica que de media las empresas de esta zona están sufriendo un descenso en sus ventas, lo que a largo plazo puede suponer un gran problema pudiendo incluso llegar a la quiebra, pero para ello habría que atender a su evolución en los años posteriores. Además, se puede observar que en 2017 casi todas las empresas de las distintas zonas (familiares y no familiares) sufren un repunte en su crecimiento de ventas, esto se puede deber a que aumentaron de manera considerable las exportaciones a otros países (Romero, 2018) lo que pudo aumentar su crecimiento de ventas.

- **Crecimiento de empleados (CE):**

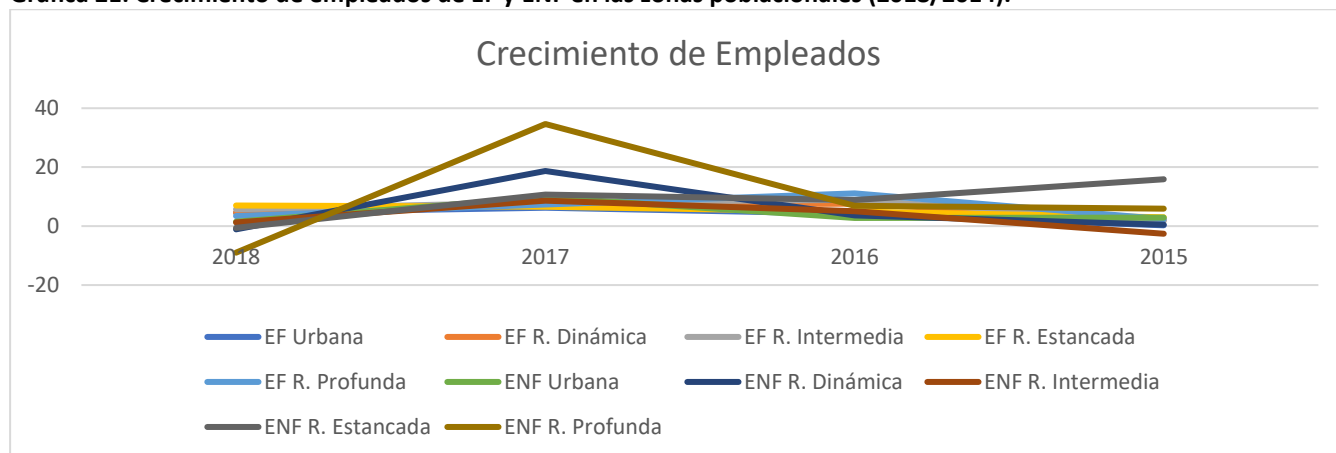
Gráfica 19: Crecimiento de empleados de EF y ENF (2018/2014). Gráfica 20: Crecimiento de empleados por zonas de población (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

La evolución de las EF y ENF es completamente diferente e irregular. Existe un descenso en 2018 por parte de las ENF que va acorde al ratio anterior (CV) (véase gráfica 16), al descender las ventas ha descendido también el CE. En el gráfico 20 se observa una tendencia distinta en las distintas zonas poblacionales, aunque sus valores se mantienen en torno a 0 y 10, excepto la zona rural profunda que sufre un gran aumento en el año 2016 y 2017, que en 2018 desciende considerablemente, aunque su valor sigue siendo positivo, cierto es que esta caída de empleados desde 2017 a 2018 no es un caso aislado, puesto que en las empresas de la zona rural profunda los ratios de solvencia, RF y CV han descendido también considerablemente (gráficas 8 y 11).

Gráfica 21: Crecimiento de empleados de EF y ENF en las zonas poblacionales (2018/2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SPSS.

La información anterior se puede completar gracias al gráfico 21, en el que se ve que el gran pico producido en 2017 por las empresas de la zona rural profunda se debe en mayor medida a las ENF (las EF sufren un leve ascenso), también se puede ver que con respecto a la gráfica 19 las ENF de la zona rural profunda tienen muy poco peso en el cómputo global de todas las ENF⁹, siendo éstas en 2018 las empresas peor posicionadas teniendo un índice de crecimiento de empleados negativo, es decir, estas organizaciones están teniendo problemas financieros y de solvencia, lo cual les está obligando a prescindir de empleados. En esta gráfica también se puede ver como todas las empresas de todas las áreas han visto aminorado su crecimiento de empleados en 2018.

