

EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

Región de Murcia 2015-2017



Ángel L. Meroño Cerdán
Antonio Duréndez Gómez-Guillamón
Antonia Madrid Guijarro

UNIVERSIDAD DE
MURCIA



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



Universidad
Politécnica
de Cartagena

"Evolución de la empresa familiar en la Región de Murcia 2015-2017"



Bankia



1ª Edición 2019

Reservados todos los derechos. De acuerdo con la legislación vigente, y bajo las sanciones en ella previstas, queda totalmente prohibida la reproducción y/o transmisión parcial o total de este libro, por procedimientos mecánicos o electrónicos, incluyendo fotocopia, grabación magnética, óptica o cualesquiera otros procedimientos que la técnica permita o pueda permitir en el futuro, sin la expresa autorización por escrito de los propietarios del copyright.

© De los textos sus autores

Dr. Angel L. Meroño Cerdán (Universidad de Murcia)

Dr. Antonio Duréndez Gómez-Guillamón (Universidad Politécnica de Cartagena)

Dra. Antonia Madrid Guijarro (Universidad Politécnica de Cartagena)



ISBN: 978-84-09-12337-7

Depósito Legal: MU-702-2019

Impreso en España - Printed in Spain

Imprime:

Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia

Campus de Espinardo. 30100-MURCIA

INDICE

PRÓLOGO	6
0 Resumen Ejecutivo	7
1 Introducción	9
2 Metodología	10
3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza.....	12
3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2017	12
3.2 Comparación en número de empresas 2015-2017.....	14
3.3 Creación de riqueza 2015-2017	15
4 Análisis de los cambios de estado en propiedad, tamaño y continuidad.....	17
4.1 Análisis de los cambios clasificación empresarial 2015	17
4.2 Análisis del origen clasificación empresarial 2017.....	20
5 Análisis económico-financiero 2015-2017	22
5.1 Metodología	22
5.1.1 Indicadores	22
5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2015-2017.....	23
5.2 Resultados	23
5.2.1 Autonomía financiera.....	23
5.2.2 Endeudamiento a largo plazo.....	26
5.2.3 Endeudamiento a corto plazo	28
5.2.4 Coste medio de los recursos ajenos	30
5.2.5 Capacidad de devolución de deuda	32
5.2.6 Equilibrio Financiero.....	34
5.2.7 Rentabilidad económica.....	36
5.2.8 Rentabilidad financiera	39
5.2.9 Productividad por empleado.....	41
6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones.....	43
6.1 Empresa Familiar y Empresa No Familiar	44
6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas	46
6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes	49
6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar.....	52
7 Anexos metodológicos	54
7.1 Criterios para la clasificación de empresas familiares	54
7.2 Análisis económico-financiero	55

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF	46
Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas.....	49
Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas.....	49
Conclusiones y Recomendaciones 4: Crecimiento.....	52
Conclusiones y Recomendaciones 5: Disminución tamaño.....	52
Conclusiones y Recomendaciones 6: Cambios en la propiedad	54

ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Objetivos del informe.....	10
Ilustración 2. Clasificación empresarial 2017 SABI.....	13
Ilustración 3. Posibles cambios de estado desde clasificación 2015 a 2017.....	18
Ilustración 4. Autonomía Financiera (%) EF y ENF 2015-2017	24
Ilustración 5. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF 2015-2017.....	26
Ilustración 6. Endeudamiento a corto plazo (%) EF y ENF 2015-2017	28
Ilustración 7. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF 2015-2017	30
Ilustración 8. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF 2015-2017.....	32
Ilustración 9. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF 2015-2017.....	35
Ilustración 10. Rentabilidad económica (%) EF y ENF 2015-2017	37
Ilustración 11. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF 2015-2017	39
Ilustración 12. Productividad por empleado (euros) EF y ENF 2015-2017	41
Ilustración 13. Perfil eco-financiero EF y ENF, y evolución 2015-2017	45
Ilustración 14. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF.....	47
Ilustración 15. Perfil eco-financiero creación EF y ENF.....	48
Ilustración 16. Perfil eco-financiero decrecimiento EF y ENF	50
Ilustración 17. Perfil eco-financiero crecimiento EF y ENF	51
Ilustración 18. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar	53
Ilustración 19. Criterios para la clasificación de empresas familiares	55

TABLAS

Tabla 1. Distribución por forma jurídica	13
Tabla 2. Distribución sectorial.....	13
Tabla 3. Comparación 2015-2017: número de empresas.....	14
Tabla 4. Comparación 2015-2017: empresa familiar frente no familiar.....	14
Tabla 5. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa	15
Tabla 6. Descomposición VAB por tipo de empresa	16
Tabla 7. Evolución 2015 a 2017.....	19
Tabla 8. Origen clasificación 2017.....	21
Tabla 9. Cuadro de Indicadores.....	22
Tabla 10. Distribución de cambios de estado	23
Tabla 11. Autonomía financiera (%) por cambios de estado 2015-2017	25
Tabla 12. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado 2015-2017.....	27

Tabla 13. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado 2015-2017	29
Tabla 14. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado 2015-2017	31
Tabla 15. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado 2015-2017	33
Tabla 16. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado 2015-2017	36
Tabla 17. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado 2015-2017	38
Tabla 18. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado 2015-2017	40
Tabla 19. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado 2015-2017	42

PRÓLOGO

La Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum nace en 2006 marcada por un carácter innovador. Se trata de la primera Cátedra Universitaria de carácter socioeconómico de la Región de Murcia, y también la primera interuniversitaria, al incluir investigadores de la Universidad de Murcia (UM) y la Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT). Aún hoy sigue siendo la única cátedra interuniversitaria de la Red de Cátedras del Instituto de la Empresa Familiar.

Su actividad se caracteriza por la cercanía a la realidad de las empresas familiares basada en una investigación rigurosa. De hecho, su misión es perseguir el conocimiento de las particularidades de las empresas familiares para identificar sus necesidades y ayudarles a explotar sus recursos únicos.

En este sentido, destaca la creación del Barómetro de la Empresa Familiar de la Región de Murcia que desde 2008 viene ofreciendo una información fundamental sobre las perspectivas, problemas y necesidades de las empresas familiares.

En 2013 la Cátedra participó en el desarrollo de la metodología base del primer estudio sobre la empresa familiar en España que vio la luz en 2015 y que publicó el Instituto de la Empresa Familiar. En 2017 realizó un estudio para la Región de Murcia a petición del Consejo Económico y Social. Haciendo gala del citado carácter innovador de la Cátedra, ahora en 2019 se presenta este estudio que aporta una perspectiva novedosa al abordar específicamente los cambios de tamaño, de propiedad y de continuidad.

Estableciendo un paralelismo con la naturaleza de la empresa familiar, podría decirse que dos de las características definitorias de la Cátedra de Empresa Familiar son la innovación y la continuidad de sus proyectos.

Además de la UM, la UPCT y el Instituto de la Empresa Familiar, la Cátedra de Empresa Familiar es un proyecto participado por la Asociación Murciana de la Empresa Familiar (Amefmur), Bankia y la Fundación Cajamurcia. Estas entidades apoyan a la Cátedra desde su creación haciendo posible la existencia de un proyecto consolidado de contribución al desarrollo económico y social.

Carlos Aguilera, *director Negocio de Empresas Comunidad Valenciana y Murcia Bankia*

Juan Corona, *director general Instituto de la Empresa Familiar*

Carlos Egea, *presidente Fundación Cajamurcia*

José M^a Tortosa, *presidente Asociación Murciana de la Empresa Familiar*

Angel Meroño, *director Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum*

0 Resumen Ejecutivo

Aceptada la importancia de la empresa familiar (EF) en nuestra economía, sin embargo, apenas existen fuentes de información confiables que permitan conocer su realidad para emprender las acciones oportunas. Este trabajo parte de la metodología desarrollada por el Instituto de la Empresa Familiar aplicándola a la Región de Murcia con los objetivos de:

- Estimar la contribución de la EF en la generación de riqueza
- Evaluar la situación económico financiera de las EF y las Empresas No Familiares (ENF)

Adicionalmente, y de manera pionera, también se abordan los cambios de estado en términos de:

- Propiedad (Empresa Familiar – Empresa No Familiar)
- Continuidad (Desaparición – Creación de empresas)
- Tamaño (Microempresas – Pymes/Grandes)

Este análisis de cambios de estado, distinguiendo entre empresas familiares y empresas no familiares, permite realizar un diagnóstico personalizados para ofrecer recomendaciones que aseguren el aumento de dimensión y la continuidad.

El análisis está centrado en pymes y grandes (PymeG) con forma societaria. Concretamente se han analizado los datos de 4.388 empresas en 2015 y 4.091 en 2017. Los resultados revelan que las EF suponen el 78% del tejido empresarial y crean el 61% de empleo en la citada dimensión. Evidentemente si se incluyeran las microempresas, la participación económica de la EF subiría sensiblemente.

Durante el período de análisis (2015-2017), las EF han aumentado su tamaño, no obstante en menor medida que las ENF, por lo que las diferencias se han agrandado. Otra característica fundamental es el mayor esfuerzo que realizan para sobrevivir por la importancia de una serie de objetivos más allá de lo económico, en este sentido, presentan una menor tasa de mortalidad.

El análisis revela el papel fundamental que desempeña la autonomía financiera (disponibilidad de recursos propios) para asegurar tanto la continuidad como el aumento de dimensión. Por tanto, la reinversión de beneficios así como el crecimiento del capital social resultan claves para todo tipo de empresas. En el caso de las EF, el mayor empeño por sobrevivir, en su visión estratégica de largo plazo, les lleva a mayores niveles de endeudamiento, tanto a largo como a corto plazo, que recomiendan el desarrollo de una política financiera formal que les permita el objetivo de establecer una estructura financiera más equilibrada y acorde a su especial idiosincrasia. En este sentido, es necesario que la financiación descansa más en recursos de largo plazo, tanto propios como ajenos.

Para el caso de las EF de nueva creación, la recomendación pasa, en primer lugar, por aprovechar su capacidad de generar ingresos para disminuir su deuda a corto y, en segundo lugar, acometer las pertinentes mejoras en productividad que les permita competir con el resto de empresas.

Puesto que la dimensión es la asignatura pendiente de la empresa española, particularmente de la empresa familiar, es importante controlar la rentabilidad financiera de la empresa que se revela como principal palanca de crecimiento. Otra recomendación se refiere a las empresas en proceso de crecimiento, nuestros resultados revelan posibles problemas de productividad para las ENF, y, de nuevo, exceso de deuda a corto para las EF.

En definitiva, las EF son la principal fuente de riqueza económica, directamente, y también en algunos casos como embrión de proyectos empresariales de mayor envergadura. Por tanto, en este trabajo hemos abordado el análisis de los indicadores que permiten diagnosticar problemas de supervivencia, así como aquellos que mejoren su competitividad a través del aumento de dimensión. Al mismo tiempo se ofrecen una serie de recomendaciones para preservar la salud de nuestro sistema empresarial.

1 Introducción

La empresa familiar es la forma predominante en el tejido empresarial. Relativamente desde hace pocos años se investiga sobre sus particularidades en distintas cuestiones como endeudamiento, rentabilidad, mortalidad, innovación, profesionalización, entre otras. Todos estos estudios permiten avanzar en el conocimiento de la empresa familiar y así proporcionar las claves para la mejora de su gestión y la continuidad del proyecto empresarial. No obstante, existe un importante problema metodológico ante la ausencia de una definición común de lo que se entiende por empresa familiar y el empleo de una única fuente de datos. Gran parte de los estudios se han realizado sobre empresas familiares cotizadas cuya realidad difiere del grueso de las empresas de un país como España y de una Comunidad Autónoma como la Región de Murcia. Por tanto, resulta imprescindible ser capaz de *identificar la presencia de las empresas familiares en el tejido empresarial para cuantificar su participación en la generación de riqueza y empleo, así como monitorizar su comportamiento empresarial.*

Específicamente se pueden señalar dos **problemas** que impiden conocer la realidad de las empresas familiares:

1. *Dificultad de disponer de fuentes de datos sobre empresas familiares.* No existen fuentes secundarias de datos en las que las empresas familiares, sea cual sea la definición que se tome, se encuentren identificadas.
2. *Falta de acuerdo en la definición operativa de empresa familiar.* Si bien existe un razonable consenso acerca de cuáles son los criterios generales que permiten identificar a las empresas familiares (control de la propiedad, implicación familiar y deseo de continuidad), este consenso se diluye cuando se trata de obtener una definición “operativa”.

El único estudio existente que ofrece una metodología rigurosa que supera los citados problemas es:

Corona, J.; Casillas, J. C., López, M. C., Meroño, A. L., Pons, A., & Baiges, R. (2015). La Empresa Familiar en España. Barcelona: Instituto de la Empresa Familiar.

Se trata de un trabajo coordinado por el Instituto de la Empresa Familiar donde han colaborado las 37 Cátedras de Empresa Familiar que conforman la Red de Cátedras de Empresa Familiar. Su principal contribución es sentar las bases metodológicas para el estudio de la empresa familiar. Como resultado se obtiene un conocimiento exhaustivo de la presencia y la importancia de la empresa familiar en España, así como el diagnóstico de su situación financiera y empresarial. Sin embargo, no existe detalle de la situación regional excepto para tres variables (nº empresas, riqueza y empleo).

A partir del citado trabajo, desde la Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum a petición del Consejo Económico y Social de la Región de Murcia elaboramos un estudio para el período 2011-2015. En este caso, ya con un carácter regional.

Meroño Cerdán, A. L., Duréndez Gómez-Guillamón, A., & Madrid Guijarro, A. (2017). La empresa familiar en la Región de Murcia (2011-2015). Consejo Económico y Social de la Región de Murcia.

