

LA EMPRESA FAMILIAR EN LA REGIÓN DE MURCIA

Evolución 2017-2019



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

La Empresa Familiar en la Región de Murcia

Evolución 2017-2019



1ª Edición 2021

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. Ángel L. Meroño Cerdán (Universidad de Murcia)

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

Dra. Antonia Madrid Guijarro (Universidad Politécnica de Cartagena)



ISBN: 978-84-09-30948-1

Depósito Legal: MU-458-2021

Impreso en España - Printed in Spain

Imprime:

Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia

Campus de Espinardo. 30100-MURCIA

INDICE

Presentación.....	6
Resumen Ejecutivo.....	7
1 Introducción.....	9
2 Metodología.....	11
2.1 Identificación de empresas familiares: criterios de clasificación.....	11
2.2 Extracción de datos de la base de datos SABI.....	13
2.3 Representatividad.....	14
3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza.....	15
3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2019.....	15
3.2 Evolución de la presencia de la empresa familiar.....	18
3.3 Creación de riqueza.....	20
3.3.1 Empleo, ingresos y VAB.....	20
3.3.2 Componentes del VAB.....	22
4 Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad.....	24
4.1 Cambios en la clasificación de origen.....	26
4.2 Origen de la clasificación final.....	27
5 Análisis económico-financiero 2017-2019.....	29
5.1 Metodología.....	29
5.1.1 Indicadores.....	31
5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2017-2019.....	31
5.2 Resultados.....	32
5.2.1 Autonomía financiera.....	32
5.2.2 Endeudamiento a largo plazo.....	35
5.2.3 Endeudamiento a corto plazo.....	37
5.2.4 Coste medio de los recursos ajenos.....	39
5.2.5 Capacidad de devolución de deuda.....	41
5.2.6 Equilibrio Financiero.....	43
5.2.7 Rentabilidad económica.....	46
5.2.8 Rentabilidad financiera.....	48
5.2.9 Productividad por empleado.....	50
6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones.....	53
6.1 Empresa Familiar y Empresa No Familiar.....	53
6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas.....	56
6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes.....	59
6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar.....	62

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF	56
Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas	59
Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas.....	59
Conclusiones y Recomendaciones 4: micro frente a pymeG	62
Conclusiones y Recomendaciones 5: Cambios en la propiedad	63

ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Contribución de las sociedades mercantiles familiares Región de Murcia 2019....	7
Ilustración 2. Objetivos del informe.....	10
Ilustración 3. Criterios para la clasificación de empresas familiares	12
Ilustración 4. Presencia empresa familiar por tamaño	15
Ilustración 5. Distribución municipal de empresas familiares	18
Ilustración 6. Contribución de las sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia ..	23
Ilustración 7. Posibles cambios de estado	25
Ilustración 8. Cambios de estado 2019-2021.....	25
Ilustración 9. Cambios de estado 2019-2021: gráfico de matriz.....	29
Ilustración 10. Autonomía Financiera (%) EF y ENF	33
Ilustración 11. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF.....	35
Ilustración 12. Endeudamiento a corto plazo (%) EF y ENF	37
Ilustración 13. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF	39
Ilustración 14. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF.....	41
Ilustración 15. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF.....	44
Ilustración 16. Rentabilidad económica (%) EF y ENF	46
Ilustración 17. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF.....	48
Ilustración 18. Productividad por empleado (euros) EF y ENF.....	51
Ilustración 19. Perfil eco-financiero EF y ENF: evolución 2017-2019.....	54
Ilustración 20. Perfil eco-financiero EF y ENF.....	55
Ilustración 21. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF	57
Ilustración 22. Perfil eco-financiero creación EF y ENF	58
Ilustración 23. Evolución micros EF y ENF.....	60
Ilustración 24. Perfil eco-financiero micros EF y ENF.....	61
Ilustración 25. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar	62

TABLAS

Tabla 1. Distribución de empresas de SABI por tamaño y representatividad.....	14
Tabla 2. Distribución de empresas Región de Murcia por forma jurídica.....	14
Tabla 3. Presencia de la empresa familiar por tamaño.....	15
Tabla 4. Distribución forma jurídica por propiedad y tamaño	16
Tabla 5. Distribución sectorial por propiedad y tamaño.....	16

Tabla 6. Distribución municipal de empresas familiares por tamaño.....	17
Tabla 7. Evolución de la presencia de la empresa familiar (número de empresas).....	19
Tabla 8. Evolución de la presencia de la empresa familiar (en %)	19
Tabla 9. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa: microempresas	21
Tabla 10. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa: pyme+G.....	21
Tabla 11. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa: total.....	21
Tabla 12. Descomposición VAB por tipo de empresa: microempresas	22
Tabla 13. Descomposición VAB por tipo de empresa: pyme+G.....	22
Tabla 14. Descomposición VAB por tipo de empresa: total.....	23
Tabla 15. Evolución 2019 a 2021.....	26
Tabla 16. Origen clasificación 2021.....	27
Tabla 17. Clasificación de las empresas de la muestra	28
Tabla 18. Cuadro de Indicadores.....	31
Tabla 19. Distribución de cambios de estado	32
Tabla 20. Autonomía financiera (%) por cambios de estado	34
Tabla 21. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado.....	36
Tabla 22. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado.....	38
Tabla 23. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado	40
Tabla 24. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado	42
Tabla 25. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado.....	45
Tabla 26. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado	47
Tabla 27. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado	49
Tabla 28. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado	52
Tabla 29. Diagnóstico perfil eco-financiero EF y ENF.....	55
Tabla 30. Diagnóstico eco-financiero de la desaparición de EF y ENF	57
Tabla 31. Diagnóstico eco-financiero de creación de EF y ENF.....	58
Tabla 32. Diagnóstico eco-financiero de las micro EF y ENF	61
Tabla 33. Diagnóstico eco-financiero de EF y ENF que cambian de propiedad	63

Presentación

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. En 2019 se continuó la serie aportando una perspectiva novedosa al abordar específicamente los cambios de tamaño, de propiedad y de continuidad. Ahora, en 2021, se añade el estudio específico de las microempresas para ofrecer una visión global de la realidad económica.

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.

La Cátedra es un proyecto participado por la UMU, la UPCT, el Instituto de la Empresa Familiar, la Asociación Murciana de la Empresa Familiar (Amefmur), CaixaBank 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.

Olga García, *directora territorial CaixaBank Región de Murcia*

Carlos Egea, *presidente Fundación Cajamurcia*

Juan Corona, *consejero académico Instituto de la Empresa Familiar*

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

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

Resumen Ejecutivo

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

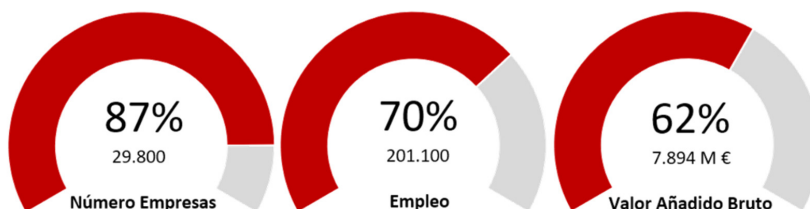
- Estimar la contribución de la EF en la generación de riqueza
- Evaluar la situación económico financiera de las Empresas Familiares (EF) y las Empresas No Familiares (ENF)

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

- Propiedad (Empresa Familiar – Empresa No Familiar)
- Continuidad (Desaparición – Creación de empresas)

Como novedad de este tercer informe regional, se introduce en el análisis las microempresas por la repercusión que tienen en nuestro sistema económico. Se ha recogido información de 13.683 sociedades mercantiles de la Región de Murcia, 9.795 microempresas y 3.888 pymes+grandes. Extrapolando los resultados al total de sociedades, en la Ilustración 1 se muestra la presencia y contribución de la empresa familiar en la economía de la Región de Murcia. **Son 29.800 sociedades que emplean a más de 200.000 personas y generan el 62% del VAB privado.**

Ilustración 1. Contribución de las sociedades mercantiles familiares Región de Murcia 2019



Durante el período de análisis (2017-2019) se observa una disminución del 5% en el número de empresas activas ya que se han creado menos empresas que el número de desaparecidas. El descenso es superior en las no familiares (7,3%) que en las familiares (4,3%).

Como en 2015-2017, **la tasa de desaparición es inferior en las empresas familiares.** Fundamentalmente, las empresas que cierran se caracterizan por la menor rentabilidad económica y por el peso de la deuda a largo plazo. En cuanto a la creación, cabe destacar que 9 de cada 10 empresas que se crean son familiares.