4. CONCLUSIONES

Tras el análisis económico financiero realizado en el epígrafe anterior, se puede concluir que pese a que existen diferencias entre empresas familiares y no familiares no hay diferencias significativas, (excepto en el GPE que es mayor siempre en las ENF) y en muchas ocasiones evolucionan de manera similar. Donde existe más variación de comportamiento es al compararlas en las distintas zonas de población, pero pese a ello siguen sin existir suficientes diferencias significativas que nos indiquen ese distinto comportamiento. Por tanto, en este estudio no se puede afirmar que haya un comportamiento diferente entre EF y ENF, excepto en el GPE.

Sintetizando los resultados de cada uno de los ratios analizados de forma desglosada concluimos que la autonomía financiera es mayor en las EF debido a su aversión al riesgo y preferencia por la autofinanciación, siendo las zonas urbanas las que gozan de más AF por su mayor facilidad de acceso a recursos.

Por el contrario, la rentabilidad económica de las empresas no familiares es mayor que la de las familiares porque las últimas prefieren la pervivencia de la empresa y reinvierten sus beneficios, siendo la zona rural profunda la que mayor rentabilidad económica tiene (sobre todo de EF), esto se debe a la mayor rapidez de evolución que sufren las empresas en las zonas con menor población.

Si bien, la solvencia es mayor en las empresas familiares por su aversión al riesgo y a contratar deudas a l/p con entidades financieras con respecto a las no familiares, la zona con mayor solvencia es la EF urbana por su mayor capacidad de capitalizar las ventajas y adquirir y asignar mejor los bienes.

En cuanto a la rentabilidad financiera, es mayor en las empresas familiares pero muy similar a las no familiares, esto se debe a la facilidad de las primeras adquirir y asignar mejor sus bienes para hacer frente a sus pasivos. No hay una tendencia clara acerca de las zonas poblacionales, pero sí que las peor posicionadas son las ENF debido a la preferencia de financiarse con capital ajeno.

El gasto de personal por empleado es mayor en las empresas no familiares, porque el capital humano en éstas es ajeno a la empresa y empleador, por lo que los salarios serán más altos. En las zonas urbanas todas las empresas sin diferenciar su tipo de gestión se aprecia un mayor gasto por empleado, ya que el salario es mayor en las áreas con más densidad de población.

El crecimiento de ventas es mayor en las empresas familiares debido a que su capacidad de adaptación al entorno y crecimiento es más rápida que las otras empresas, siendo las zonas urbana y rural profunda las que mayor velocidad de crecimiento tienen, porque probablemente sean empresas jóvenes que son las que mayor rapidez de crecimiento tienen.

Asimismo, el crecimiento de empleados es variable entre empresas familiares y no familiares, siendo también poco claro cuál es la zona que más crecimiento de empleados tiene, fluctúa a lo largo de los años.

En este sentido, podemos concluir que la localización sí es un efecto determinante en el comportamiento económico financiero de las empresas y, por tanto, quedarían abierta futuras líneas de investigación para determinar qué factores de las zonas poblacionales son los que causan que las empresas familiares y no familiares posean comportamientos distintos en función de su ubicación.

⁹ También se debe a que en esta zona existen muchas menos empresas que en las zonas urbanas o rurales más pobladas.