El presente informe “Evolución de la Empresa Familiar en la Región de Murcia 2015-2017” introduce como principal novedad el análisis de los cambios de estado en términos de:

- a) propiedad (familiar frente a no familiar);
- b) continuidad (activo frente a desaparición);
- c) dimensión (micro frente a no micro, esto es, pyme y grandes empresas).

Específicamente se muestran los objetivos de esta investigación en la Ilustración 1.

Ilustración 1. Objetivos del informe

Conocer situación y evolución de la Empresa Familiar 2015-2017

- Contribución a la creación de riqueza (empleo y VAB)
- Comportamiento económico-financiero
- Análisis de cambios de estado:
 - **Propiedad:** Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar
 - **Continuidad:** Desaparición ↔ Creación de empresas
 - **Tamaño:** Micro ↔ Pymes, Grandes

La estructura del informe consta del apartado 2 donde se explica la metodología empleada. A continuación, en el apartado 3 se muestra la información referida a la presencia de la empresa familiar atendiendo a su distribución en términos de tamaño, propiedad y estado de actividad; también se analiza la contribución de los distintos tipos de empresas en la creación de riqueza en términos de empleo y VAB. En el apartado 4 se realiza el análisis de la evolución en términos numéricos de los cambios de estado. Finalmente, en el apartado 5 se analiza más profundamente en términos económico-financieros los citados cambios de estado de propiedad, dimensión y continuidad. Las conclusiones se presentan en el apartado 6 incluyendo una serie de perfiles económico-financieros para analizar los cambios de estado.

2 Metodología

La metodología para la identificación de las empresas familiares está basada en el estudio “La empresa familiar en España 2015” elaborado por el Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar.

Resulta imprescindible contar con una fuente de datos solvente, así como de una definición operativa de empresa familiar. Respecto a los datos, la única fuente disponible de datos individualizados de empresas en España donde implementar un mecanismo de filtrado y

separación de empresas familiares y no familiares es la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos).

Respecto a la definición, nos basaremos en los acuerdos de la Red de Cátedras de Empresa Familiar para la elaboración del estudio nacional. Se trata de una definición operativa de empresa familiar, que hiciera viable los procedimientos de identificación y separación de Empresa Familiar y Empresa No Familiar. Básicamente, la calificación de empresa familiar depende de dos factores: (1) la estructura de propiedad y (2) la participación de la familia en los órganos de gobierno. En el Anexo se detallan los criterios específicos para la clasificación de empresas familiares.

Específicamente se realizó una consulta a SABI el 1 marzo 2019 -toda vez que ya se encuentra disponible la información económica-financiera relativa al ejercicio 2017- con las siguientes condiciones de búsqueda:

- Información disponible sobre 2017
- Forma jurídica: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada
- Ámbito geográfico: Región de Murcia
- Carácter familiar o no familiar con arreglo al algoritmo establecido en el informe La Empresa Familiar en España (2015) (véase Anexo)
- Tamaño:
 - o Microempresas: Menos de 10 empleados y menos de 2 millones € de ingresos en 2017
 - o No-micro (pymes o grandes): Más de 10 empleados y/o menos de 2 millones € de ingresos en 2017
- Estados de actividad
 - o Activas
 - o Dificultad: empresas en suspensión, quiebra, concurso
 - o Ilocalizables: cierre hoja registral, ilocalizables
 - o Inactivas: disolución, extinción, baja de oficio

Además de analizar la situación de 2017 se realiza un estudio comparado y de evolución respecto la situación en 2015. Durante marzo de 2017 se recogió información sobre la situación financiera en 2015 empleando similares criterios. No obstante, solo se identificaron empresas SA o SL de la Región de Murcia en activo que fueran pymes o grandes empresas. Posteriormente fueron clasificadas como empresas familiares y no familiares.

Grado de representatividad de las empresas que forman parte de la población de empresas analizadas en este informe:

Las fuentes estadísticas oficiales, fundamentalmente las del INE (Instituto Nacional de Estadística), solo ofrecen información parcial a nivel regional. De esta forma no es posible calcular con exactitud la representatividad en términos de forma jurídica y tamaño de las empresas que SABI incluye en sus bases de datos. Por forma jurídica, atendiendo a la

información del DIRCE, existirían en 2017 en la Región de Murcia 35.165 S.A. y S.L. En cuanto a tamaño, en la Región de Murcia existen 4.483 empresas con al menos 10 empleados que representarían 4,8% del total de empresas.

La consideración de esta información nos conduce a pensar que el nivel de representatividad de las empresas no-micro (pymes y grandes) presentes en SABI (4.091) es muy elevado. No ocurriendo así con las llamadas microempresas donde SABI nos proporciona información de 12.721 mientras que en la realidad podrían ascender a alrededor de 89.000 empresas. Por estas razones, el análisis exhaustivo se realiza a las empresas no-micro donde se distingue entre familiar y no familiar. Las empresas llamadas micro para las que SABI proporciona información serán consideradas fundamentalmente para analizar los cambios de tamaño.

3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza

3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2017

A partir de los criterios de búsqueda, las empresas han sido clasificadas según su estado de actividad, tamaño y propiedad tal y como se muestran en la Ilustración 2. En la Región de Murcia, SABI proporciona información sobre 16.812 sociedades mercantiles (SA o SL) en activo, de las cuales 12.721 son microempresas y 4.091 son pymes o grandes empresas. Dentro de este último grupo, el 78,3% (3.202) son empresas familiares y 21,7% (889) son empresas no familiares.

De las empresas con información financiera de 2017, 260 sociedades no se encontraban activas. Fundamentalmente estaban ilocalizables (52,3%) o inactivas (40,4%), el estado de un 7,3% ha sido calificado como dificultad por encontrarse inmersas en procesos de suspensión, quiebra o concurso.

Ilustración 2. Clasificación empresarial 2017 SABI



En la Tabla 1 se muestra el detalle por forma jurídica. Las sociedades limitadas son la forma predominante de las empresas familiares.

Tabla 1. Distribución por forma jurídica

	Sociedad anónima	Sociedad limitada	total
EF	11,7%	88,3%	100%
EnF	24,8%	75,2%	100%
Total	14,5%	85,5%	100%

Referente al sector (Tabla 2). La mayoría de las empresas de la Región de Murcia pertenecen al sector servicios. Le siguen en importancia el sector industrial, la construcción y la agricultura. La presencia de empresas familiares es mayor en las empresas de Construcción y Servicios, mientras que resulta inferior en Industria y Agricultura.

Tabla 2. Distribución sectorial

	Agricultura, ganadería y pesca	Industria	Construcción	Servicios	
EF	7,4%	24,7%	9,7%	58,2%	100%
EnF	9,9%	26,2%	6,9%	57,0%	100%
Total	7,9%	25,0%	9,1%	58,0%	100%

EL DATO

La empresa familiar No-Micro (pymes + grandes) con forma societaria:

- ✓ 78,3% del total
- ✓ 88,3% son S.L.
- ✓ Más presencia en Construcción y Servicios

3.2 Comparación en número de empresas 2015-2017

Como se explica en el apartado de metodología, en 2019 se realizó la extracción de información de Sabi referida a 2017. En marzo 2017 se consultó también la citada base de datos con información referida a 2015.

Por término medio (Tabla 3), ha tenido lugar una disminución del 6,8% en el número de empresas no-micro, algo superior en las empresas no familiares (-7,5%) que en las familiares (-6,6%).

Tabla 3. Comparación 2015-2017: número de empresas

Categoría		2015	2017	variación
Activas	Pymes+Grandes	4.388	4.091	-6,8%
	<i>Familiar</i>	3.247	3.202	-6,6%
	<i>No Familiar</i>	961	889	-7,5%

En cuanto a la participación de empresas familiares en la categoría de “pymes y grandes empresas” (Tabla 4) se ha incrementado ligeramente en 2 décimas la presencia de empresas familiares.

Tabla 4. Comparación 2015-2017: empresa familiar frente no familiar

Categoría		2015	2017	variación
Pymes+Grandes		100%	100%	
	Familiar	78,1%	78,3%	0,2
	No Familiar	21,9%	21,7%	-0,2

EL DATO

En el período 2015-2017:

- ✓ Han disminuido el número de empresas PymeG societarias
- ✓ La disminución ha sido inferior en las familiares (-6,6%) que en las no familiares (-7,5%)
- ✓ Apenas cambia la presencia de empresas familiares (78,3%)

3.3 Creación de riqueza 2015-2017

A continuación se analiza la participación de las empresas familiares y no familiares (pymes y grandes empresas) en la creación de riqueza. En la Tabla 5 se muestran información sobre empleo, ingresos y Valor Añadido Bruto (VAB) por tipo de empresa, por un lado, se detalla los datos medios y, por otro lado, la participación en términos globales. Adicionalmente, también se muestra la comparación respecto a 2015.

Una de las principales conclusiones que se extrae es la importancia de las empresas familiares en el empleo. Este tipo de empresas emplean por término medio a 35 empleados que supone el 61% del empleo total creado por las pymes y grandes empresas. En términos absolutos suponen más de 110.500 empleos. Esta importancia del empleo queda más patente si se atiende a la facturación o al VAB. De media, las empresas no familiares ingresan y generan un VAB cuatro veces superior a las empresas familiares, sin embargo, su nivel de empleo es solo dos veces superior. En términos globales, la participación de la empresa familiar en el VAB es del 49% lo que supone casi 3.800 millones de €.

En general, se ha producido un aumento respecto a 2015 de las cifras promedio de empleo, ingresos y VAB, más acusado en las empresas de carácter no familiar (dos veces superior en empleo y tres veces en facturación y VAB). En términos absolutos, en las empresas familiares decrece ligeramente las cifras de empleo (-2,1%), facturación (-0,9%) y VAB (-1,7%). El aumento de tamaño medio no compensa la caída en número de empresas (-6,6%). No ocurre así en las empresas no familiares, donde a pesar de caer en número (-7,5%), el aumento del promedio de empleados, ventas y VAB produce incrementos en sus cifras absolutas.

Tabla 5. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Media	$\Delta 2017/2015$	Media (miles €)	$\Delta 2017/2015$	Media (miles €)	$\Delta 2017/2015$
EF	34,51	4,7%	5.397,33	6,1%	1.185,88	5,2%
EnF	79,84	8,6%	22.235,93	18,8%	4.374,69	17,3%
Total	44,26	6,1%	9.058,34	12,3%	1.878,27	10,8%
	Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)	
EF	110.501,98	-2,1%	17.282.238,89	-0,9%	3.797.187,15	-1,7%
EnF	70.981,25	0,5%	19.767.740,06	9,9%	3.889.101,22	8,5%
Total	181.483,24	-1,1%	37.049.978,95	4,6%	7.686.288,37	3,2%
	Participación		Participación		Participación	
EF	60,9%	-0,6	46,6%	-2,6	49,4%	-2,5
EnF	39,1%	0,6	53,4%	2,6	50,6%	2,5
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

En la Tabla 6 se realiza un análisis detallado de las distintas partidas que componen la cifra del VAB. De nuevo se ofrece información de medias y participación en valores globales. En línea con los comentarios de la Tabla 5 destaca el gasto en personal. El 54% del gasto de personal total corresponde a las empresas familiares. También destaca el 48% de los impuestos recaudados por sociedades. En el otro extremo, y como prueba de una gestión financiera más conservadora, destaca una menor participación (solo 35% de los gastos financieros).

Tabla 6. Descomposición VAB por tipo de empresa

	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
	<i>Media (miles €)</i>				
EF	39,99	190,21	109,17	60,64	785,87
EnF	268,27	886,56	615,48	235,11	2.369,28
Total	89,62	341,61	220,94	99,36	1.126,73
	<i>Absolutos (miles €)</i>				
EF	128.052,35	609.066,17	349.564,90	194.158,84	2.516.344,89
EnF	238.489,62	788.153,70	547.158,97	209.011,50	2.106.287,43
Total	366.541,97	1.397.219,88	896.723,87	403.170,34	4.622.632,32
	<i>Participación</i>				
EF	34,9%	43,6%	39,0%	48,2%	54,4%
EnF	65,1%	56,4%	61,0%	51,8%	45,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • El promedio de empleados de las ENF (90) es 2,3 veces superior al de las EF (35) • El promedio de ingresos de las ENF (22,2 mill €) es 4,2 veces superior al de las EF (5,4 mill €) <p>En la Región de Murcia las empresas familiares SL o SA pymes+grandes representan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 61% de empleo • 49% VAB • 54% de los gastos totales de personal • 48% de los ingresos por impuesto de sociedades
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aunque han disminuido el número de empresas, sin embargo, el tejido empresarial ha experimentado un aumento de la dimensión en términos de empleo y VAB. <ul style="list-style-type: none"> ○ En las ENF el crecimiento ha sido mayor compensando la caída en el número de empresas ✓ Las EF son la principal fuente de creación de riqueza incluso entre pymes+grandes ✓ Las EF son más intensivas en empleo, generando una mayor contratación

4 Análisis de los cambios de estado en propiedad, tamaño y continuidad

Seguidamente analizamos en detalle los cambios de estado acaecidos en el período 2015-2017.