A pesar del descenso general en el número de empresas en el período de estudio 2017-2019, se produce una mayor generación de Valor Añadido Bruto (VAB), y en el caso de las familiares, además, ha crecido un 6% su facturación, por tanto, se produce un **incremento de tamaño** que continúa la tónica de 2015-2017.

El análisis de las **microempresas** revela una gran similitud entre las EF y ENF. Al ser las EF el 88,5% de las microempresas, su importancia para la economía es vital por el empleo generado (88% de las microempresas) y por ser la base para las empresas familiares de mayor tamaño. En la categoría de **pymes+grandes**, las EF tienen una menor dimensión que las ENF pero al ser el 79% representan el 59% del empleo y el 49% del VAB.

Como dato más relevante, se ha producido una **sensible mejora en el comportamiento económico-financiero en el período 2017-2019, especialmente en la EF**. Destaca la mejora del 11% en la capacidad de devolución de la deuda, y otro 11% en la reducción de la deuda a largo plazo, lo que provoca una situación de **equilibrio financiero** superior a la ENF. El incremento de la **rentabilidad económica** durante el período le lleva a situarse también por encima de la ENF. **La productividad del empleado ha mejorado un 4%, no obstante, todavía se sitúa por detrás** de la ENF, siendo una variable donde la EF debe seguir incidiendo para ser competitiva. Aunque la productividad depende, en gran medida, de la intensidad de la mano de obra del sector, precisamente los sectores con mayor presencia de las EF, éstas deben seguir mejorando sus niveles de profesionalización.

Finalmente, cabe destacar que es más habitual que las ENF se conviertan en EF (3,5%) que al revés (0,9%). A diferencia de 2015-2017, en el período analizado, **las empresas que pasan a ser EF -vía concentración de la propiedad y/o mayor implicación en la gestión- se caracterizan por una mejor situación económico-financiera**.

A partir de estas evidencias, fundamentalmente la mejora del comportamiento económico-financiero de las EF se puede concluir que **el esfuerzo realizado en 2015-2017**, especialmente a través de mayores niveles de endeudamiento y mejoras en la profesionalización, **ha dado sus frutos**. La empresa familiar ha conseguido sobrevivir, mostrando ahora una mejoría general, sobre todo, en la **capacidad de generar beneficio** y trabajar con una destacada **salud financiera**.

En definitiva, la empresa familiar de la Región de Murcia realizó durante 2015-2017 una decidida apuesta por su continuidad incrementando sus niveles de endeudamiento. Atendiendo al Barómetro de la Empresa familiar de la Región de Murcia, durante ese período se produjo una mejora económica que la EF fue capaz de aprovechar y cuyos resultados se manifiestan en el período analizado en este informe 2017-2019. Confiamos que esta mejoría sirva para preparar a la EF para afrontar el siguiente período de análisis 2019-2021 que vendrá marcado por el descenso general de la actividad económica iniciado en 2020 e, irremediamente, por las consecuencias de la pandemia del Covid-19 en 2021.

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 primer estudio 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 participan las 37 Cátedras de Empresa Familiar que conformaban la Red de Cátedras de Empresa Familiar en ese momento. 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.

A partir de este trabajo, desde la Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum con carácter bianual elaboramos los informes “Evolución de la Empresa Familiar en la Región de Murcia” donde, además de ofrecer datos regionales distinguiendo por tamaño (microempresas frente a pymes y grandes), se introduce como novedad el análisis de los cambios de estado en términos de:

- a) propiedad (familiar y no familiar);
- b) continuidad (creación y desaparición).

En la Ilustración 2 destacan los principales objetivos de estos informes.

Ilustración 2. Objetivos del informe

Conocer situación y evolución de la Empresa Familiar Región de Murcia

- 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

En cuanto a la estructura del informe, seguidamente se explica la metodología empleada (apartado 0). 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 0 incluyendo una serie de perfiles económico-financieros para analizar los cambios de estado.

2 Metodología

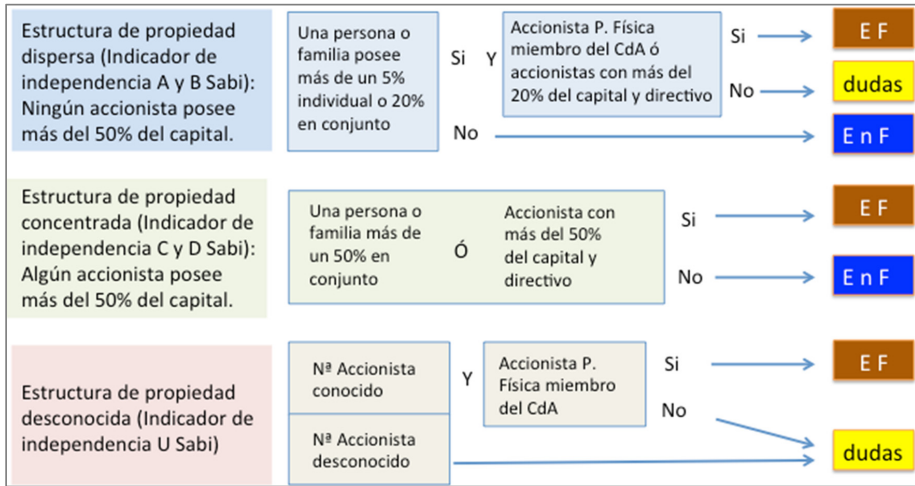
La metodología para la identificación de las empresas familiares está basada en el estudio “La empresa familiar en España” elaborado por el Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar. A partir de la consideración de los problemas metodológicos señalados en la Introducción, resulta imprescindible contar con una fuente de datos solvente, así como de una definición operativa de empresa familiar.

2.1 Identificación de empresas familiares: criterios de clasificación

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.

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 3.

Ilustración 3. Criterios para la clasificación de empresas familiares



Consideraciones metodológicas adicionales:

- Clasificación de empresas dudosas.** 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 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.
- Nivel de análisis.** Se seleccionaron las empresas de manera individual, no consolidando las diferentes empresas que conforman los grupos empresariales, con el fin de poder asignar cada empresa a una determinada comunidad autónoma.
- Forma societaria.** Solo se analizan sociedades anónimas y sociedades limitadas.
- Tamaño.** El tejido empresarial español está dominado por empresas que carecen de una mínima estructura y organización, como consecuencia de su reducida dimensión (microempresas). Por ello, estimamos conveniente establecer un nivel de tamaño que permitiese diferenciar entre unas y otras. Para ello, nos basamos en la clasificación propuesta por la Unión Europea que define a las microempresas como aquellas que cuentan con menos de 10 trabajadores y una facturación y activos inferiores a los 2 millones de euros. En definitiva, en nuestro análisis se distingue entre microempresas y resto (pymes y grandes).
- Fuente de datos.** Población de empresas dentro de la base de datos SABI, que recopila información económico-financiera de la práctica totalidad de empresas españolas con forma societaria, a partir de las cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles.

- f) *Estimación del número de microempresas.* SABI cuenta con un porcentaje muy reducido del total de empresas que aparecen en DIRCE dejando fuera principalmente a las microempresas. Por esta razón, para poder obtener información de la presencia de la empresa familiar en el sistema económico se ha proyectado el porcentaje de empresas familiares clasificadas al total de microempresas obtenido del DIRCE (Tabla 1).

2.2 Extracción de datos de la base de datos SABI

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).

De manera resumida se explica los aspectos fundamentales. Como novedad en este informe se introduce la extracción de datos en dos momentos diferentes.

1. **Marzo 2019, selección de empresas según su estado y propiedad:**
 - Información disponible en 2017
 - Estado: Activas
 - Ámbito geográfico: Región de Murcia
 - Forma jurídica: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada
 - Carácter familiar o no familiar con arreglo al algoritmo establecido en la Ilustración 3.

2. **Marzo 2021, clasificación de empresas por tamaño y continuidad:**
 - Información disponible en 2019
 - Estado: Activas
 - Ámbito geográfico: Región de Murcia
 - Forma jurídica: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada
 - Información tamaño
 - o Microempresas: Menos de 10 empleados y menos de 2 millones € de ingresos en 2019
 - o Pymes o grandes: Más de 10 empleados y/o más de 2 millones € de ingresos en 2019
 - Información financiera 2019

De esta manera, la consulta en 2021 permite clasificar por tamaño las empresas activas, familiares y no familiares, identificadas en 2019. Además, permite conocer las empresas que continúan, las que desaparecen y las de nueva creación.