BIBLIOGRAFÍA

- Agrawal, A., & Nagarajan, N. (1990). Corporate Capital Structure, Agency Costs, and Ownership Control: The Case of All-Equity Firms. *The Journal of Finance*, 1325-1331.
- Backman, M., & Palmberg, J. (2015). Contextualizing small family firms: How does the urban-rural context affect firm employment growth? *Journal of Family Business Strategy*, 6(4), 247-258.
- Banegas Ochovo, R., Sánchez-Mayoral García-Calvo, F., & Nevado Peña, D. (1998). *Análisis por ratios de los estados contables financieros*. Madrid, España: CIVITAS.
- Basco, R. (2015). Family business and regional development—A theoretical model. *Journal of Family Business Strategy*, 4(6), 259-271.
- Cebrián, M. (26 de agosto de 2019). Castilla-La Mancha, epicentro de las regiones despobladas. *ABC*. Recuperado el 24 de marzo de 2021, de https://www.abc.es/espana/castilla-la-mancha/abci-castilla-la-mancha-epicentro-regiones-despobladas-201908221410_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F
- Churchill, N., & Hatten, K. (1987). Non-Market-Based Transfers of Wealth and Power: A Research Framework for Family Businesses. *American Journal of Small Business*, 53-66.
- Collantes, F., & Pinilla, V. (2019). *¿Lugares que no importan? La despoblación de la España rural desde 1900 hasta el presente*. Zaragoza: Monografías de Historia Rural. Recuperado el 22 de marzo de 2021, de <http://puz.unizar.es/google-book.php?isbn=978-84-17873-82-0>
- Cuberes, D. (2020). Concentración de la población y crecimiento económico. *Papeles de economía española*(164), 88-99. Recuperado el 31 de mayo de 2021, de <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2020/08/PEE164art07.pdf>
- De la Rosa Alburquerque, A., Lozano Carrillo, Ó., & Ramírez Segura, J. (diciembre de 2009). Organización, empresa y familia: de la empresa familiar a la organización familiar. (U. A. Universidad Autónoma Metropolitana, Ed.) *Gestión y estrategia: Gestión pública y privada. Algunas perspectivas de análisis*(36), 17-36. Recuperado el 10 de marzo de 2021, de <http://hdl.handle.net/11191/3008>
- EUR-Lex. (2013). Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas.
- Gallizo Larraz, J. L., Moreno Gené, J., & Sánchez Pulido, L. (2016). Empresa familiar vs. Empresa no familiar. Diferencias en la distribución de rentas. *Cuadernos prácticos de empresa familiar*, 4(1), 7-24. Recuperado el 17 de marzo de 2021, de <http://hdl.handle.net/10459.1/58886>
- Harvey S., J. (1997). Owner as Manager, Extended Horizons and the Family Firm. *International*, 6(1), 41-55.
- Instituto de la Empresa Familiar. (2015). *La Empresa Familiar en España*. Recuperado el 10 de marzo de 2021
- Instituto de la Empresa Familiar. (2021). *Cifras*. Recuperado el 10 de marzo de 2021, de [La Empresa Familiar: https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/cifras/](https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/cifras/)
- Jan Slomp, H. (2004). La despoblación del medio rural español. Groningen, Países Bajos. Recuperado el 5 de mayo de 2021, de http://www.despoblacionaragon.nl/scriptie_spaans/scriptiee.pdf
- Karlsson, J. (2018). Does regional context matter for family firm employment growth? *Journal of Family Business Strategy*, 9(4), 293-310.
- McConaughy, D., Matthews, C., & Fialko, A. (2001). Founding Family Controlled Firms: Performance, Risk, and Value. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 31-49.
- Molina Parra, P., Botero Botero, S., & Montoya Monsalve, J. (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento & Gestión*(41), 116-149. Recuperado el 10 de marzo de 2021, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64650087006>
- Molinero Hernando, F. (2019). El espacio rural de España: evolución, delimitación y clasificación. *Cuadernos geográficos de la Universidad de Granada*, 58(3), 19-56.
- Pinilla, V., & Collantes, F. (2020). La verdadera historia de la despoblación de la España rural y cómo puede ayudarnos a mejorar nuestras políticas. *Documentos de trabajo de la Asociación Española de Historia Económica*(20). Recuperado el 19 de marzo de 2021, de <https://www.aehe.es/wp-content/uploads/2020/01/dt-aehe-2001.pdf>
- Pinilla, V., & Sáez, L. A. (2020). *LA DESPOBLACIÓN RURAL EN ESPAÑA: GÉNESIS DE UN PROBLEMA Y POLÍTICAS INNOVADORAS*. Centro de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo de Áreas Rurales. Zaragoza: SSPA. Recuperado el 5 de mayo de 2021, de <http://sspa-network.eu/wp-content/uploads/Informe-CEDDAR-def-logo.pdf>
- Rojo Ramírez, A., Dieguéz-Soto, J., & López-Delgado, P. (2011). Importancia del concepto de Empresa Familiar en investigación: utilización de la base de datos SABI para su clasificación. *Revista de la empresa familiar*, 53-67.
- Romero, D. (20 de febrero de 2018). CLM bate su récord en exportaciones en 2017 tras vender por primera vez más de 7.000 millones. *enCastillaLaMancha*. Recuperado el 2021 de Julio de 5, de <https://www.encastillalamancha.es/economia-cat/clm-bate-record-exportaciones-2017-tras-superar-primera-vez-los-7-000-millones/>
- Sáez Pérez, L. A. (2003). Economía y despoblación: interpretaciones políticas. *Despoblación y ordenación del territorio*, 125-134. Recuperado el 19 de marzo de 2021, de https://ifc.dpz.es/recursos/publicaciones/23/17/ebook2401_6.pdf

- Sáez Pérez, L., Ayuda, M., & Pinilla, V. (2016). Pasividad autonómica y activismo local. *Ager. Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*(21), 11-41. Recuperado el 19 de marzo de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/296/29647713001.pdf>
- STRATEGO. (2019). *Uno de cada tres municipios españoles ha perdido más del 25% de su población en el siglo XXI*. Recuperado el 24 de marzo de 2021, de <https://strategocyc.com/informe-despoblacion-espana-siglo-xxi/>