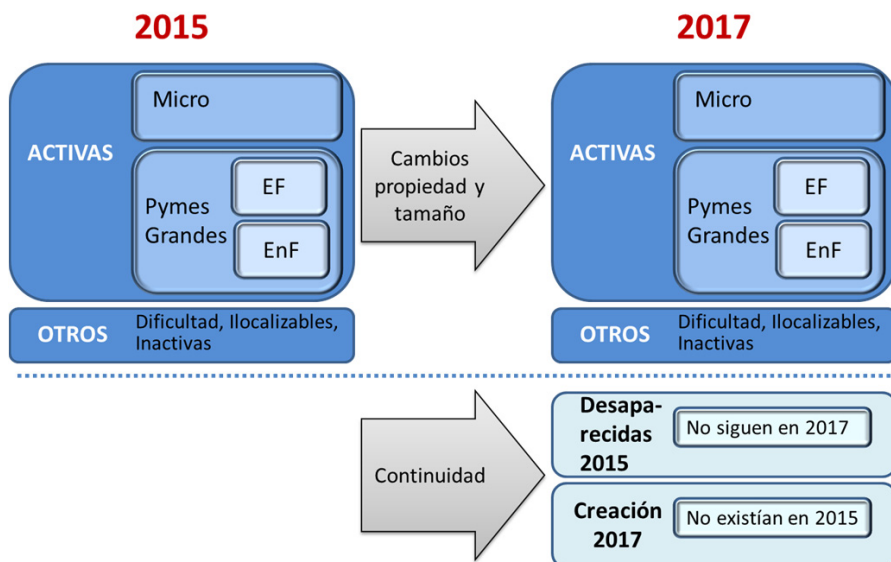
Al solo recoger información de 2015 de pymes y grandes empresas, para el resto de estados posibles se ha efectuado una estimación del resto de tipo de empresas para ese período. Se han identificado todas las empresas con información en 2017 que no se tenía información en 2015. Dentro de dicho grupo, aquellas con una antigüedad inferior a 2 años han sido calificadas como empresas de nueva creación; el resto son micro, empresas en dificultad, ilocalizables o inactivas. Teniendo en cuenta las proporciones de la clasificación empresarial de 2017, aproximadamente un 96% de esta categoría estaría conformada por microempresas.

4.1 Análisis de los cambios clasificación empresarial 2015

Para el análisis de los cambios de estado nos basaremos en las categorías recogidas en la Ilustración 3 y cuyos resultados se muestran en la Tabla 7. Además de los estados señalados en el apartado de metodología surgen dos nuevos relacionados con la continuidad:

- *Desaparición de empresas 2015*: Aquellos registros no encontrados en 2017 corresponderían a empresas de 2015 que han desaparecido. Las razones para no contar con información son variadas:
 - Cambios en la propiedad que no interrumpen la actividad empresarial: venta, fusión, entre otros.
 - Desaparición de la empresa
 - o Cumplimiento del objetivo para la creación de la empresa
 - o Cierre voluntario
 - o Dificultades financieras
 - Otras causas que implican la discontinuidad en SABI
 - o Retraso en el depósito de las cuentas
 - o Desaparición entre las empresas elegidas por SABI
- *Creación de empresas 2017*: Aquellos registros inexistentes en 2015 con una antigüedad inferior a 2 años serían empresas de nueva creación, el resto fueron calificados como micros y otras.

Ilustración 3. Posibles cambios de estado desde clasificación 2015 a 2017



Diagnóstico global¹

- ✓ Empresa familiar: 92,5% continúan activas, 5,8% han desaparecido y en otras situación el restante 1,7%
- ✓ Empresa No Familiar: 90,7% continúan activas, 6,2% han desaparecido y en otras situación el restante 3,1%

Continuidad

- ✓ 79,8% continúan siendo empresas familiares
- ✓ 73,8% continúan siendo empresas no familiares
- ✓ 90% (aproximadamente) continúan siendo microempresas

Cambios

- ✓ 12,7% de las empresas familiares cambian de estado:
 - 2% pasan a ser empresas no familiares
 - 10,7% pasan a ser microempresas
- ✓ 13,5% de las empresas no familiares cambian de estado:

¹ Como se ha explicado anteriormente, en 2015 se recogió información sólo sobre pymes y grandes empresas. Las categorías de 2015 “micros” y “nuevas en 2017” responden a la estimación de las empresas con registros en 2017 inexistentes en 2015 dividiéndose en aquellas con menos de 2 años (nuevas) frente al resto que son micros en 2015.

- 5,6% pasan a ser familiares
- 7,9% pasan a ser microempresas
- ✓ 4,5% de las microempresas (aproximadamente) pasan a ser pymes/grandes empresas:
 - 3,5% de las microempresas pasan a ser empresas familiares
 - 1% de las microempresas pasan a ser empresas no familiares

Problemas

- ✓ 1,7% de las empresas familiares pasan a estar en dificultad, ilocalizables o inactivas
- ✓ 3,1% de las empresas no familiares pasan a estar en dificultad, ilocalizables o inactivas
- ✓ 3,9% (aproximadamente) de las microempresas pasan a estar en dificultad, ilocalizables o inactivas

Desaparición²

- ✓ 5,8% de las empresas familiares desaparecen en 2017
- ✓ 6,2% de las empresas no familiares desaparecen en 2017

Creación de empresas en 2017

Del total de empresas nuevas en 2017

- ✓ 4,6% son familiares
- ✓ 1,3% son no familiares
- ✓ 93,2% (aproximadamente) son microempresas

Tabla 7. Evolución 2015 a 2017

En 2015 eran...	→		... y en 2017 son			
	Empresa Familiar	Empresa NO Familiar	Micros	Otros	DESAPARECEN	
Empresa Familiar	⇒ 79,8%	2,0%	10,7%	1,7%	5,8%	
Empresa NO Familiar	⇒ 5,6%	77,2%	7,9%	3,1%	6,2%	
Micro	⇒ 3,5%	1,0%	91,6%	3,9%	0,0%	
NO EXISTÍAN (nuevas en 2017)	⇒ 4,6%	1,3%	93,2%	0,9%	0,0%	

² Misma explicación que la nota 1. La categoría Micro 2015 se calcula sobre las empresas existentes en 2017 que no tienen registros en 2015 y tienen una duración superior a 2 años. Por tanto, el porcentaje de desaparecidas es 0.

EL DATO	<ul style="list-style-type: none">• El 93,2% de las PymesG nuevas eran microempresas en 2015. El 6,8% restante son de PymesG de nueva creación, siendo el 78% familiares y el 22% no familiares.• La tasa de desaparición es menor en las familiares (5,8%) que en las no familiares (6,2%)• Las empresas que reducen su tamaño pasando a ser microempresas son el 10,7% de las familiares y el 7,9% de las no familiares.• El 3,5% de las microempresas pasan a ser PymesG familiares, siendo el 1,3% las que pasan a no familiares.
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none">✓ La EF tiene una mayor tasa de supervivencia que la ENF✓ Los cambios, en las dos direcciones, microempresa-PymeG son más habituales en las empresas familiares

4.2 Análisis del origen clasificación empresarial 2017

Otra forma de analizar la evolución es conociendo el origen de las empresas existentes en 2017. En este caso, la lectura debe realizarse por filas de la Tabla 8.

Desaparición empresas de 2015³

- ✓ 74,7% son empresas familiares
- ✓ 24,5% son empresas no familiares

Empresas familiares 2017. Origen:

- ✓ 78,9% empresas familiares
- ✓ 1,8% empresas no familiares
- ✓ 17,7% microempresas (aproximadamente)
- ✓ 1,9% nuevas

Empresas no familiares 2017. Origen:

- ✓ 7,2% empresas familiares
- ✓ 73,8% empresas no familiares
- ✓ 17,1% microempresas (aproximadamente)
- ✓ 1,9% nuevas

Microempresas 2017. Origen:

- ✓ 90% microempresas (aproximadamente)

³ Misma explicación que la nota 1. Las empresas micro 2015 se calculan a partir de empresas existentes en 2017.

- ✓ 2,1% empresas familiares
- ✓ 0,4% empresas no familiares
- ✓ 7,5% nuevas

Otras (Dificultad, llocalizables o Inactivas). Origen

- ✓ 7,3 % empresas familiares
- ✓ 3,6% empresas no familiares
- ✓ 87,5% (aproximadamente) micros
- ✓ 1,6% creadas en los dos años anteriores

Tabla 8. Origen clasificación 2017

DE ser en 2015...				→	... A ser en 2017
Empresa Familiar	Empresa NO Familiar	Micros	NO EXISTÍAN (nuevas en 2017)		
78,9%	1,8%	17,7%	1,9%	⇒	Empresa Familiar
7,2%	73,8%	17,1%	1,9%	⇒	Empresa NO Familiar
2,1%	0,4%	90,0%	7,5%	⇒	Micro
7,3%	3,6%	87,5%	1,6%	⇒	Otras
74,7%	24,5%	0,0%	0,0%	⇒	DESAPARECEN

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es más frecuente que una empresa no familiar pase a ser familiar (2%) que una empresa familiar pase a ser no familiar (5,6%) ✓ Alrededor de 17% de las PymesG son antiguas microempresas ✓ En las empresas que pasan a ser micro, el origen es mayor en las familiares (2,1%) que en las no familiares (0,4%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cuando la EF cambia su estrategia y prioriza el crecimiento pasa a convertirse en ENF ✓ Solo una pequeña parte de las PymesG pasan a ser microempresas, en la mayoría de los casos son EF

5 Análisis económico-financiero 2015-2017

5.1 Metodología

5.1.1 Indicadores

Con los datos contables se analiza la posición económica y financiera de las empresas, concretamente: estructura financiera, equilibrio y rendimiento abordando la rentabilidad y la productividad de la empresa. En el análisis económico-financiero de la empresa familiar se debe tener en cuenta que la gestión financiera en la empresa familiar viene determinada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, con objetivos, por tanto, diferentes a las empresas no familiares. La Tabla 9 muestra la definición de los indicadores empleados. Más información se ofrece en el anexo metodológico en el apartado 7.2 Análisis económico-financiero.

Tabla 9. Cuadro de Indicadores

Dimensión	Indicador	Cálculo	Significado
Estructura Financiera	<i>Autonomía Financiera</i>	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Total Activo}}$	Autofinanciación
	<i>Endeudamiento a largo plazo</i>	$\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Dependencia de recursos ajenos a lp
	<i>Endeudamiento a corto plazo</i>	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Dependencia de recursos ajenos a cp
	<i>Coste medio de los recursos ajenos</i>	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$	Coste de la financiación
	<i>Capacidad de Devolución de Deuda</i>	$\frac{\text{Resultado Ejercicio} + \text{Amortizaciones}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$	Capacidad de la empresa para hacer frente a todas las deudas con los recursos generados en un ejercicio
Equilibrio	<i>Ratio de Equilibrio Financiero (Capital Circulante)</i>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Adecuación de la financiación utilizada y la inversión realizada
Rendimiento	<i>Rentabilidad económica</i>	$\frac{\text{BAIL}}{\text{Total Activo}}$	Rentabilidad del activo independientemente de su financiación
	<i>Rentabilidad financiera</i>	$\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Rentabilidad de los recursos propios

	<i>Productividad sobre personal</i>	$\frac{\text{Valor Añadido}}{\text{Número empleados}}$	Productividad
--	-------------------------------------	--	---------------

5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2015-2017

El análisis de los distintos indicadores económico-financieros atendiendo a los estados empresariales permite desagregar los resultados, examinando así la influencia del tamaño, la continuidad y la propiedad. Recordamos que la información económico financiera solo se ha recogido para las empresas no-micro (pymes y grandes). La Tabla 10 resume los casos en cada cambio de estado.

Tabla 10. Distribución de cambios de estado

	Frecuencia	%
Continúan		
EF_EF	1955	47,6
ENF_ENF	509	12,4
Transforman		
EF a ENF	50	1,2
ENF a EF	37	0,9
EF a micro	263	6,4
ENF a micro	52	1,3
micro a EF	438	10,7
micro a ENF	118	2,9
Desaparecen		
desaparece EF	467	11,4
desaparece ENF	158	3,8
Creación		
nueva EF	47	1,1
nueva ENF	13	0,3
Total	4107	100,0

5.2 Resultados

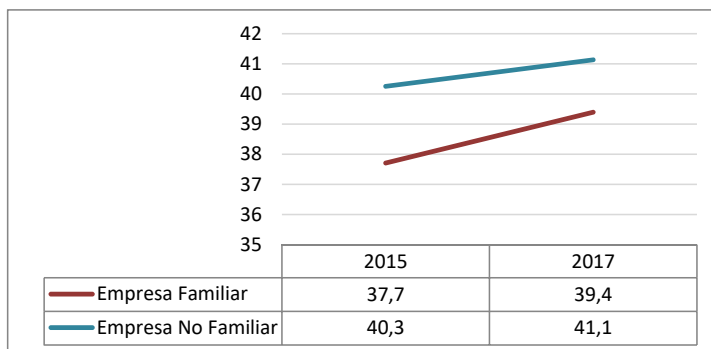
5.2.1 Autonomía financiera

En la Ilustración 4 se puede observar que la empresa familiar en el año 2015 estaba algo menos capitalizada, suponiendo los fondos propios el 37,7% de su financiación, frente a una empresa no familiar con el 40,3% de sus inversiones financiadas con recursos propios.

Esta situación se mantiene en el año 2017, mostrando incrementos de la mediana de este ratio en ambos grupos. Este proceso de capitalización es más intensivo en el grupo de EF, puesto

que este grupo aumenta su capitalización en casi dos puntos porcentuales llegando al nivel del 39,4%.