La consulta permitió recoger información de 13.683 empresas (SA y SL), de las que 9.795 son microempresas y 3.888 pymes+grandes (Tabla 1).

2.3 Representatividad

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 (Tabla 1), existirían en 2019 en la Región de Murcia 34.119 S.A. y S.L. En cuanto a tamaño, en la Región de Murcia existen 4.676 empresas con al menos 10 empleados.

La consideración de esta información nos conduce a pensar que el nivel de representatividad de las empresas pymes y grandes SA o SL presentes en SABI (3.888) es muy elevado. Especialmente si tenemos en cuenta que la cifra total de empresas que proporciona el INE incluye todo tipo de formas jurídicas.

No ocurriendo así con las llamadas microempresas donde SABI nos proporciona información de 9.795, teniendo en cuenta el número total de SA y SL en la Región de Murcia (34.119) y el número de pymes y grandes identificados en SABI (3.888), la estimación del número de microempresas SA o SL ascendería a 30.231.

Tabla 1. Distribución de empresas de SABI por tamaño y representatividad

	SABI (SA y SL)	Estimación SA y SL a partir DIRCE	DIRCE (total empresas)
Microempresas	9.795	30.231	90.641
Pymes+Grandes	3.888	3.888	4.676
Total	13.683	34.119	95.317

Teniendo en cuenta la distribución de empresas por forma jurídica (Tabla 2), queda manifiesto que dejamos fuera de nuestro estudio las empresas individuales (52.277) y comunidades de bienes (4.312), casi el 60% del total, prácticamente todas ellas de carácter familiar. Por tanto, la estimación de la presencia de empresas familiares y su efecto en la generación de riqueza, inequívocamente será inferior a la realidad. No obstante, optamos por centrarnos en SA y SL por ser proyectos de empresas más consolidados y, además, por la disponibilidad de información.

Tabla 2. Distribución de empresas Región de Murcia por forma jurídica

Forma Jurídica	n	%
SA y SL	34.119	35,8%
Personas físicas + Com. Bienes	56.589	59,4%
Coops	1.512	1,6%
Otros	3.236	3,2%
	95.317	100,0%

3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza

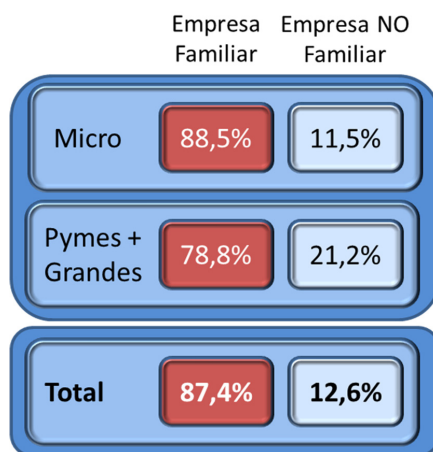
3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2019

A partir de los criterios de búsqueda, las empresas han sido clasificadas según propiedad y tamaño (Tabla 3). De las 34.119 SA y SL existentes en la Región de Murcia en 2019 (Tabla 1), 30.231 son microempresas y 3.888 son pymes+grandes, siendo el porcentaje de empresas familiares, 88,5% y 78,8%, respectivamente. En total, el 87,4% de las sociedades mercantiles son empresas familiares (Ilustración 4).

Tabla 3. Presencia de la empresa familiar por tamaño

	micros	%	pymeG	%	total	%
EF	26.746	88,5%	3.064	78,8%	29.811	87,4%
ENF	3.485	11,5%	824	21,2%	4.308	12,6%
total	30.231		3.888		34.119	

Ilustración 4. Presencia empresa familiar por tamaño



El análisis de la presencia de la empresa familiar por forma jurídica distingue (Tabla 4) las microempresas y las pymes+grandes. Claramente la sociedad limitada es la forma más habitual (95,4%), especialmente en las microempresas familiares (96,9%). La mayor presencia de sociedades anónimas se produce en las pymes+grandes empresas no familiares (23,9%).

Tabla 4. Distribución forma jurídica por propiedad y tamaño

		Sociedad anónima	Sociedad limitada	Total
micro	EF	3,1%	96,9%	100%
	ENF	6,5%	93,5%	100%
	<i>Total</i>	3,4%	96,6%	100%
pymeG	EF	10,7%	89,3%	100%
	ENF	23,9%	76,1%	100%
	<i>Total</i>	13,4%	86,6%	100%
Todas	EF	3,9%	96,1%	100%
	ENF	8,5%	91,5%	100%
	<i>Total</i>	4,6%	95,4%	100%

Referente al sector (Tabla 5), la mayoría de las empresas de la Región de Murcia pertenecen al sector servicios (62,7%). Le siguen en importancia el sector industrial, la construcción y la agricultura.

En general, la presencia de empresas familiares es mayor en las empresas de Servicios y Construcción. Atendiendo al tamaño, en el segmento de pymeG, las empresas familiares tienen mayor presencia que las no familiares en el sector de la construcción, no apreciándose diferencias en la industria o servicios. En el segmento de microempresas, las empresas familiares están más presentes en servicios y menos en industria.

Tabla 5. Distribución sectorial por propiedad y tamaño

		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Total
micro	EF	4,3%	15,7%	16,1%	63,9%	100%
	ENF	7,2%	19,6%	14,3%	58,9%	100%
	<i>Total</i>	4,6%	16,1%	15,9%	63,4%	100%
pymeG	EF	6,7%	25,0%	10,9%	57,4%	100%
	ENF	10,5%	25,0%	6,0%	58,5%	100%
	<i>Total</i>	7,5%	25,0%	9,9%	57,7%	100%
Todas	EF	4,6%	16,8%	15,5%	63,2%	100%
	ENF	7,6%	20,2%	13,4%	58,8%	100%
	<i>Total</i>	4,9%	17,1%	15,2%	62,7%	100%

EL DATO

Presencia en la Región de Murcia de empresas familiares con forma societaria:

- ✓ 29.811 (87,4%)
- ✓ 95,4% son S.L.
- ✓ Más presencia en Servicios y Construcción
- ✓ En el segmento de pymes y grandes hay una presencia similar en Industria y Servicios, mayor en Construcción y menor en Agricultura

Finalmente, en la Tabla 6 se muestran los resultados sobre la presencia de la empresa familiar atendiendo a los municipios de la Región de Murcia. Al no contar con el detalle del número de empresas por tamaño para cada municipio, las cifras se refieren directamente a las empresas localizadas en Sabi (columna n) por lo que pesan especialmente las pymeG, siendo la media total del 82%.

Para facilitar la visualización se muestra un mapa de los resultados totales (Ilustración 5). En su interpretación debe considerarse el pequeño número de casos para algunos municipios por lo que no serían resultados significativos.

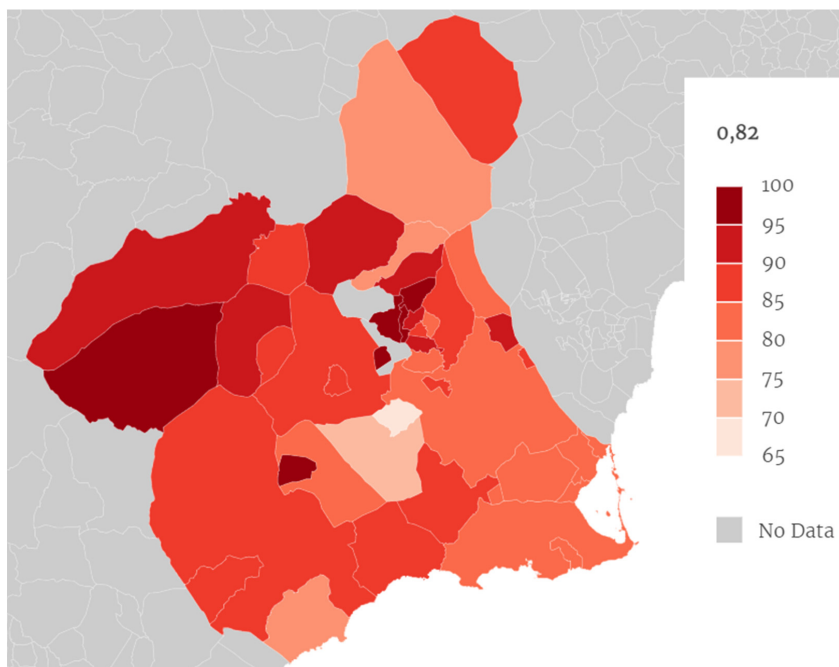
La mayor presencia de empresa familiar, teniendo en cuenta un número de casos mínimo de 30, son Caravaca de la Cruz (95%), Alguazas (91%), Cehegín (91%), Santomera (91%), Archena (90%) y Cieza (90%).