Ilustración 4. Autonomía Financiera (%) EF y ENF 2015-2017



En la Tabla 11 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017, en lo referente al ratio de autonomía financiera:

- Las EF que continúan con esta condición mantienen los niveles holgados de autonomía financiera, incluso existe un incremento relevante (del 39% al 42,2%).
- Las ENF que continúan con esta condición mantienen niveles de autonomía financiera superiores a los de la EF, incrementándose en cerca de un punto porcentual en el año 2017. En concreto, la autonomía financiera de las ENF que no cambian de estado en este periodo en 2015 es del 43,6%, aumentando en 2017 hasta el 44,5%.
- Las EF que se transforman en ENF en 2017 se caracterizan por mantener mayores niveles de autonomía financiera en 2015 que las que no se transforman (43,1% frente 39%). No obstante, es remarcable que estas empresas presentan una disminución de su autonomía financiera en 2017 (41,3%).
- Las EF que se convierten en micro en el año 2017 se caracterizan por mantener una autonomía financiera más baja que sus homologas que no cambian de estado. Así, la autonomía financiera en 2015 de estas empresas es del 36,5%, muy por debajo de las EF que no cambian de estado (39%). Sin embargo, es de destacar que cuando son las ENF las que disminuyen su tamaño la autonomía financiera es mayor (42,9%).
- Las empresas micro que se transforman a EF o ENF se caracterizan por tener en el año 2017 niveles claramente inferiores a sus homólogas continuistas. Así, las empresas micro que pasan a EF tienen en 2017 una capitalización del 29,4%, siendo esta capitalización superior cuando la transformación es en ENF (32,4%).

- Las ENF que se crean durante este periodo, en 2017 muestran una mayor autofinanciación que las EF (49,1% vs 14%). Mientras que los niveles para las que desaparecen son parecidos para ambos grupos de interés (32,2 y 31,3%).

Tabla 11. Autonomía financiera (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	39,0	42,2
Continúan ENF	43,6	44,5
Transforman		
De EF a ENF	43,1	41,3
De ENF a EF	29,9	31,6
De EF a micro	36,5	
De ENF a micro	42,9	
De micro a EF		29,4
De micro a ENF		32,4
Desaparecen		
Desaparece EF	32,2	
Desaparece ENF	31,3	
Creación		
Nueva EF		14,0
Nueva ENF		49,1

EL DATO

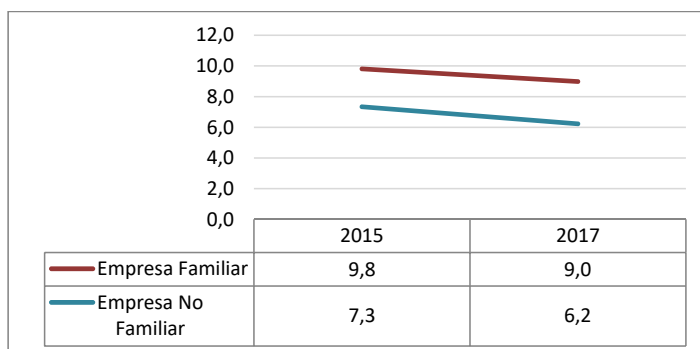
- Crece en 2015-2017 la autonomía financiera de las pymes+grandes
- La ENF tiene una mayor autonomía financiera (41,1% frente a 39,4% de EF), aunque la diferencia se acorta en el periodo.
- En las EF que continúan como tales crece 3,2 puntos la autonomía financiera hasta 42,2%.
- Crece 1,7 puntos hasta 31,6% las ENF que cambian a EF, no obstante esta categoría presenta comparativamente tasas de autofinanciación inferiores
- Las ENF nuevas sostienen ratios de autonomía financiera (49,1%) muy superiores a las EF nuevas (14%).
- Las empresas que desaparecen, especialmente las ENF (31,3%), presentan las tasas más bajas. Algo similar ocurre con las EF que disminuyen su tamaño a microempresas (36,5%).

Diagnóstico	✓ Importancia autofinanciación para competitividad <ul style="list-style-type: none"> ○ Evitar desaparición de ENF ○ Permite crecimiento de EF
	✓ Proyectos más sólidos en la creación de ENF y comienzos más complicados para las EF
	✓ Las ENF con problemas de autofinanciación les lleva a convertirse en EF, posiblemente por incorporación de la propiedad a la dirección y/o concentración de la propiedad

5.2.2 Endeudamiento a largo plazo

En el año 2015, las EF mantienen un mayor endeudamiento a largo plazo que las ENF. En concreto, el valor para la EF es del 9,8% frente al 7,3% de la ENF. Por consiguiente, en el año 2015 el porcentaje de activo financiado con recursos ajenos a largo plazo es superior para las EF. Estos porcentajes para ambos tipos de empresas disminuyen para el año 2017 (EF: 9% vs ENF: 6,2%). Así, se constata una tendencia decreciente en cuanto al uso de este recurso financiero, pero manteniéndose la diferencia inicial entre grupos.

Ilustración 5. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF 2015-2017



La tendencia global en el nivel de endeudamiento a largo plazo de la empresa evidencia una cierta disminución. Considerando la variable cambio de estado, podemos observar los siguientes comportamientos:

- Las empresas que no se transforman, tanto EF como ENF, mantienen un nivel de endeudamiento a largo plazo similar en ambos años. Es de destacar que, también en ambos años, las ENF mantienen niveles inferiores a las EF.
- Las ENF que se transforman en EF muestran una disminución significativa del endeudamiento a largo plazo. Estas empresas en 2015 se caracterizan por niveles de este ratio superiores a los de sus análogas no transformadas durante el periodo (16,6% vs 6,6%). La transformación en EF lleva asociado una disminución clara de este nivel en 2017

(12,3%). No obstante, a pesar de esta disminución la dependencia de estas empresas de los recursos ajenos a largo plazo sigue siendo mayor que la sufrida por las EF en 2017.

- La disminución de tamaño, y por consiguiente la conversión a micro, muestra puntos de partida claramente diferenciadores entre las EF y ENF. Así, las EF que se transforman a micro durante el periodo se caracterizan por un nivel de endeudamiento a largo plazo claramente inferior que el de las ENF (8,3% vs 13%).
- El aumento de tamaño que lleva a las micro a convertirse en ENF muestra que el nivel de endeudamiento a largo plazo de estas empresas es inferior en 2017 al mostrado por sus homólogas continuistas (4,9% vs 6,2%).
- Finalmente, la dependencia de las nuevas empresas de recursos ajenos a largo plazo es baja, siendo del 2,7% para las EF y del 0,1% para las ENF.

Tabla 12. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	9,4	8,8
Continúan ENF	6,6	6,2
Transforman		
De EF a ENF	8,3	7,7
De ENF a EF	16,6	12,3
De EF a micro	8,3	
De ENF a micro	13,0	
De micro a EF		9,2
De micro a ENF		4,9
Desaparecen		
Desaparece EF	11,9	
Desaparece ENF	7,2	
Creación		
Nueva EF		2,7
Nueva ENF		0,1

EL DATO

- Disminuye en 2015-2017 el endeudamiento a largo plazo de las pymes+grandes
- La EF tiene mayor endeudamiento a largo (9% frente a 6,2% de ENF), aumentando ligeramente la diferencia en el periodo.
- Las ENF con mayores tasas de endeudamiento a largo son aquellas que pasan a ser EF (16,6%) o micro (13%).
- En el caso de las EF las mayores tasas de endeudamiento son las que desaparecen (11,9%).
- Las empresas nuevas presentan las cifras más bajas de recursos ajenos a largo plazo (0,1%).

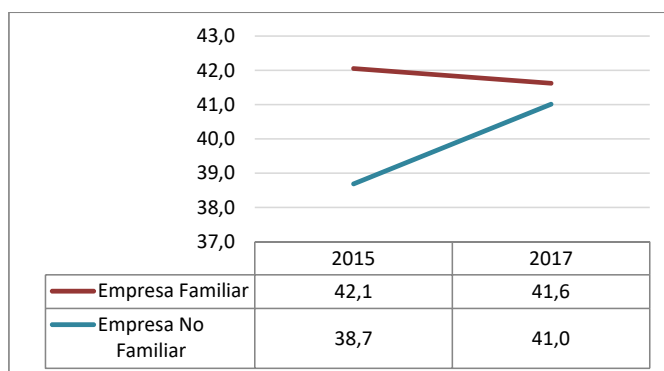
Diagnóstico

- ✓ En la EF los excesivos niveles de deuda a largo plazo pueden ser una señal de dificultad financiera
- ✓ En la ENF los elevados niveles de deuda a largo tienen como consecuencias:
 - Paso a EF a través de la concentración del capital y la participación en la gestión
 - Reducción de la actividad (ventas y empleo)
- ✓ Los bajos niveles de deuda a largo plazo en las nuevas empresas puede hipotecar su desarrollo. Conviene determinar si es una elección voluntaria o una restricción
- ✓ Las EF de nueva creación deben recurrir en mayor medida al endeudamiento para su puesta en marcha

5.2.3 Endeudamiento a corto plazo

La Ilustración 6 muestra que los niveles de endeudamiento a corto plazo en el año 2015 son claramente superiores para las EF frente a las ENF (42,1% vs 38,7%). Estos niveles se igualan en el año 2017 en torno al 41%. Esto supone un incremento de la dependencia de recursos ajenos a corto plazo en el grupo de ENF.

Ilustración 6. Endeudamiento a corto plazo (%) EF y ENF 2015-2017



En la Tabla 13 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017, en lo referente a la posición de endeudamiento a corto plazo:

- Las empresas que no se transforman evidencian diferentes tendencias en su evolución. Así, el endeudamiento de las EF disminuye, pasando del 42% al 40,2% en 2017. Mientras que las ENF mantienen niveles similares en ambos ejercicios con un pequeño incremento (38,4% en 2015 y 39,2% en 2017).
- La transformación de EF a ENF conlleva un incremento del endeudamiento a corto plazo. En concreto, las empresas sometidas a esta transformación en el año 2015 se caracterizaban por una dependencia de recursos ajenos a corto plazo muy por debajo de

las EF continuistas (33,5% vs 42%). Sin embargo, en 2017 el valor de este ratio sube hasta el 40,8%.

- La transformación de ENF a EF se caracteriza por importantes ratios de dependencia a corto plazo de deuda externa. Así, estas empresas mantienen elevados valores tanto en 2015 (44,1%) como en 2017 (46,9%). Estos niveles son superados por las empresas micro que se transforman a EF (49,2%) o ENF (53,5%) y por las EF nuevas (70%). Este último dato es bastante revelador, puesto que la creación de EF depende en gran medida de un elevado endeudamiento a corto plazo, esta dependencia es claramente inferior en las ENF reduciéndose al 34,5%, porcentaje inferior al mantenido por las empresas de este tipo continuistas. Esto se justifica por la mayor autonomía financiera mantenida por este tipo de empresas, tal y como se observó previamente.

Tabla 13. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	42,0	40,2
Continúan ENF	38,4	39,2
Transforman		
De EF a ENF	33,5	40,8
De ENF a EF	44,1	46,9
De EF a micro	36,2	
De ENF a micro	28,9	
De micro a EF		49,2
De micro a ENF		53,5
Desaparecen		
Desaparece EF	44,1	
Desaparece ENF	39,8	
Creación		
Nueva EF		70,0
Nueva ENF		34,5

EL DATO

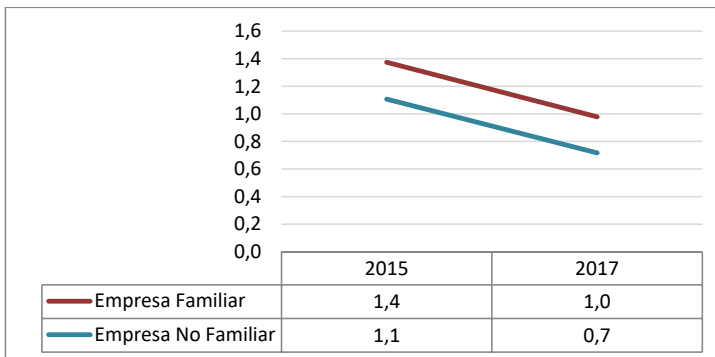
- A pesar de que la EF está más endeudada a cp, la diferencia con la ENF se iguala en el 2017 alrededor del 41%.
- Las ENF que se transforman en EF se caracterizan por un mayor endeudamiento a cp (44,1%).
- Las EF que desaparecen son las más endeudadas a corto plazo (44,1%).
- Las EF que se transforman a ENF tienen un menor endeudamiento a cp. (33,5%).
- Las EF nuevas dependen muchísimo de deuda a corto plazo (70%), al contrario de la ENF (34,5%).

Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El mayor endeudamiento a corto provoca que: <ul style="list-style-type: none"> ○ ENF se conviertan en EF posiblemente por incorporación de la propiedad a la dirección y/o concentración de la propiedad ○ EF tienen mayor riesgo a desaparecer ✓ Las nuevas EF son muy dependientes de la financiación a corto plazo ✓ El crecimiento está asociado a la financiación a corto ✓ Las EF de nueva creación deben recurrir en mayor medida al endeudamiento para su puesta en marcha
--------------------	--

5.2.4 Coste medio de los recursos ajenos

El coste medio de los recursos ajenos indica el coste financiero que soportan las empresas por acudir a fuentes de financiación externas. La Ilustración 7 muestra que los niveles (medianas) de coste de los recursos financieros ajenos usados por las empresas. En este caso, los niveles para ambos grupos son muy parecidos con la puntualización de que es escasamente superior para el grupo de EF (1,4% frente a 1,1% en las ENF). La capitalización que las empresas de ambos grupos, es decir el aumento de autonomía financiera, ha llevado a que este coste disminuya en el año 2017 (EF: 1% vs ENF: 0,7%).

Ilustración 7. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF 2015-2017



Según se aprecia en la Tabla 14, el análisis del cambio de estado muestra una evolución decreciente del coste medio de los recursos ajenos en todos los estratos de cambios durante el periodo analizado, mostrando niveles algo inferiores cuando la transformación final deriva en la constitución de una ENF. Este resultado es compatible con el hecho de que la ENF esté más capitalizada.

- Las EF y ENF que no se transforman muestran una leve disminución del coste medio de la deuda, manteniendo en ambos años las ENF niveles algo inferiores a los de la EF (2015: 1,4% vs 1%; 2017: 1% vs 0,7%).

- Las EF que se transforman a ENF se caracterizan en 2015 por mantener niveles de coste de la financiación inferior al de sus análogas continuistas (1,1% vs 1,4%). Este nivel del 1,1% disminuye claramente con su condición de ENF en 2017, siendo de tan sólo el 0,5%, es decir la mitad del coste asumido por las EF continuistas (1%).
- Las ENF que se transforman en EF también experimentan una clara disminución del coste de su deuda, llegando al 0,7% en 2017. El coste de estas empresas se reduce en mediana a la mitad.
- El incremento de tamaño, es decir el paso de micro a EF o ENF, se caracteriza por niveles similares a los grupos de empresas continuistas.
- Las empresas que desaparecen durante el periodo mantienen costes medios de la deuda algo superiores a los de sus homólogas continuistas. Mientras que las empresas que se crean en este periodo muestran un coste del 0,4% para las EF y nulo para las ENF.

Tabla 14. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	1,4	1,0
Continúan ENF	1,0	0,7
Transforman		
De EF a ENF	1,1	0,5
De ENF a EF	1,4	0,7
De EF a micro	1,1	
De ENF a micro	1,3	
De micro a EF		0,9
De micro a ENF		0,7
Desaparecen		
Desaparece EF	1,6	
Desaparece ENF	1,3	
Creación		
Nueva EF		0,4
Nueva ENF		0,0

EL DATO

- El coste medio de la deuda es superior en la EF (1% frente a 0,7% ENF) cayendo 0,4 puntos durante 2015-2017
- Las EF que se transforman a ENF muestran una caída importante del coste medio de la deuda (de 1,1 a 0,5 puntos)
- Las EF que desaparecen durante el periodo tienen los costes medios de deuda más altos (1,6%)
- Las EF de nueva creación tienen un mayor coste medio de la deuda (0,4%) que las nuevas ENF (0,0%)

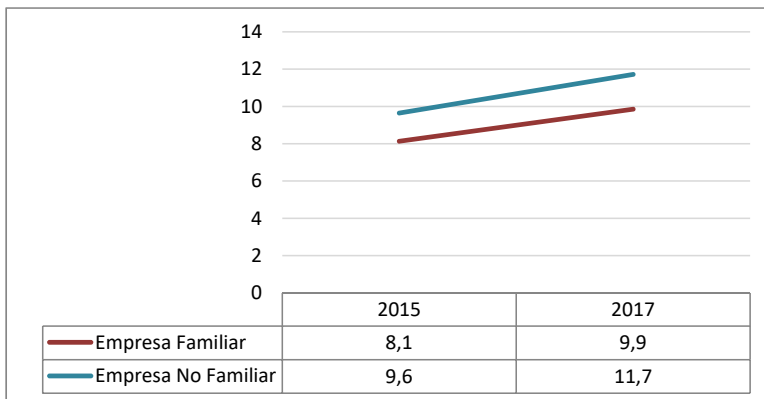
Diagnóstico

- ✓ En general las EF soportan unos mayores costes financieros que puede llevar a su desaparición.
- ✓ En el caso de las ENF también desemboca en convertirse en EF
- ✓ El mayor tamaño permite acceder a una financiación de menor coste
- ✓ Las EF de nueva creación soportan un mayor coste del endeudamiento ajeno, lo que supone sean percibidas como de mayor riesgo que en el caso de las ENF

5.2.5 Capacidad de devolución de deuda

La capacidad de devolución de la deuda relaciona los recursos generados por la empresa durante un ejercicio con las deudas a corto y largo plazo que ésta mantiene. Así, este ratio es una medida del riesgo financiero de la empresa, siendo bastante estricto puesto que enfrenta recursos generados en un único ejercicio con deudas que pueden ser satisfechas en el corto, medio y largo plazo. En el año 2015, la capacidad de devolución de la ENF (9,6%) está algo por encima de la sostenida por la EF (8,1%). Estas diferencias pueden ser debidas a la mayor capitalización de la ENF mostrada en el ratio de autonomía financiera. Los niveles del año 2017 marcan una tendencia al alza en ambos tipos de empresas, manteniendo la diferencia inicial (EF: 9,9% vs ENF: 11,7%).

Ilustración 8. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF 2015-2017



En la Tabla 15 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017, en lo referente a la capacidad de devolución de deuda:

- Las empresas que no sufren transformación, tanto EF como ENF, muestran un pequeño incremento de su capacidad de devolución de deuda durante el periodo. Esto puede venir motivado por el incremento de la eficiencia o por la disminución del endeudamiento, o por

ambos factores. En este caso, está claro que la disminución del endeudamiento es un factor importante de cara a disminuir el riesgo financiero. Es importante destacar que en ambos años las ENF continuistas mantienen mayores niveles de capacidad de devolución de la deuda.

- Con respecto a las transformaciones llama mucho la atención por la disparidad en la cifra el grupo de empresas que se transforman de EF a ENF. Este grupo se caracteriza en los dos años por los mayores niveles de capacidad de devolución de la deuda.
 - En concreto, en 2015 cuando eran EF mantenían un nivel en términos de mediana del 15,3%, nivel que está muy por encima de sus homólogas continuistas.
 - En 2017 cuando son calificadas como ENF sostienen niveles muy por encima de las empresas continuistas (16,5%). Este incremento en este grupo en concreto no está motivado por una mayor autonomía financiera, sino por una mayor capacidad de generar recursos.
- La transformación de ENF a EF se caracteriza por niveles mucho más reducidos que los anteriores. Así, las ENF que se transforman a EF en el año 2015 mantienen un nivel inferior al de sus equivalentes continuistas (8,4% vs 10,8%) y en el año 2017 su nivel incrementa hasta el 9,6%, estando por debajo de los niveles de los grupos de las empresas continuistas.
- Las empresas que disminuyen su tamaño pasando de EF o ENF a micro sostienen niveles de capacidad de devolución de su deuda algo inferiores a sus análogas continuistas. Estos niveles son algo superiores a los anteriores cuando se produce un incremento de tamaño y las empresas micro pasan a EF (8,6%) o ENF (9,3%).
- Tanto las EF como las ENF que desaparecen tienen menores niveles de capacidad de devolución de la deuda que sus homólogas continuistas (EF: 6,2% vs 9%; ENF: 6% vs 10,8%).
- En cuanto a la creación de empresas, destaca el elevado nivel de capacidad de devolución de la deuda de las ENF, llegando a ser éste incluso superior al de sus análogas continuistas (13% vs 11,8%). Este resultado muestra un riesgo financiero muy controlado en este tipo de empresas, esto es así dado la gran capitalización con la que estas empresas inician su andadura. Este nivel es claramente inferior en la EF (8,1%).

Tabla 15. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	9,0	10,2
Continúan ENF	10,8	11,8
Transforman		
De EF a ENF	15,3	16,5
De ENF a EF	8,4	9,6
De EF a micro	5,0	

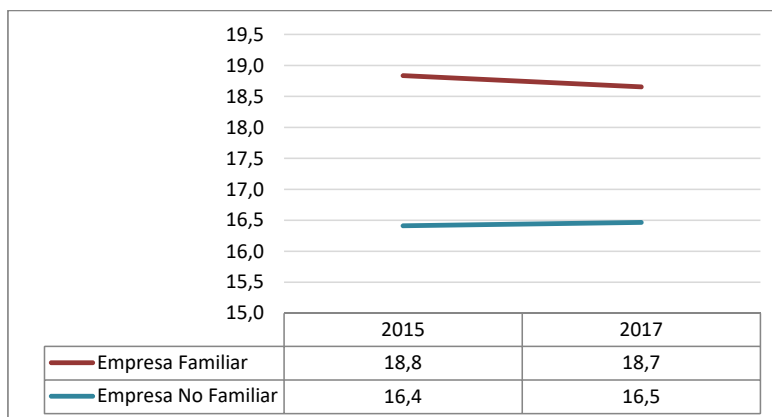
De ENF a micro	7,0	
De micro a EF		8,6
De micro a ENF		9,3
Desaparecen		
Desaparece EF	6,2	
Desaparece ENF	6,0	
Creación		
Nueva EF		8,1
Nueva ENF		13,0

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • La EF mantiene una menor capacidad de devolución de la deuda (9,9%) que las ENF (11,7%) mejorando en ambos casos en el período 2015-2017 • Las EF que se transforman a ENF presentan los mayores niveles de capacidad de devolución de la deuda, 15,3% en 2015 y 16,5% en 2017 • Las ENF nuevas tienen una mayor capacidad de devolución de la deuda (13%) que la EF (8,1%), dado que su endeudamiento es significativamente menor • La menor capacidad de devolución son: <ul style="list-style-type: none"> ○ Las EF que decrecen (5%) ○ Las ENF que desaparecen (6%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La elevada capacidad de devolución de la deuda conlleva que algunas EF se conviertan en ENF ✓ La escasa capacidad de devolución de la deuda conduce a un decrecimiento en EF y a la desaparición de ENF ✓ Las empresas que desaparecen se caracterizan por bajos niveles de capacidad de devolución de la deuda debido a su gran endeudamiento a corto plazo ✓ Las EF de nueva creación tienen menor capacidad de pago

5.2.6 Equilibrio Financiero

El ratio de equilibrio financiero se recoge en la Ilustración 9. El análisis del equilibrio financiero pretende mostrar si los activos que se convertirán en liquidez en el largo plazo están financiados con recursos permanentes mostrando una situación de equilibrio o si, por el contrario, éstos están financiados con fuentes cuya exigibilidad es de corto plazo mostrando una situación de desequilibrio. En el caso de las empresas familiares se observa un equilibrio financiero que se mantiene prácticamente invariable entre el año 2015 y 2017, pasando de un valor del 18,8% al 18,7%, que indica que el fondo de maniobra es positivo y representa el 18% de la estructura económica de las empresas familiares. Por su parte, las empresas no familiares tampoco varían notablemente su equilibrio financiero que toma un valor del 16,5% en 2017. Estos valores son indicativos de un mejor equilibrio financiero de las empresas familiares frente a las no familiares, al mostrar proporcionalmente un mayor capital circulante.

Ilustración 9. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF 2015-2017



En la Tabla 16 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017 en lo referente al ratio de equilibrio financiero.

- Tanto en las EF como en las ENF que no cambian de status se observa una mejoría de su equilibrio financiero de 2015 a 2017. Son las EF consolidadas las que presentan un mejor equilibrio financiero, que alcanza su valor máximo del 20,1% en 2017.
- Las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF ven mejorado su equilibrio financiero en más de un punto porcentual de 2015 a 2017, al alcanzar un valor del 16%.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven perjudicado el ratio de equilibrio financiero de manera muy relevante entre 2015 y 2017, en más de 5 puntos porcentuales hasta llegar al 12%.
 - De entre las EF y ENF que pasan a ser microempresas en 2015 presentan un mejor equilibrio financiero las EF (18,2%).
 - Las microempresas que en 2017 se han transformado en EF muestran un mejor ratio de equilibrio financiero que sus homónimas cuando son ENF.
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF muestran un mucho mejor equilibrio financiero que las ENF. Esto significa que las ENF que desaparecen en 2015 están en peor situación financiera que sus equivalentes familiares.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan un mejor equilibrio financiero las ENF (11,7%) que las EF (6,1%).

Tabla 16. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	18,9	20,1
Continúan ENF	17,1	18,5
Transforman		
De EF a ENF	14,9	16,0
De ENF a EF	18,3	12,0
De EF a micro	18,2	
De ENF a micro	15,9	
De micro a EF		15,8
De micro a ENF		13,6
Desaparecen		
Desaparece EF	18,6	
Desaparece ENF	12,2	
Creación		
Nueva EF		6,1
Nueva ENF		11,7

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> Las EF (18,7%) presentan un mejor equilibrio financiero que las ENF (16,5%) Las cifras más bajas las presentan: <ul style="list-style-type: none"> Dentro de las ENF aquellas que desaparecen (12,2%) Dentro de las EF aquellas que se convierten en ENF (14,9%) Las EF de nueva creación presentan un peor equilibrio financiero (6,1%) que las nuevas ENF (11,7%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El equilibrio financiero, medido en términos de la disponibilidad de recursos a largo plazo para financiar el activo corriente, es mayor en las EF ✓ Las cifras más bajas se corresponden con: <ul style="list-style-type: none"> ENF que desaparecen Empresas nuevas, especialmente las EF

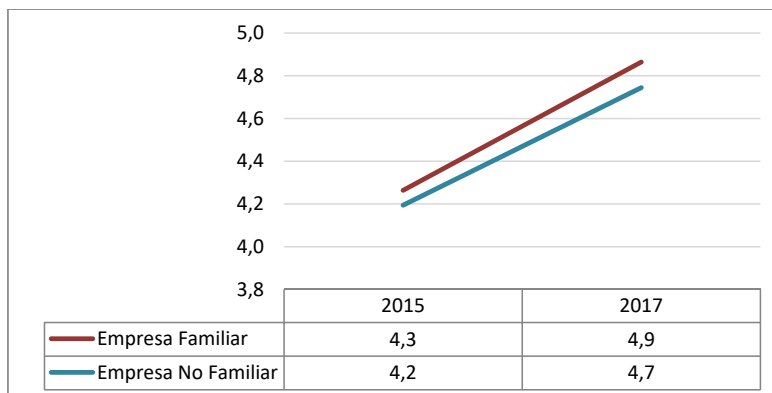
5.2.7 Rentabilidad económica

La rentabilidad económica describe el rendimiento de los activos, estructura económica de la empresa, con independencia del origen de su financiación. Para ello, se toma como referencia el beneficio ante de intereses e impuestos y el valor del activo total.

En relación con la rentabilidad económica, se observa una tendencia de mejora en la posición de las empresas familiares de la Región de Murcia (2015: 4,3%; 2017: 4,9%) con la misma tendencia al alza que el valor de la rentabilidad económica en el caso de las empresas no familiares (2015: 4,2%; 2017: 4,7%). Además, la rentabilidad económica de las empresas

familiares regionales está por encima del valor de las empresas no familiares para ambos ejercicios, lo que supone una ventaja relevante por la mayor productividad que se obtiene de los activos tanto a largo como a corto plazo.