Tabla 6. Distribución municipal de empresas familiares por tamaño

Municipio	micro_EF	pymeG_EF	TOTAL	n
ABANILLA	93,3%	72,2%	82%	27
ABARAN	83,3%	75,0%	79%	30
AGUILAS	81,1%	69,8%	76%	97
ALBUDEITE	100,0%	100,0%	100%	2
ALCANTARILLA	84,4%	84,8%	85%	225
ALEDO		100,0%	100%	1
ALGUAZAS	100,0%	85,7%	91%	32
ALHAMA DE MURCIA	91,7%	62,5%	73%	73
ARCHENA	92,3%	86,7%	90%	62
BENIEL	83,3%	90,9%	87%	45
BLANCA	92,9%	91,7%	92%	24
BULLAS	90,0%	84,0%	87%	48
CALASPARRA	96,2%	78,9%	89%	40
CAMPOS DEL RIO				0
CARAVACA DE LA CRUZ	96,6%	93,2%	95%	141
CARTAGENA	88,3%	73,5%	82%	628
CEHEGIN	88,9%	95,0%	91%	43
CEUTI	85,3%	87,0%	86%	49
CIEZA	91,7%	85,1%	90%	128
FORTUNA	90,6%	67,9%	80%	48
FUENTE ALAMO DE MURCIA	93,2%	81,8%	88%	91
JUMILLA	82,5%	65,1%	76%	94
LIBRILLA	76,9%	57,1%	67%	18
LORCA	89,0%	85,3%	88%	473
LORQUI	85,7%	83,1%	84%	112
LOS ALCAZARES	92,9%	69,0%	83%	59
MAZARRON	88,5%	78,4%	85%	98
MOLINA DE SEGURA	91,0%	83,1%	87%	395
MORATALLA	100,0%	77,8%	90%	19
MULA	95,5%	72,7%	88%	29
MURCIA	87,9%	77,9%	84%	1907
OJOS		100,0%	100%	1

PLIEGO	100,0%	75,0%	88%	7
PUERTO LUMBRERAS	91,9%	84,2%	89%	89
RICOTE				0
SAN JAVIER	87,1%	70,9%	80%	137
SAN PEDRO DEL PINATAR	92,6%	75,0%	84%	86
SANTOMERA	92,1%	90,2%	91%	116
TORRE-PACHECO	87,5%	74,8%	81%	227
TORRES DE COTILLAS, LAS	90,9%	69,4%	81%	84
TOTANA	82,6%	76,4%	80%	131
LA UNION, LA	75,8%	88,9%	80%	41
ULEA	100,0%	100,0%	100%	4
VILLANUEVA DEL RIO SEGURA	100,0%	100,0%	100%	4
YECLA	88,9%	84,4%	87%	223

Ilustración 5. Distribución municipal de empresas familiares



3.2 Evolución de la presencia de la empresa familiar

En los dos primeros informes referidos a 2015 y 2017 solo se analizó la presencia de empresa familiar a nivel de pymes y grandes empresas (pymeG), en esta edición se añade el análisis también a nivel de microempresas. En este sentido, la Tabla 7 muestra la evolución solo para el

caso de las pymeG que continúa su descenso, en el período 2017-2019 es de un 5%, principalmente debido al descenso del 7,3% en el número de empresas no familiares.

La Tabla 8 analiza la evolución en términos porcentuales, consistente con la interpretación de la tabla anterior, el % de empresas familiares en la categoría de pymesG sube medio punto hasta el 78,8%.

Tabla 7. Evolución de la presencia de la empresa familiar (número de empresas)

		2015	2017	2019	Variación 19/17
micro	EF			26.746	
	ENF			3.485	
	<i>Total</i>			30.231	
pymeG	EF	3.247	3.202	3.064	-4,3%
	ENF	961	889	824	-7,3%
	<i>Total</i>	4.388	4.091	3.888	-5,0%
Todas	EF			29.811	
	ENF			4.308	
	<i>Total</i>			34.119	

Tabla 8. Evolución de la presencia de la empresa familiar (en %)

		2015	2017	2019	Variación 19/17
micro	EF			88,5%	
	ENF			11,5%	
	<i>Total</i>			100%	
pymeG	EF	78,1%	78,3%	78,8%	0,5
	ENF	21,9%	21,7%	21,2%	-0,5
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	
Todas	EF			87,4%	
	ENF			12,6%	
	<i>Total</i>			100%	

EL DATO

En el período 2017-2019, las pymeG:

- ✓ Continúa el descenso en número de empresas, de media un 5%, especialmente por la caída de las empresas no familiares.
- ✓ Consecuentemente, continúa aumentando la presencia de empresas familiares creciendo medio punto porcentual hasta el 78,8%

3.3 Creación de riqueza

A continuación, se analiza la participación de las empresas familiares y no familiares en la creación de riqueza atendiendo globalmente la generación de empleo, ingresos y Valor Añadido Bruto (VAB), posteriormente se ofrecerán los datos detallados sobre los componentes del VAB, concretamente, gastos financieros, resultados, amortización, impuesto de sociedades y gastos de personal.

Para cada categoría se mostrarán los resultados distinguiendo resultados para microempresas, pymeG y totales. Adicionalmente se ofrece información sobre la evolución respecto a los datos previos disponibles, recordando que los datos sobre microempresas son analizados desde el presente informe.

3.3.1 Empleo, ingresos y VAB

Los resultados se muestran en la Tabla 9 (microempresas), Tabla 10 (pymeG) y Tabla 11 (total).

En cuanto al **empleo**, el número medio de empleados en las microempresas asciende a 3,6 apenas existiendo diferencias entre las familiares (3,57) y las no familiares (3,88). Aunque debido a la aplastante presencia de empresas familiares, el 87,6% de los empleados de microempresas trabajan en empresas familiares representado 95.500 empleos. A nivel de pymeG existen mayores diferencias. Las empresas familiares tienen de media 34 empleados mientras que las no familiares 90 empleados, aumentando éste un 12% respecto a 2017. La mayor presencia de empresas familiares conlleva a una participación del 59% del empleo generado por SA y SL, ascendiendo a 105.582 empleados.

En términos globales, las empresas familiares emplean a 201.082 empleados representando el 70% del empleo privado generado por SA y SL.

Referente a **ingresos** o facturación, a nivel de microempresas tampoco existen diferencias apreciables siendo la facturación media de 412.000€. La mayor presencia de la microempresa familiar explica que acapare el 88,5% de la facturación total de las microempresas. A nivel de pymeG de nuevo presenta ciertas diferencias. Los ingresos medios de las ENF (22.437.000 €) son 4 veces los de las EF (5.723.250 €) aun creciendo un 6% respecto a 2019, mientras que el empleo medio solo es 2,6 veces superior.

En términos globales, la facturación de las empresas familiares representa el 59% del total.

Finalmente, referido al **VAB**, las microempresas familiares generan el 86% del sector privado. A nivel de pymeG, la aportación es del 49%. Por término medio, el VAB generado por las pymeG no familiares casi cuadruplica el de las no familiares, creciendo ambos respecto a 2017, 15% y 11%, respectivamente.

En términos globales, el 62% del VAB privado es generado por las empresas familiares.

Tabla 9. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa: microempresas

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Media		Media (miles €)		Media (miles €)	$\Delta 2019/2017$
EF	3,57		412,17		147,54	
EnF	3,88		411,21		190,45	
Total	3,60		412,06		151,98	
Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)		
EF	95.500,22		11.024.116,68		3.946.145,41	
EnF	13.519,59		1.432.920,25		663.649,67	
Total	109.019,82		12.457.036,93		4.609.795,08	
Participación		Participación		Participación		
EF	87,6%		88,5%		85,6%	
EnF	12,4%		11,5%		14,4%	
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

Tabla 10. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa: pyme+G

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Media	$\Delta 2019/2017$	Media (miles €)	$\Delta 2019/2017$	Media (miles €)	$\Delta 2019/2017$
EF	34,46	-0,1%	5.723,25	6,0%	1.317,84	11,1%
EnF	89,69	12,3%	22.437,02	0,9%	5.040,03	15,2%
Total	46,01	3,9%	9.263,47	2,3%	2.104,61	12,1%
Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)		
EF	105.582,00	-4,5%	17.536.050,28	1,5%	4.037.853,52	6,3%
EnF	73.907,67	4,1%	18.488.107,65	-6,5%	4.152.988,45	6,8%
Total	179.489,68	-1,1%	36.024.157,93	-2,8%	8.190.841,97	6,6%
Participación		Participación		Participación		
EF	58,8%	-2,1	48,7%	2,0	49,3%	-0,1
EnF	41,2%	2,1	51,3%	-2,0	50,7%	0,1
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

Tabla 11. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa: total

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)	
EF	201.082,23		28.560.166,96		7.983.998,93	
EnF	87.427,27		19.921.027,91		4.816.638,12	
Total	288.509,49		48.481.194,87		12.800.637,05	
Participación		Participación		Participación		
EF	69,7%		58,9%		62,4%	
EnF	30,3%		41,1%		37,6%	
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

3.3.2 Componentes del VAB

Los resultados detallados de las distintas partidas que componen la cifra del VAB se muestran en la Tabla 12 (microempresas), Tabla 13 (pymeG) y Tabla 14 (total), ofreciendo información de medias y participación en valores globales.

En línea con la información de generación de riqueza del apartado anterior, destaca el gasto en personal realizado por las empresas familiares. El 66% del gasto de personal total corresponde a las empresas familiares, llegando a 86% en el caso de las microempresas familiares.

A nivel de datos medios de microempresas, las de carácter familiar muestran cifras superiores en la generación de resultados y en el pago de impuestos, siendo inferiores en gastos financieros y amortización. De hecho, el 62% del pago de impuestos de sociedades lo realizan globalmente las empresas familiares.

Tabla 12. Descomposición VAB por tipo de empresa: microempresas

	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
<i>Media (miles €)</i>					
EF	5,41	26,86	15,01	6,01	94,25
EnF	27,51	7,28	35,90	2,81	116,95
Total	7,96	24,61	17,41	5,64	96,36
<i>Absolutos (miles €)</i>					
EF	144.750,42	718.288,30	401.593,16	160.681,36	2.520.832,16
EnF	95.848,64	25.360,33	125.111,04	9.790,83	407.538,83
Total	240.599,07	743.648,63	526.704,21	170.472,20	2.928.370,98
<i>Participación</i>					
EF	60,2%	96,6%	76,2%	94,3%	86,1%
EnF	39,8%	3,4%	23,8%	5,7%	13,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 13. Descomposición VAB por tipo de empresa: pyme+G

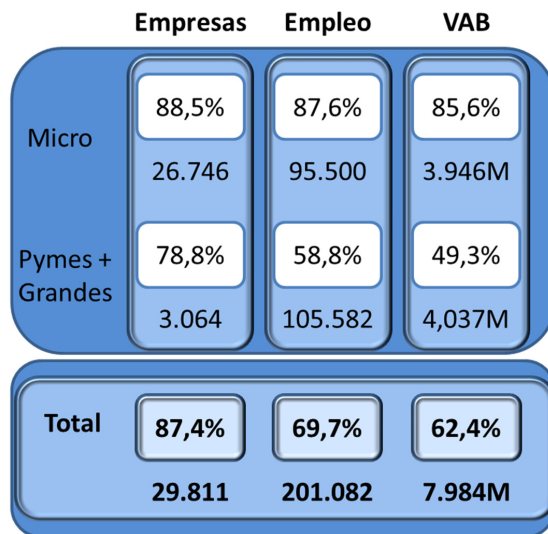
	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
<i>Media (miles €)</i>					
EF	33,24	238,34	122,33	70,82	853,11
EnF	244,79	1.044,47	745,57	268,78	2.736,42
Total	78,05	409,09	255,91	113,13	1.248,43
<i>Absolutos (miles €)</i>					
EF	101.841,44	730.277,07	374.814,00	216.991,25	2.613.929,76
EnF	201.704,76	860.644,61	614.353,66	221.471,54	2.254.813,89
Total	303.546,20	1.590.921,68	989.167,66	438.462,79	4.868.743,64
<i>Participación</i>					
EF	33,6%	45,9%	37,9%	49,5%	53,7%
EnF	66,4%	54,1%	62,1%	50,5%	46,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 14. Descomposición VAB por tipo de empresa: total

	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
<i>Absolutos (miles €)</i>					
EF	246.591,86	1.448.565,37	776.407,16	377.672,61	5.134.761,91
EnF	297.553,40	886.004,93	739.464,70	231.262,37	2.662.352,71
Total	544.145,26	2.334.570,31	1.515.871,87	608.934,99	7.797.114,63
<i>Participación</i>					
EF	45,3%	62,0%	51,2%	62,0%	65,9%
EnF	54,7%	38,0%	48,8%	38,0%	34,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

A modo de resumen, en la Ilustración 6 se resumen las principales cifras en número, empleo y generación de VAB que muestran la contribución de las empresas familiares a la economía de la Región de Murcia.

Ilustración 6. Contribución de las sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia



EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil microempresa familiar <ul style="list-style-type: none"> ○ Similar en términos de empleo (3,6 empleados) e ingresos (412.000 €) a la no familiar ○ Menor generación de VAB (147.540 € frente a 190.450 €) • Perfil pymeG familiar <ul style="list-style-type: none"> ○ 2,6 veces más pequeña en términos de empleo (34 frente a 90 empleados) aumentando las diferencias por el 12% de crecimiento en el período ○ 4 veces más pequeña en términos de ingresos (5,7 mill € frente 22,4 € mill €) reduciéndose las diferencias por el aumento del 6% para las empresas familiares ○ Aumento del VAB tanto en la empresa familiar (11%) como en la no familiar (15%) <p>En la Región de Murcia las empresas familiares SL o SA representan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 201.00 empleos, 70% de empleo • 7,9 mill €, 62% VAB • 66% de los gastos totales de personal • 62% de los ingresos por impuesto de sociedades
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Han disminuido un 5% el número de pymesG, ✓ sin embargo, el tejido empresarial ha experimentado un aumento de la dimensión en términos de VAB (6,6%) ✓ también ha disminuido el empleo (1,1%), fundamentalmente por una disminución de las familiares (4,5%) a pesar del aumento de las no familiares (4,1%) ✓ Las EF son la principal fuente de creación de riqueza incluso entre pymes+grandes

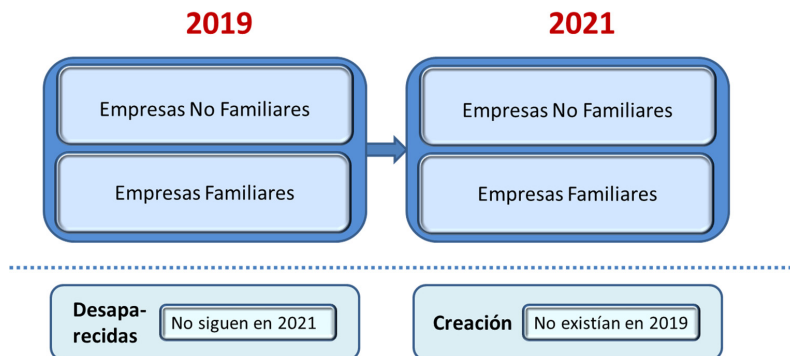
4 Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad

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

- *Desaparición de empresas 2019*: Aquellos registros no encontrados en 2021, son empresas de 2019 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
 - Cumplimiento del objetivo para la creación de la empresa
 - Cierre voluntario
 - Dificultades financieras
 - Otras causas que implican la discontinuidad en SABI
 - Retraso en el depósito de las cuentas
 - Desaparición entre las empresas elegidas por SABI