Ilustración 10. Rentabilidad económica (%) EF y ENF 2015-2017



En cuanto a la rentabilidad económica, en LA Tabla 17 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017.

- En las EF consolidadas, que no cambian de status, se observa una mejoría de su rentabilidad económica de 2015 a 2017, pasando de un valor del 4,4% al 4,7%. Lo que indica la existencia de un nuevo ciclo de crecimiento en el que se recupera parte de la rentabilidad económica perdida durante la crisis por las empresas familiares. Por su parte, las empresas no familiares que permanecen sin cambio de status mantienen el mismo valor de rentabilidad económica del 4,5% en ambos ejercicios.
- En lo referido a la rentabilidad económica, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF ven una mejoría de la rentabilidad económica de 2015 a 2017, al pasar de un valor del 6,7% al 6,9%.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven una muy leve reducción de su rentabilidad al pasar de un valor del 4,6% en 2015 al 4,5% en 2017.
 - Las EF que pasan a ser microempresas en 2015 presentan una mejor rentabilidad económica, del 3,1%, que aquellas microempresas transformadas en ENF cuyo valor asciende al 2,7%.
 - Las microempresas que se transforman en EF o ENF no ven alterada su rentabilidad económica por el cambio de estatus en 2017.
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF muestran una mejor rentabilidad económica que las ENF. Esto significa que las ENF que desaparecen en 2015 eran menos rentables que sus equivalentes familiares.

- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan una mejor rentabilidad económica las EF (7,6%) que las ENF (6,7%). En otras palabras, las empresas familiares nuevas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus activos que las nuevas no familiares.

Tabla 17. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	4,4	4,7
Continúan ENF	4,5	4,5
Transforman		
De EF a ENF	6,7	6,9
De ENF a EF	4,6	4,5
De EF a micro	3,1	
De ENF a micro	2,7	
De micro a EF		5,2
De micro a ENF		5,2
Desaparecen		
Desaparece EF	4,0	
Desaparece ENF	3,6	
Creación		
Nueva EF		7,6
Nueva ENF		6,7

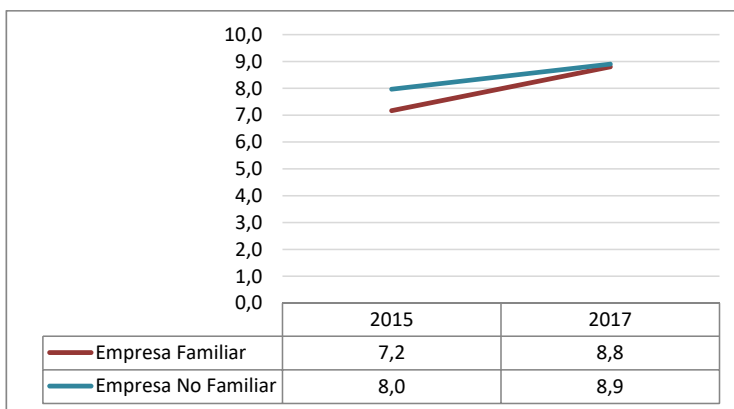
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> La rentabilidad económica de las EF (4,9%) está por encima de las ENF (4,7%) En 2015-2017 se produce una mejora tanto las EF (0,6 puntos) como las ENF (0,5 puntos) En general, la rentabilidad más alta la presentan las empresas de nueva creación en 2017, especialmente las EF (7,6%) frente a las ENF (6,7%) En general, la rentabilidad más baja la presentan las empresas que pasan a microempresas en 2017, 3,1% las EF y 2,7% las ENF Las EF más rentables en 2015 son el grupo que pasa a ENF (6,7%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La EF es capaz de obtener un mayor rendimiento de su capacidad productiva ✓ Las EF de nueva creación son más eficientes al aprovechar sus activos ✓ La falta de rentabilidad se manifiesta primero en una reducción de la dimensión y, posteriormente, en su desaparición

5.2.8 Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera toma en consideración el rendimiento que se obtiene de los fondos propios, tanto de las aportaciones al capital como de los beneficios no distribuidos y acumulados en forma de reservas. Para ello, se toma como referencia el beneficio ante de intereses e impuestos y el valor del patrimonio neto.

En la Ilustración 11, se observa que la rentabilidad financiera de las empresas familiares regionales está por debajo del valor de las empresas no familiares para ambos ejercicios, lo que supone una desventaja por el menor rendimiento que se consigue de los fondos propios frente a las empresas no familiares. Adicionalmente, se aprecia una sustancial tendencia de mejora en la rentabilidad financiera de las empresas familiares de la Región de Murcia (2015: 7,2%; 2017: 8,8%) que queda por encima del crecimiento de la rentabilidad financiera de las empresas no familiares (2015: 8,0%; 2017: 8,9%) para el mismo periodo. Estos valores implican que las empresas familiares regionales consiguen un rendimiento de 8,8 euros por cada 100 euros de financiación propia invertida en el ejercicio 2017.

Ilustración 11. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF 2015-2017



En la tabla 20 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017, en relación con la rentabilidad financiera.

- En las EF consolidadas, que no cambian de status, se observa una mejoría de su rentabilidad financiera de 2015 a 2017, pasando de un valor del 7,4% al 7,9%. Por su parte, las empresas no familiares que permanecen sin cambio de status mantienen casi el mismo valor de rentabilidad financiera en torno al 8% en ambos ejercicios. Siendo la rentabilidad financiera de las que no cambian de estatus superior en el caso de las empresas no familiares.
- En lo referido a la rentabilidad financiera, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:

- Las EF que se transforman en ENF ven una mejoría de la rentabilidad financiera de 2015 a 2017, al pasar de un valor del 11,9% al 12,1%.
- Las ENF que cambian al estatus de EF ven mejorada su rentabilidad financiera, en una mayor proporción que las EF que pasan a ENF, al aumentar de un valor del 10,4% en 2015 al 11,2% en 2017.
- Las EF que pasan a ser microempresas en 2015 presentan una mejor rentabilidad financiera, del 4,8%, que aquellas microempresas transformadas en ENF cuyo valor asciende al 2,3%.
- Las microempresas que en 2017 se han transformado en EF muestran un mejor ratio de rentabilidad financiera que sus homónimas cuando son ENF.
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF muestran una peor rentabilidad financiera que las ENF. Esto significa que las ENF que desaparecen en 2015 eran más rentables que sus equivalentes familiares.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan una mejor rentabilidad financiera las EF (61,8%) que las ENF (21,6%).

Tabla 18. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	7,4	7,9
Continúan ENF	8,0	8,1
Transforman		
De EF a ENF	11,9	12,1
De ENF a EF	10,4	11,2
De EF a micro	4,8	
De ENF a micro	2,3	
De micro a EF		12,4
De micro a ENF		11,7
Desaparecen		
Desaparece EF	6,8	
Desaparece ENF	7,9	
Creación		
Nueva EF		61,8
Nueva ENF		21,6

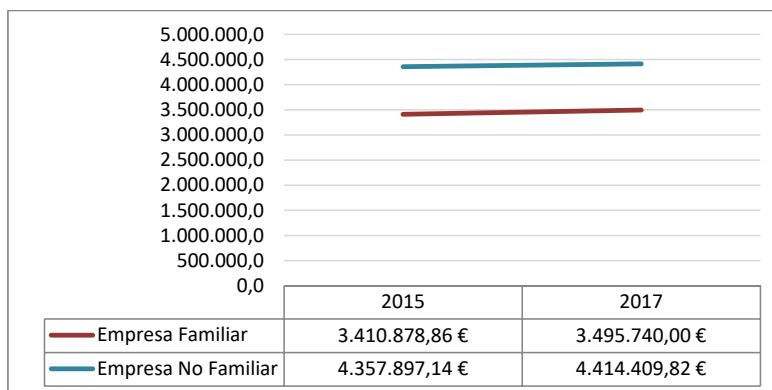
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • El rendimiento de los capitales propios prácticamente coinciden en las EF (8,8%) y las ENF (8,9%) • Se ha producido una mejora sustancial (1,6 puntos) en la rentabilidad financiera de las EF de la Región de Murcia entre 2015 y 2017. • La mayor rentabilidad financiera se produce en las EF que se convierten en ENF (11,9%) • Las tasas más bajas son aquellas empresas que pasan a microempresas, 2,3% en ENF y 4,8% en EF
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La elevada rentabilidad financiera permite la entrada de capital externo a la familia ✓ La rentabilidad financiera está estrechamente ligada a la dimensión <ul style="list-style-type: none"> ○ Las empresas que han dejado de ser microempresas presentan cifras superiores ○ Las empresas menos rentables son las que disminuyen su tamaño

5.2.9 Productividad por empleado

El ratio de productividad por empleado nos ofrece una magnitud de la productividad del personal de las empresas. Por ello, se calcula como el valor añadido sobre el número medio de empleados en un ejercicio.

Como se observa en la Ilustración 12, tanto las empresas familiares como las no familiares muestran un leve incremento de la productividad de los recursos humanos del ejercicio 2015 al 2017. Los valores del ratio de productividad ponen de manifiesto que existe un importante diferencial de rendimiento por empleado a favor de las empresas no familiares, que muestran un valor de 4,4 millones de euros generados por empleado en 2017 frente al 3,4 millones de euros de los trabajadores de las empresas familiares. Por tanto, estos valores señalan el amplio margen de mejora de la productividad de la fuerza laboral en el caso de las empresas familiares de la región.

Ilustración 12. Productividad por empleado (euros) EF y ENF 2015-2017



En cuanto a la productividad por empleado, en la Tabla 19 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2015 y 2017.

- Las ENF consolidadas muestran una clara mayor productividad de su personal que sus análogas EF. El diferencial de productividad ronda el millón de euros de valor añadido bruto por empleado. Lo que es indicativo de la necesidad de profesionalización de las empresas familiares.
- En las EF consolidadas, que no cambian de status, se observa una mejoría de la productividad del personal de 2015 a 2017, pasando de un valor de 3,4 mill € a 3,6 mill €. Lo que indica la existencia de un nuevo ciclo de crecimiento en el que se recupera parte de la productividad perdida durante la crisis por las empresas familiares. Por su parte, las empresas no familiares que permanecen sin cambio de status ven también mejorada la productividad de sus empleados en, prácticamente, la misma proporción que las familiares.
- En lo referido a la productividad por empleado, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF ven una mejoría del VAB por empleado de 2015 a 2017, al pasar de un valor del 4,1 mill € al 4,9 mill €.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven también mejorada la productividad de los empleados al pasar de un valor de 3,8 mill € en 2015 a 4,4 mill €.
 - Las EF que pasan a ser microempresas en 2015 presentan una peor productividad que aquellas microempresas transformadas en ENF.
 - Las microempresas que se transforman en EF o ENF en 2017 son más productivas cuando pasan a convertirse en ENF (3,5 mill €) que cuando evolucionan a EF (3 mill €).
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las ENF muestran una mejor productividad media por empleado que las EF. Esto significa que las EF que desaparecen en 2015 eran menos productivas que sus equivalentes no familiares.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan una mucho mejor productividad por empleado las ENF (4 mill €) que las EF (2,1 mill €). En otras palabras, las empresas no familiares nuevas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus recursos humanos que las nuevas no familiares.

Tabla 19. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado 2015-2017

	2015	2017
Continúan		
Continúan EF	3.447,5	3.616,7
Continúan ENF	4.445,6	4.653,1
Transforman		
De EF a ENF	4.152,6	4.909,9

De ENF a EF	3.814,6	4.458,2
De EF a micro	3.105,3	
De ENF a micro	4.318,4	
De micro a EF		3.068,1
De micro a ENF		3.554,7
Desaparecen		
Desaparece EF	3.145,2	
Desaparece ENF	3.836,0	
Creación		
Nueva EF		2.168,9
Nueva ENF		4.057,3

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> Las EF presentan un 26% menos de productividad por empleado que las ENF Las EF más productivas son aquellas que se convierten en ENF Las cifras más bajas de productividad: <ul style="list-style-type: none"> las EF nuevas las EF que pasan a ser micros las micros que pasan a ser ENF
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La EF son más intensivas en empleo, cuentan con más empleados para producir lo mismo que las ENF ✓ Existe un margen claro de mejora de productividad en la EF a través de la profesionalización de la gestión

6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones

Con el fin de poder reflejar convenientemente las diferencias económico-financieras entre las empresas que experimentan cambios de estado referido a dimensión (micro-PymesG), continuidad (desaparición-creación) y propiedad (familiar-no familiar), hemos elaborado una serie de perfiles económico-financieros. Los indicadores han sido homogeneizados tomando como base el valor promedio. De esta manera, valores a la izquierda significan un valor inferior, a la derecha superior.

Seguidamente se presenta para cada categoría (EF y ENF; Continuidad, Tamaño y Propiedad) los principales datos, se añade el correspondiente perfil económico-financiero y se formulan una serie de conclusiones y recomendaciones.