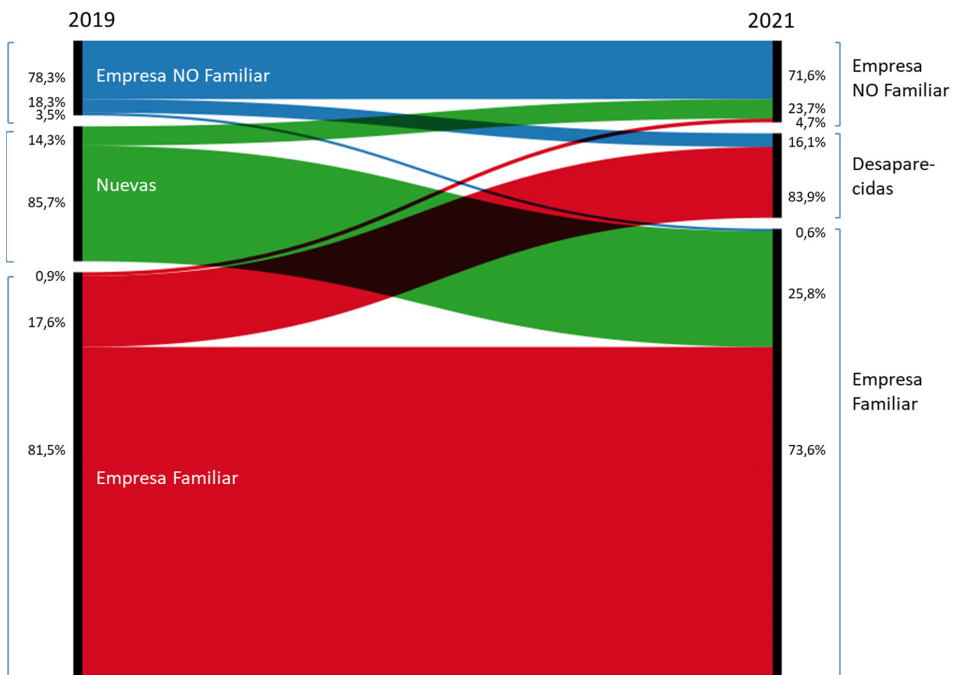
- *Creación de empresas 2021*: Aquellos registros inexistentes en 2019 serían empresas de nueva creación.

Ilustración 7. Posibles cambios de estado



La Ilustración 8 muestra los cambios acaecidos durante el período, seguidamente los analizaremos atendiendo a la situación en origen y la situación final.

Ilustración 8. Cambios de estado 2019-2021



4.1 Cambios en la clasificación de origen

Atendiendo a cuál era la situación de partida en 2019, la Tabla 15 muestra la evolución experimentada.

Tabla 15. Evolución 2019 a 2021

En 2019 eran...	→	... y en 2021 son		
		Empresa Familiar	Empresa NO Familiar	DESAPARECEN
Empresa Familiar	⇒	81,5%	0,9%	17,6%
Empresa NO Familiar	⇒	3,5%	78,3%	18,3%
no existían (NUEVAS 2021)	⇒	85,7%	14,3%	13,8%

Sin cambios de propiedad

- ✓ 81,5% continúan siendo empresas familiares
- ✓ 78,3% continúan siendo empresas no familiares

Cambios de propiedad

- ✓ 0,9% de las empresas familiares pasan a ser empresas no familiares
- ✓ 3,5% de las empresas no familiares pasan a ser familiares

Desaparición

- ✓ 17,6% de las empresas familiares desaparecen en 2021
- ✓ 18,3% de las empresas no familiares desaparecen en 2021

Creación de empresas

De las empresas nuevas en 2021

- ✓ 85,7% son familiares
- ✓ 14,3% son no familiares

EL DATO

- ✓ La tasa de desaparición es superior a la de años anteriores, además del ciclo económico también puede deberse a cuestiones metodológicas ya que en esta edición se incluyen también en el análisis las microempresas.
- ✓ La tasa de desaparición es menor en las familiares (17,6%) que en las no familiares (18,3%)
- ✓ El 85,7% de las nuevas empresas son familiares
- ✓ Es mayor la proporción de empresas no familiares que pasan a familiares (3,5%) que al contrario (0,9%)

4.2 Origen de la clasificación final

Otra forma de analizar la evolución es conociendo el origen de las empresas existentes en 2021 (Tabla 16).

Tabla 16. Origen clasificación 2021

¿Qué eran en 2019...			← ... las empresas que en 2021 son?	
Empresa Familiar	Empresa NO Familiar	no existían (NUEVAS 2021)		
73,6%	0,6%	25,8%	⇒	Empresa Familiar
4,7%	71,6%	23,7%	⇒	Empresa NO Familiar
83,9%	16,1%		⇒	DESAPARECEN

Desaparición empresas

- ✓ 83,9% eran empresas familiares
- ✓ 16,1% eran empresas no familiares

Origen de las empresas familiares

- ✓ 73,6% empresas familiares
- ✓ 0,6% empresas no familiares
- ✓ 25,8% nuevas

Origen de las empresas no familiares

- ✓ 4,7% empresas familiares
- ✓ 71,6% empresas no familiares
- ✓ 23,7% nuevas

EL DATO

- ✓ Es mayor la proporción de empresas no familiares que eran familiares (4,7%) que al revés (0,6%) (las familiares que eran no familiares)
- ✓ Existe una mayor proporción de empresas de nueva creación en la categoría de empresas familiares (25,8%) que en las no familiares (23,7%)
- ✓ El 83,9% de las empresas que desaparecen son familiares y el 16,2% no familiares

Para obtener una visión más completa de las empresas que componen la muestra se presenta la Tabla 17 donde se clasifican por:

- a) empresas que no experimentan cambios atendiendo a la propiedad (empresas familiares y no familiares) y al tamaño (micros y pymes + grandes),
- b) continuidad (desaparición y creación),

c) cambios de propiedad (empresa familiar y empresa no familiar).

Tabla 17. Clasificación de las empresas de la muestra

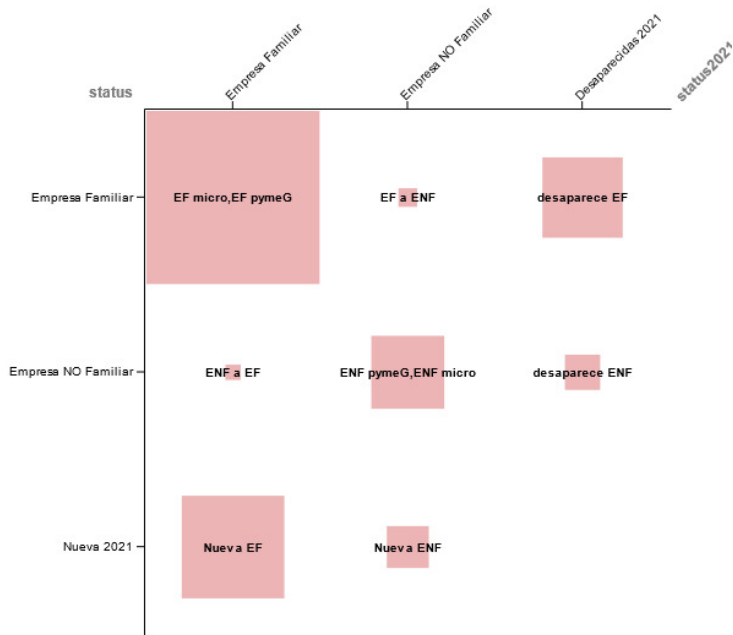
	n	%	%
Empresas Familiares	6128	100%	53,6%
EF pyme G	2364	38,6%	20,7%
EF micro	3764	61,4%	32,9%
Empresas no familiares	1094	100%	9,6%
ENF pyme G	620	56,7%	5,4%
ENF micro	474	43,3%	4,1%
Desaparecen	1573	100%	13,8%
desaparece EF	1319	83,9%	11,5%
desaparece ENF	254	16,1%	2,2%
Creación	2511	100%	22,0%
nueva EF	2151	85,7%	18,8%
nueva ENF	360	14,3%	3,2%
Cambios propiedad	119	100%	1,0%
EF a ENF	71	59,7%	0,6%
ENF a EF	48	40%	0,4%
Total	11425		100

Diagnóstico

- ✓ La EF tiene una mayor tasa de supervivencia que la ENF
- ✓ Es mayor el número de empresas nuevas respecto a las que desaparecen, tanto las familiares como las no familiares
- ✓ Es más común el cambio de ENF a EF que al revés

Finalmente, en la Ilustración 9 recogemos en formato matricial los distintos estados atendiendo a la clasificación en 2019 (status) y en 2021 (status 2021) para apreciar visualmente la importancia de cada categoría.

Ilustración 9. Cambios de estado 2019-2021: gráfico de matriz



5 Análisis económico-financiero 2017-2019

5.1 Metodología

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 considerada 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 subactividad en el uso 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 ratio 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 qué parte de los ingresos por ventas queda disponible 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).

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 18 muestra la definición de los indicadores empleados.