6.1 Empresa Familiar y Empresa No Familiar

- ✓ **Participación:** La empresa familiar pymes y grandes (PymesG) con forma societaria en la Región de Murcia:
 - representa el 78,3% del total
 - el 88,3% son S.L.
 - más presencia en Construcción y Servicios

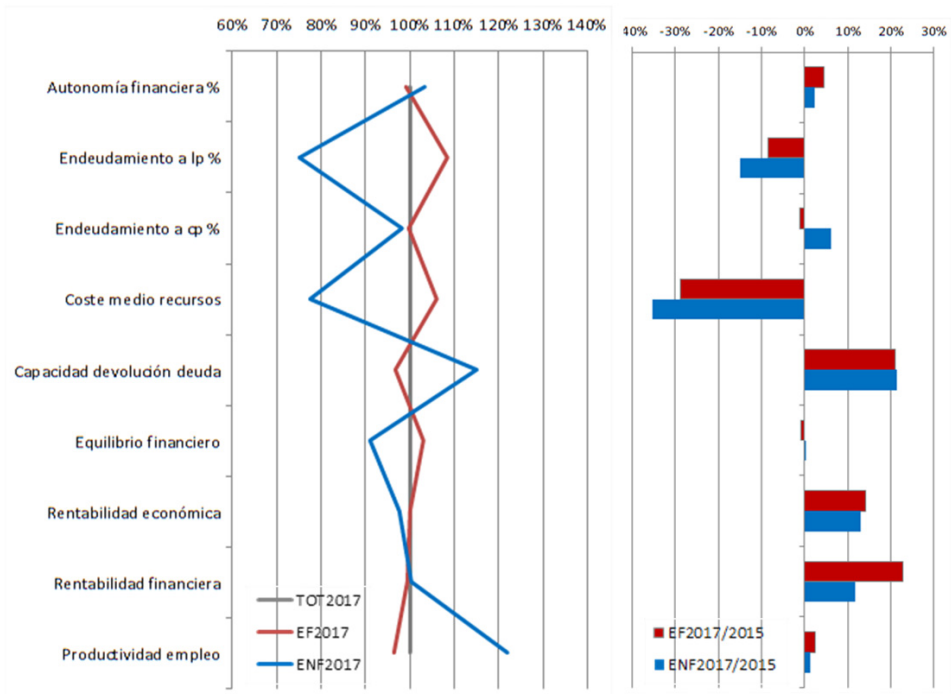
- ✓ **Generación de riqueza:** Las PymesG familiares representan:
 - 61% de empleo
 - 49% VAB
 - 54% de los gastos totales de personal
 - 48% de los impuestos totales de sociedad

- ✓ Las PymesG familiares tienen menor **dimensión** que las no familiares
 - El promedio de empleados de las ENF (90) es 2,3 veces superior al de las EF (35)
 - El promedio de ingresos de las ENF (22.2 mill €) es 4,2 veces superior al de las EF (5,4 mill €)

- ✓ **Evolución:** en el período 2015-2017:
 - Han disminuido el número de sociedades Pymes y Grandes
 - La disminución ha sido inferior en las familiares (-6,6%) que en las no familiares (-7,5%)

- ✓ Aunque han disminuido el número de empresas, el tejido empresarial ha experimentado un aumento de la dimensión en términos de empleo y VAB.
 - Las EF han aumentado un 4,7% el número de empleados y un 5,2% el VAB
 - En las ENF el crecimiento ha sido mayor compensando la caída en el número de empresas. Un 8,6% en empleo y un 17,3% en VAB.

Ilustración 13. Perfil eco-financiero EF y ENF, y evolución 2015-2017



Empresas Familiares MÁS	Endeudamiento largo plazo Coste financiación Equilibrio financiero
Empresas No Familiares MÁS	Autonomía financiera Capacidad devolución deuda Productividad
Evolución	↓ Costes financieros ↑ Capacidad devolución deuda ↑ Rentabilidad financiera ↓ Endeudamiento largo plazo

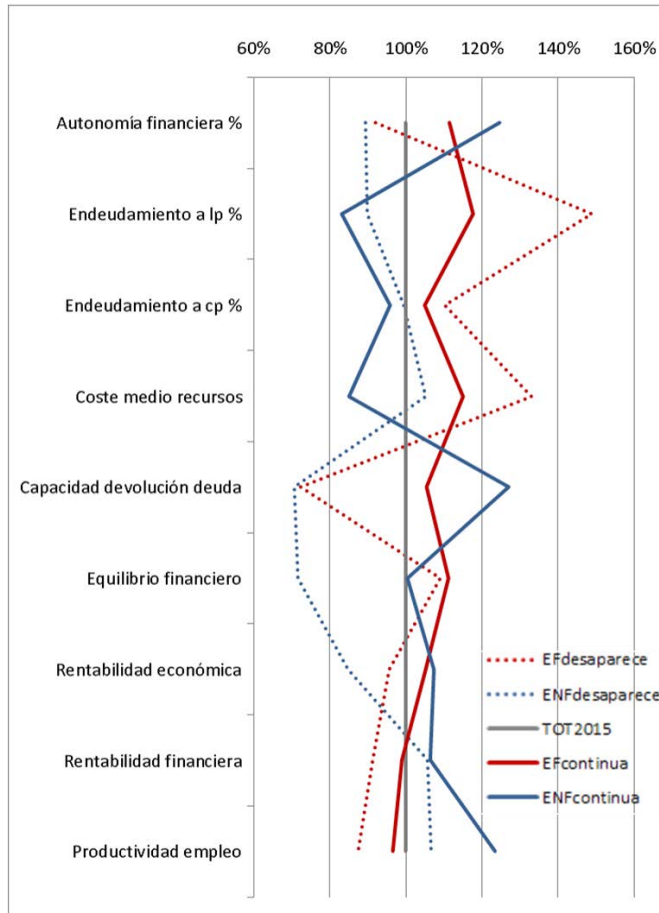
Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF

- ✓ En el período analizado ha caído el número de empresas, no obstante, han aumentado su tamaño. Este doble fenómeno es más acusado en las ENF
- ✓ La evolución general de los indicadores económico-financieros es positiva por cuanto mejoran prácticamente todos ellos. Los cambios principales son:
 - Disminución del coste financiero
 - Aumento de la capacidad de devolución de la deuda
 - Mejora en la rentabilidad económica y financiera
- ✓ Las EF se caracterizan por presentar unas cifras superiores de endeudamiento a largo plazo y por soportar mayores costes financieros.
- ✓ Las ENF se caracterizan por mayor solvencia y productividad.
- ✓ Las EF realizan un mayor esfuerzo por conservar sus proyectos empresariales y el empleo asociado. Esta característica les lleva a mayores niveles de endeudamiento y mayores costes. Aunque en el período de análisis han mejorado, precisamente en estos aspectos existe un margen para mejorar sus resultados
- ✓ Las ENF tienen un tamaño superior, habiendo aumentado las diferencias en el período 2015-2017
- ✓ La principal recomendación que realizamos es atender a los factores que permitan aumentar la dimensión de las EF (analizados en un próximo apartado)

6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas

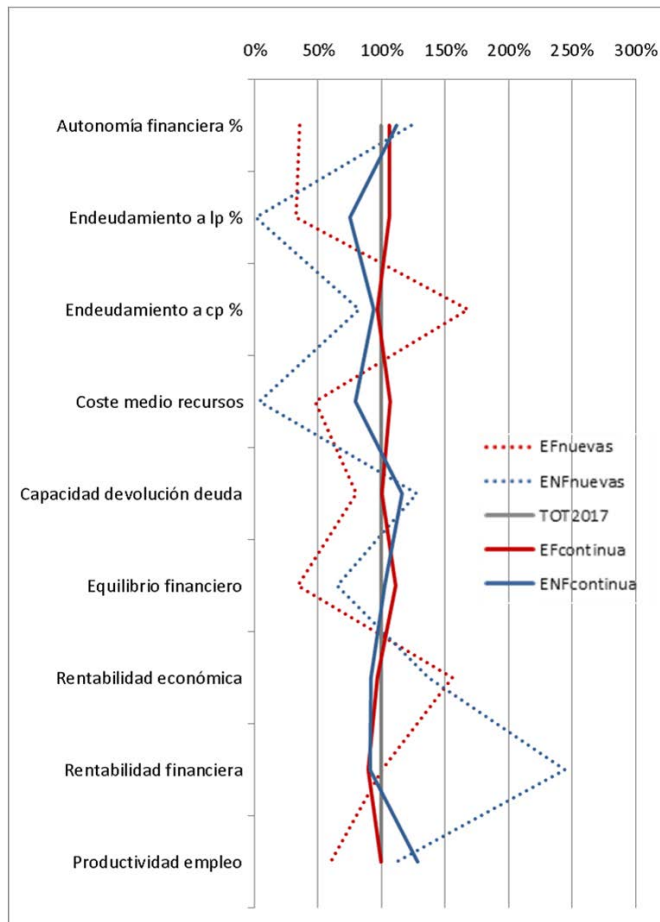
- ✓ La **tasa de desaparición** es menor en las PymesG familiares (5,8%) que en las no familiares (6,2%)
- ✓ El 93,2% de las **PymesG nuevas** eran microempresas en 2015. El 6,8% restante son de PymesG de nueva creación, siendo el 78% familiares y el 22% no familiares.

Ilustración 14. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF



	MENOS	MÁS
Factores comunes	Autonomía financiera Capacidad devolución deuda Rentabilidad económica Productividad	
Empresas Familiares desaparecen		Endeudamiento largo plazo Coste financiación
Empresas No Familiares desaparecen	Equilibrio financiero	

Ilustración 15. Perfil eco-financiero creación EF y ENF



	MENOS	MÁS
Factores comunes	Endeudamiento largo plazo	Rentabilidad financiera* Rentabilidad económica
Empresas Familiares nuevas	Autonomía financiera Productividad Capacidad devolución deuda	Endeudamiento corto plazo Coste financiación
Empresas No Familiares nuevas		

* La elevada rentabilidad financiera de las EF nuevas no se ha representado para mantener proporcionalidad

Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas

- ✓ Los bajos niveles de autonomía financiera aparecen como la principal causa de desaparición de empresas
- ✓ En las ENF influye además la baja autonomía financiera, la escasa capacidad de devolución de la deuda y baja rentabilidad económica
- ✓ En la EF, el excesivo endeudamiento, tanto a corto como a largo, así como el consiguiente coste financiero explica la desaparición de empresas. Así queda patente el mayor esfuerzo que realizan para la continuidad
- ✓ La principal recomendación es promover la reinversión de beneficios para aumentar los recursos propios
- ✓ En el caso de las EF es preciso reestructurar la deuda para disminuir la dependencia a corto plazo

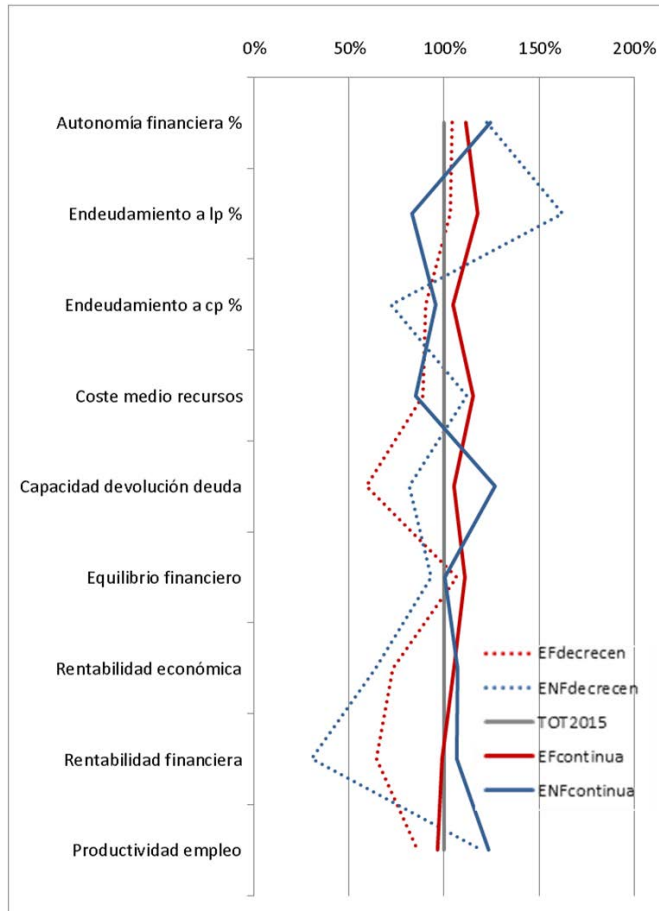
Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas

- ✓ Las nuevas empresas se caracterizan por
 - su alta rentabilidad
 - una escasa deuda a largo plazo
 - Las ENF compensan con suficientes recursos propios
 - Las EF presentan demasiado dependencia en el corto plazo
- ✓ Las EF nuevas pueden presentar problemas de supervivencia
 - Demasiado dependencia en el corto plazo
 - Elevados costes financieros
 - Problemas de devolución de la deuda
- ✓ La recomendación pasa fundamentalmente por aprovechar la rentabilidad para minorar la dependencia a corto plazo y por mejoras en la productividad

6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes

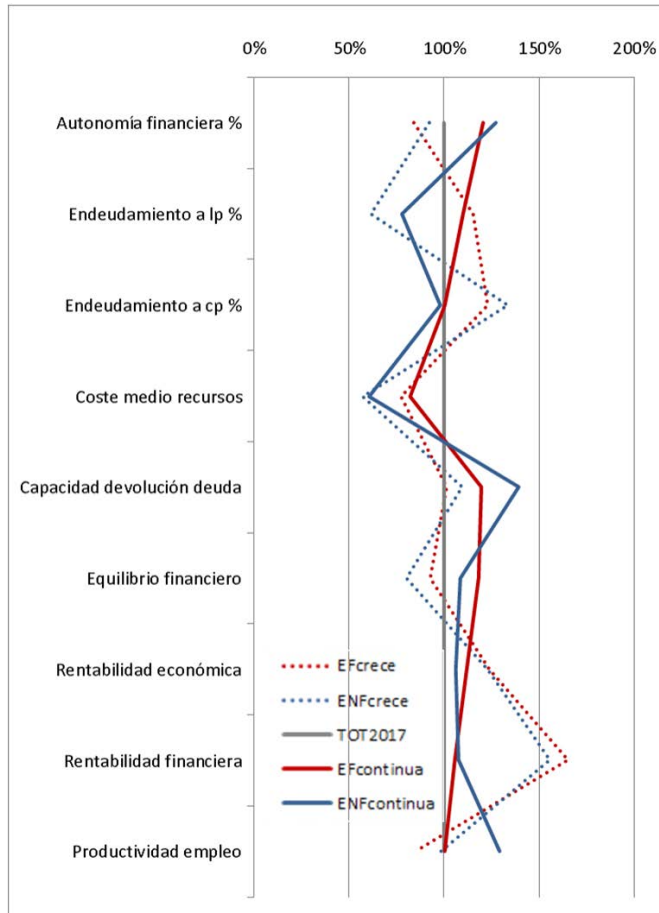
- ✓ Las empresas que **reducen su tamaño** pasando a ser microempresas son el 10,7% de las familiares y el 7,9% de las no familiares.
- ✓ El 3,5% de las **microempresas pasan a ser PymesG** familiares, siendo el 1,3% las que pasan a no familiares.