Tabla 18. Cuadro de Indicadores

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

5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2017-2019

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. La Tabla 19 resume los casos atendiendo a la continuidad por

propiedad y tamaño (empresa familiar/no familiar, pyme G/micro) y a los cambios de estado (desaparición, creación y cambios de propiedad).

Tabla 19. Distribución de cambios de estado

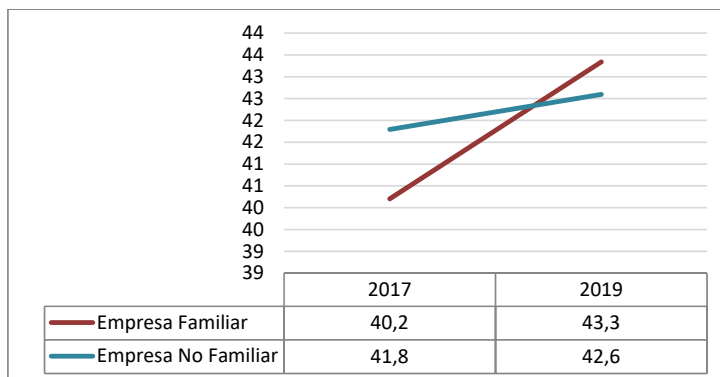
	Frecuencia	%
Empresas Familiares		
EF pyme G	2364	20,7
EF micro	3764	32,9
Empresas no familiares		
ENF pyme G	620	5,4
ENF micro	474	4,1
Desaparecen		
desaparece EF	1319	11,5
desaparece ENF	254	2,2
Creación		
nueva EF	2151	18,8
nueva ENF	360	3,2
Cambios propiedad		
EF a ENF	71	,6
ENF a EF	48	,4
Total	11425	100,0

5.2 Resultados

5.2.1 Autonomía financiera

En la Ilustración 10 se puede observar que la empresa familiar en el año 2017 estaba algo menos capitalizada, suponiendo los fondos propios el 40,2% de su financiación, frente a una empresa no familiar con el 41,8% de sus inversiones financiadas con recursos propios.

Esta situación revierte en el año 2019, mostrando incrementos de la mediana de este ratio en ambos grupos, siendo de mayor importancia el incremento experimentado por la empresa familiar. Así, este proceso de capitalización es más intensivo en el grupo de EF, puesto que este grupo aumenta su capitalización en más de tres puntos porcentuales llegando al nivel del 43,3%, mientras que las empresas no familiares aumentan menos de un punto porcentual (42,6%).

Ilustración 10. Autonomía Financiera (%) EF y ENF

Los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019, en lo referente al ratio de autonomía financiera muestran (Tabla 20) que:

- Las EF clasificada como pymeG que continúan con esta condición mantienen los niveles holgados de autonomía financiera, incluso existe un incremento relevante (del 40,2% al 43,3%). Sin embargo, las EF de menor tamaño muestran una posición algo más baja en términos de autonomía financiera, mostrando un ratio del 37,3% en 2017 que aumenta al 42,6% en 2019. Los datos muestran diferencias muy importantes en términos de autonomía financiera al comparar esta categoría de tamaño en los grupos de EF y ENF como se comenta en el siguiente punto.
- Las ENF de este tamaño pyme+grande que continúan con esta condición mantienen niveles de autonomía financiera solamente superiores a los de la EF en el año 2017, incrementándose en cerca de un punto porcentual en el año 2019. En concreto, la autonomía financiera de las ENF pymes de tamaño grande que no cambian de estado en este periodo en 2017 es del 41,8%, aumentando en 2019 hasta el 42,6%. La situación de las ENF tamaño micro es significativamente diferente, puesto que estas empresas parten de niveles de autonomía financiera bastante elevados al inicio del periodo (47%) y aumentan significativamente su posición en el año 2019, alcanzando el 52,1% de autofinanciación.
- Las EF que se transforman en ENF en 2019 se caracterizan por mantener menores niveles de autonomía financiera en 2017 que las que no se transforman (35,1% frente 40,2%). No obstante, es remarkable que estas empresas presentan un aumento de su autonomía financiera en 2019 (39,4%) aunque no llegan a los niveles alcanzados por las EF que han continuado en esta categoría (43,3%).
- Las ENF que se convierte a EF mantienen niveles de autonomía financiera inferiores a los de sus homólogas en los dos años analizados, no obstante, es destacable un pequeño incremento de su posición (38,4% en 2017, 39,8% en 2019).

- Las ENF que se crean durante este periodo, en 2019 muestran una mayor autofinanciación que las EF (43,1% vs 32,8%). Mientras que los niveles para las que desaparecen son parecidos para ambos grupos de interés siendo algo superiores en las ENF (27,8 y 30,1%).

Tabla 20. Autonomía financiera (%) por cambios de estado

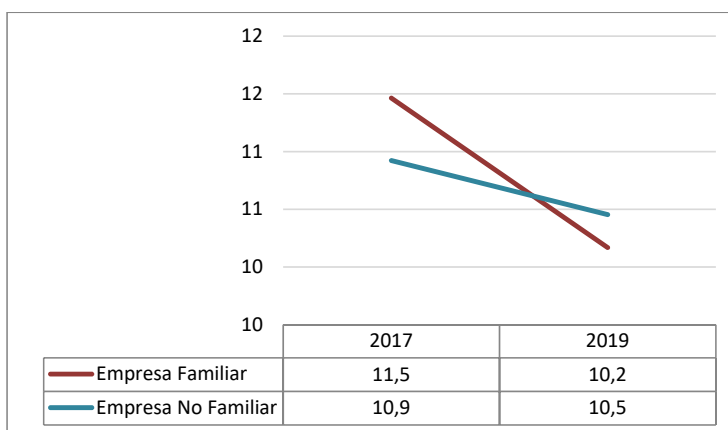
	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	40,2	43,3
EF micro	37,3	42,6
Empresas no familiares		
ENF pyme G	41,8	42,6
ENF micro	47,0	52,1
Desaparecen		
desaparece EF	27,8	
desaparece ENF	30,1	
Creación		
nueva EF		32,8
nueva ENF		43,1
Cambios propiedad		
EF a ENF	35,1	39,4
ENF a EF	38,4	39,8

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> Crece en 2017-2019 la autonomía financiera de las pymes+grandes La EF pyme+grande tiene una mayor autonomía financiera en 2019 (43,3% frente a 42,6), acortando las diferencias existentes en 2017 a favor de la ENF Las EF y ENF micro experimentan un aumento relevante de su solvencia, de más de 5 puntos porcentuales (42,6% y 52,1%) Crece 1,4 puntos hasta 39,8% las ENF que cambian a EF, no obstante, esta categoría presenta comparativamente tasas de autofinanciación inferiores en 2019 Las ENF nuevas sostienen ratios de autonomía financiera (43,1%) muy superiores a las EF nuevas (32,8%) Las empresas que desaparecen, especialmente las EF (27,8%), presentan las tasas más bajas
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Importancia de la autofinanciación para ganar competitividad <ul style="list-style-type: none"> ○ Evita la desaparición de ENF y EF ○ Permite la supervivencia de la microempresa ✓ 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 nuevo capital

5.2.2 Endeudamiento a largo plazo

En el año 2017, las EF mantienen un mayor endeudamiento a largo plazo que las ENF. En concreto, el valor para la EF es del 11,5% frente al 10,9% de la ENF. Por consiguiente, en el año 2017 el porcentaje de activo financiado con recursos ajenos a largo plazo es superior para las EF. Estos porcentajes para ambos tipos de empresas disminuyen muy poco en el año 2019 aunque la bajada es más importante en la EF (EF: 10,2% vs ENF: 10,5%). Así, se constata un uso de recursos ajenos a largo plazo estable en los años analizados, pero reduciéndose la diferencia inicial entre grupos.

Ilustración 11. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF



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, pymes de mayor tamaño, tanto EF como ENF, mantienen un nivel de endeudamiento a largo plazo similar en ambos años con una pequeña disminución. El análisis de las empresas micro muestra un mayor endeudamiento en las ENF, así las EF micro tienen un endeudamiento a largo plazo del 17,6% que disminuye en 2019 al 15,8%, mientras que las ENF micro mantienen niveles más altos del 19,1% y del 17,3% en 2019.
- Las empresas que desaparecen se caracterizan por ratios de endeudamiento a largo plazo más elevados que las que sobreviven. Así, las EF que desaparecen tienen un endeudamiento a largo plazo en 2017 del 20,4%, siendo este ratio superior para las ENF desaparecidas (22,9%).
- Sin embargo, los datos muestran que en la creación de empresas tanto ENF como EF optan por exactamente el mismo nivel de endeudamiento a largo plazo, siendo este ratio de 19,5% en 2019 tanto para EF como ENF.