Ilustración 16. Perfil eco-financiero decrecimiento EF y ENF



	MENOS	MÁS
Factores comunes	Rentabilidad financiera Rentabilidad económica Capacidad devolución deuda	
Empresas Familiares decrecen		
Empresas No Familiares decrecen	Endeudamiento corto plazo	Endeudamiento largo plazo

Ilustración 17. Perfil eco-financiero crecimiento EF y ENF



	MENOS	MÁS
Factores comunes	Autonomía financiera	Endeudamiento corto plazo Rentabilidad financiera
Empresas Familiares crecen		
Empresas No Familiares crecen		Productividad

Conclusiones y Recomendaciones 4: Crecimiento

- ✓ Aunque la autonomía financiera de las microempresas que se convierten en PymesG sea inferior a la media, sin embargo, caracteriza a las empresas que aumentan tamaño
- ✓ La rentabilidad financiera es otra palanca de crecimiento
- ✓ Las microempresas que pasan a ENF presentan menor productividad que el resto de ENF
- ✓ Las microempresas que pasan a EF presentan unas cifras superiores de deuda a corto
- ✓ En definitiva, para crecer se precisa autonomía financiera y rentabilidad financiera y para mantenerse:
 - Para las ENF cuidar la productividad
 - Para las EF reducir la dependencia en la deuda a corto plazo

Conclusiones y Recomendaciones 5: Disminución tamaño

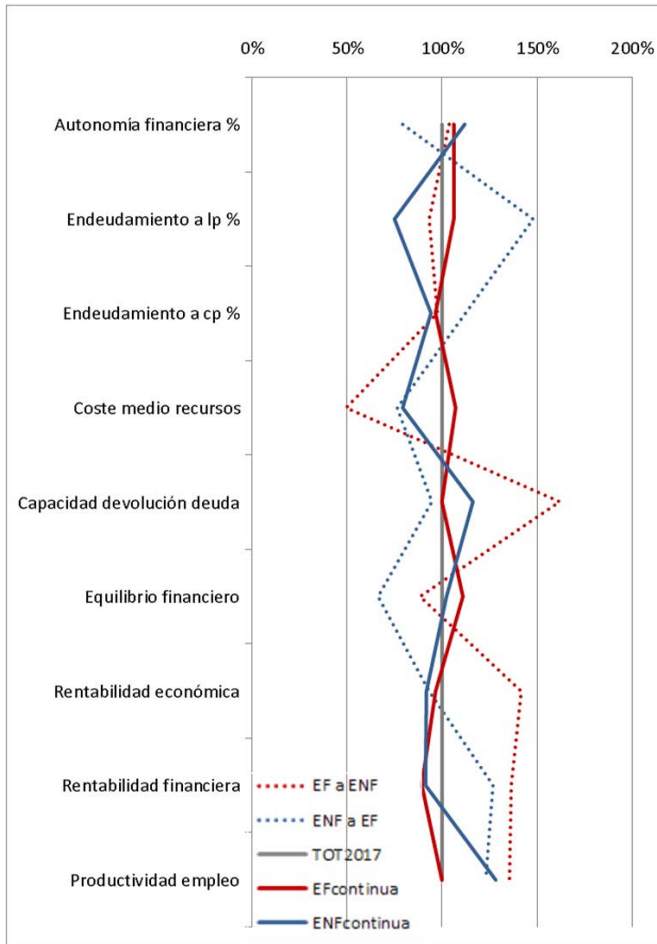
- ✓ Analizando los factores que inciden en la reducción del tamaño y el cierre de empresas, emerge el siguiente patrón en las Pymes+Grandes:

Dificultades → Microempresa → Desaparición
- ✓ La rentabilidad financiera es el principal elemento que influye en la disminución y en el aumento de tamaño
- ✓ Otros factores que inciden en la disminución de tamaño son la escasa capacidad de devolución de la deuda, y en el caso de las ENF el excesivo endeudamiento a largo plazo

6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar

- ✓ Es más frecuente que una empresa no familiar pase a ser familiar (5,6%) que una empresa familiar pase a ser no familiar (2%)

Ilustración 18. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar



	MENOS	MÁS
Factores comunes cambios		Rentabilidad financiera
Empresas Familiares a ENF	Coste financiación	Capacidad devolución deuda Rentabilidad económica
Empresas No Familiares a EF	Equilibrio financiero	Endeudamiento largo plazo

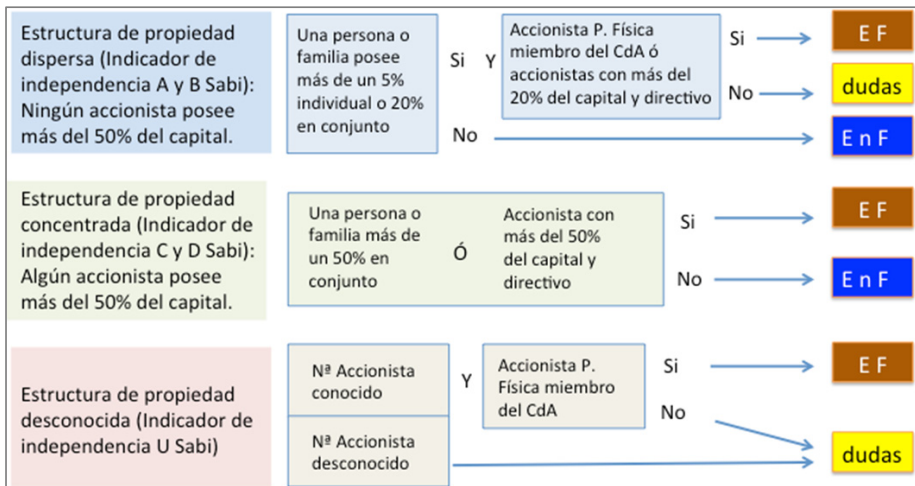
Conclusiones y Recomendaciones 6: Cambios en la propiedad

- ✓ La EF que pasan a ENF presentan una mejor situación económica-financiera que el resto de EF:
 - Menor coste financiero
 - Mejor rentabilidad económica y financiera, más productividad, mayor capacidad devolución de la deuda
- ✓ Las ENF que pasan a EF presentan una situación económico-financiero peor que el resto de ENF
 - Menor autonomía financiera, peor equilibrio financiero
 - Mayor endeudamiento a corto y largo plazo, mayores costes financieros
- ✓ El empeoramiento económico-financiero de algunas ENF les lleva a una mayor implicación de la propiedad en la gestión y/o concentración de la propiedad
- ✓ El paso de EF a ENF supone incorporar capital y directivos externos a la familia que están detrás de la mejora de los indicadores económico-financieros
- ✓ De esta manera las EF son fundamentales en la generación de riqueza directamente, y en algunos casos como base para desarrollos empresariales de mayor envergadura

7 Anexos metodológicos

7.1 Criterios para la clasificación de empresas familiares

Se ha partido de la normativa estatal que da acceso al régimen fiscal de empresa familiar en los Impuestos sobre el Patrimonio, y sobre Sucesiones y Donaciones, basados en la participación accionarial, según el cual el accionista persona física deberá tener un 5% de forma individual (o un 20% con la familia, hasta el segundo grado de empresa familiar). No obstante, al utilizar un criterio de la propiedad tan amplio, es conveniente asegurar mejor el criterio de la participación de los accionistas en los órganos de gobierno. Así, para aquellas empresas que cumplen con el criterio de la propiedad, se consideran empresas familiares las que, además, tienen accionistas-directores con una participación en la propiedad superior al 20% o administradores que son personas físicas y accionistas. También se han considerado familiares aquellas empresas cuyo principal accionista es una matriz que cumple, a su vez, con los criterios descritos anteriormente. Aquellas que cumplen con el criterio de propiedad pero no con el de gobierno, se catalogaron de dudosas, ya que tampoco estamos seguros de que sean no familiares. Finalmente hay un grupo de empresas cuya propiedad es desconocida, algunas han podido ser catalogadas como familiares atendiendo a la existencia de accionistas directores o administradores, el resto se consideran dudosas. Un resumen del proceso de clasificación por filtros se representa en la Ilustración 19.

Ilustración 19. Criterios para la clasificación de empresas familiares

Estos criterios han servido para clasificar adecuadamente al 80,3% de las empresas no-micro, es decir, a pymes y grandes. Para poder estimar el número total de empresas familiares y no familiares, se adoptó un criterio de imputación de las empresas que no habían podido ser clasificadas (dudosas). El criterio consistió en distribuir las empresas dudosas de acuerdo al porcentaje de cada tipo obtenido con las empresas clasificadas, suponiendo que las dudosas se distribuirán entre familiares y no familiares de modo similar a las empresas clasificadas.

7.2 Análisis económico-financiero

La **estructura económica** (activo) está compuesta por los bienes y derechos controlados por la empresa para llevar a cabo su cometido. El activo se divide en activo no corriente y corriente. El activo no corriente (tangible e intangible) informa sobre la capacidad productiva de la empresa y se caracteriza por permanecer un periodo largo de tiempo (vida útil) en la empresa, convirtiéndose en liquidez en el largo plazo. A medida que se consume este activo, depreciación física u obsolescencia económica o tecnológica, será necesaria su renovación para mantener la capacidad productiva. Por el contrario, el activo corriente está formado por bienes y derechos que se consumirán o realizarán en un periodo relativamente corto a través del proceso productivo de la empresa. El importe de activo corriente viene determinado por la capacidad productiva, puesto que la capacidad productiva exigirá niveles de activo corriente que eviten la infrautilización de la maquinaria, los excesos de capacidades y sus costes. En este trabajo se estudia el peso que supone el inmovilizado material.

La **estructura financiera** hace referencia al origen de los recursos financieros que ha utilizado la empresa para poder realizar las inversiones. Estas fuentes son fundamentalmente propias (cuya exigibilidad es nula) y ajenas (también denominados "pasivos" cuya exigibilidad es mayor

o menor dependiendo de la cercanía al vencimiento de la deuda, pasivo no corriente vs pasivo corriente). Para analizar la dependencia de la empresa de recursos ajenos se analizan los ratios de autonomía financiera, endeudamiento a largo plazo y endeudamiento a corto plazo. Así como el coste de los pasivos a través del ratio de coste medio de los recursos ajenos, y la capacidad de devolución de la deuda. Para estos últimos ratios consideramos información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias como son los gastos financieros, el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) y el resultado del ejercicio. El ratio de capacidad de devolución de la deuda revela información crucial a la hora de analizar el riesgo de la empresa en términos financieros. Esto es así puesto que considera en qué porcentaje la empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones con los recursos que es capaz de generar en un año.

Una vez considerara la estructura económica y la estructura financiera es necesario analizar el equilibrio entre ellas, para ello se consideran los **ratios de equilibrio**, considerando ratios de liquidez y solvencia. El primer ratio considerado es el que analiza el capital circulante en la empresa. Dadas las características de los activos éstos deben financiarse con determinadas fuentes de financiación. Así, es conveniente que la empresa financie el activo corriente cuya liquidez se producirá en el largo plazo con recursos permanentes, es decir, recursos no exigibles como el patrimonio neto o recursos ajenos a largo plazo. Esta situación previsiblemente evitará tensiones financieras en el momento de pago de sus deudas. No obstante, situaciones donde el capital circulante es muy elevado pueden mostrar indicios de desperdicio de recursos, por la inmovilización de fondos que dichas inversiones ocasionan sin rendimiento alguno. En este sentido las teorías *Just in Time* abogan por una inversión mínima en capital circulante. Para analizar la liquidez de la empresa se considera el ratios de liquidez a corto plazo. La liquidez a corto plazo señala la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a la deuda de corto plazo con los activos más líquidos, es decir, aquellos que únicamente precisan de la fase de cobro o ya están reflejados en la tesorería.

Finalmente, para analizar el **rendimiento** se consideran ratios de rentabilidad y de productividad. La rentabilidad económica mide la eficiencia del sistema productivo de la empresa. Por lo tanto, se analiza la tasa con la que se remunera las inversiones independientemente de cómo éstas hayan sido financiadas. Se calcula dividiendo el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) entre el activo total. La rentabilidad económica se compone de dos factores margen y rotación. El margen es el nivel de BAII sobre las ventas, analizando que parte de las ventas queda en cada ejercicio una vez que los gastos de explotación han sido cubiertos. La rentabilidad financiera es el porcentaje que mide la eficiencia de los fondos propios. Se calcula como el cociente entre el resultado del ejercicio y el patrimonio neto de la empresa. Para el cálculo de la productividad respecto del personal, se considera una aproximación al valor añadido a partir de la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias. Así, el valor añadido se calcula como la renta generada por la empresa sin considerar la remuneración de los factores (impuesto, gasto de personal, amortización y gastos financieros).



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



Bankia