- Las ENF que se transforman en EF muestran una disminución significativa del endeudamiento a largo plazo. Estas empresas en 2017 se caracterizan por niveles de este ratio superiores a los de sus análogas no transformadas durante el periodo (10,9% vs 13%). Esta transformación lleva a que estas empresas en 2019 muestren un ratio de endeudamiento a largo plazo realmente bajo siendo de tan sólo el 8,6%. La transformación en EF lleva asociado una disminución clara de este nivel puesto que antes de la transformación este endeudamiento era significativamente elevado (22,3%), una vez que las EF se transforman a ENF el endeudamiento a largo plazo cae en 2019 al 18,4%. 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 2019.

Tabla 21. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado

	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	11,5	10,2
EF micro	17,6	15,8
Empresas no familiares		
ENF pyme G	10,9	10,5
ENF micro	19,1	17,3
Desaparecen		
desaparece EF	20,4	
desaparece ENF	22,9	
Creación		
nueva EF		19,5
nueva ENF		19,5
Cambios propiedad		
EF a ENF	22,3	18,4
ENF a EF	13,0	8,6

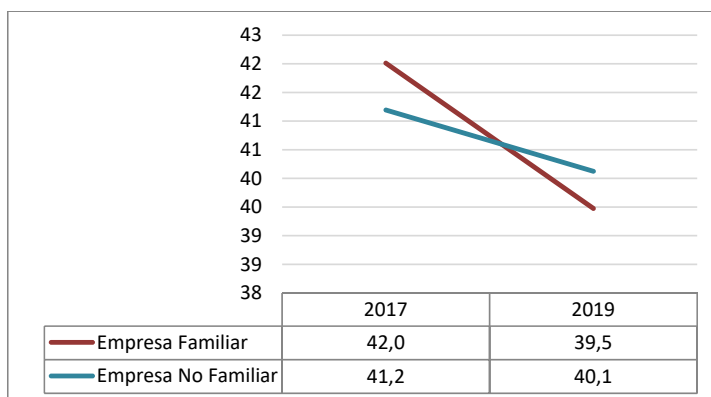
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> Disminuye en 2017-2019 el endeudamiento a largo plazo de las pymes+grandes La EF micro tiene menor endeudamiento a largo (17,6% frente a 19,1% de ENF), disminuyendo en más de un punto porcentual para ambos grupos en 2019 Las ENF con mayores tasas de endeudamiento a largo son aquellas de menor tamaño (17,3%), las que desaparecen (22,9%) y las que pasan a ser EF (13%) En el caso de las EF las mayores tasas de endeudamiento son las que desaparecen (20,4%) y las que pasan a ser ENF (22,3% en 2017) Las empresas nuevas presentan cifras bastante elevadas de recursos ajenos a largo plazo (19,5%)
Diagnó	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En la EF los excesivos niveles de deuda a largo plazo pueden ser una señal de cambio de política que le lleva a transformarse a ENF ✓ 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, ya que tras la transformación este ratio disminuye significativamente
- ✓ Los altos niveles de deuda a largo plazo en las nuevas empresas muestran el apoyo exterior de las entidades financieras en el periodo analizado
- ✓ Las EF de nueva creación deben recurrir en mayor medida al endeudamiento a largo plazo para su puesta en marcha

5.2.3 Endeudamiento a corto plazo

La Ilustración 12 muestra que los niveles de endeudamiento a corto plazo en el año 2017 son algo superiores para las EF frente a las ENF (42,0% vs 41,2%). Estos niveles se igualan en el año 2019 en torno al 40%. Esto supone una disminución de la dependencia de recursos ajenos a corto plazo en ambos grupos de empresas.

Ilustración 12. Endeudamiento a corto plazo (%) EF y ENF



En la Tabla 22 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019, 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, tanto en las de mayor tamaño como en las micro. En efecto, las EF de mayor tamaño parten de un nivel de endeudamiento a corto plazo de 42% y la micro de 39%, y en el año 2019 esos niveles disminuyen a 39,5% y 35% respectivamente. Por consiguiente, las EF micro tienen una menor dependencia de recursos ajenos a corto plazo, siendo la diferencia bastante relevante.
- Las ENF que continúan en esta categoría muestran un comportamiento significativamente diferente dependiendo del tamaño. El nivel de endeudamiento a corto plazo de ENF micro es muy inferior al de sus homólogas de mayor tamaño en los dos años analizados, siendo las diferencias de aproximadamente 15 puntos porcentuales.

- Las EF que desaparecen durante el periodo muestran niveles de endeudamiento a corto plazo más elevados que las que se mantienen en activo (46,2% vs 42%), mientras que las ENF que desaparecen tienen menor nivel de endeudamiento a corto plazo (38,5% vs 39%).
- La creación de EF depende en gran medida de un elevado endeudamiento a corto plazo (45,6%), esta dependencia es claramente inferior en las ENF reduciéndose al 32,5%, 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.
- 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 2017 se caracterizaban por una dependencia de recursos ajenos a corto plazo muy por debajo de las EF continuistas (32,9% vs 42%). Sin embargo, en 2019 el valor de este ratio sube hasta el 36,3% permaneciendo con un nivel de endeudamiento a corto plazo inferior al de sus homólogos continuistas.

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 en 2017 (43%).

Tabla 22. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado

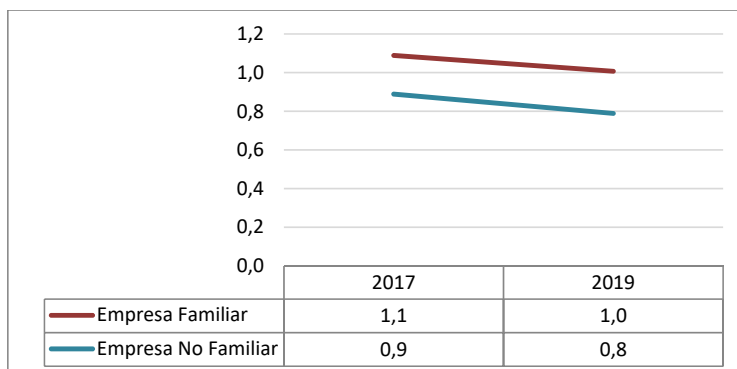
	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	42,0	39,5
EF micro	39,0	35,0
Empresas no familiares		
ENF pyme G	41,2	40,1
ENF micro	26,3	24,5
Desaparecen		
desaparece EF	46,2	
desaparece ENF	38,5	
Creación		
nueva EF		45,6
nueva ENF		32,5
Cambios propiedad		
EF a ENF	32,9	36,3
ENF a EF	43,5	39,5

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • A pesar de que la EF disminuye su endeudamiento a cp, la ENF mantiene menos niveles de dependencia de recursos ajenos a cp, mostrando además una mayor disminución de este ratio en el periodo • Las ENF y EF micro muestran bajos niveles de endeudamiento a cp, especialmente las ENF micro (26,3% en 2017 y 24,5% en 2019) • Las ENF que se transforman en EF se caracterizan por un mayor endeudamiento a cp (43,5%) • Las EF que desaparecen son las más endeudadas a corto plazo (46,2%) • Las EF que se transforman a ENF tienen un menor endeudamiento a cp (32,9%) • Las EF nuevas dependen muchísimo de deuda a corto plazo (45,6%), al contrario de la ENF (32,5%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El mayor endeudamiento a corto plazo 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 ✓ Las empresas micro están muy poco endeudadas en el cp, probablemente por las restricciones financieras a las que son sometidas ✓ 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 13 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 (1,1% frente a 0,9% 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 2019 (EF: 1% vs ENF: 0,8%).

Ilustración 13. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF



Según se aprecia en la Tabla 23, 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 una caída algo más importante cuando la transformación final deriva en la constitución de una ENF.

- Las EF y ENF de mayor tamaño 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 (2017: 1,1% vs 0,9%; 2019: 1% vs 0,8%). Las ENF y EF micro se caracterizan por un mayor coste financiero que sus homólogas de mayor tamaño, asumiendo las EF micro costes algo superiores que sus homólogas no familiares (2017: 1,3% vs 1,1; 2019: 1,2% vs 1%).
- Mientras que las ENF que desaparecen muestran niveles de coste medio de la financiación similares a las que continúan (1,1%), las EF que han desaparecido asumen 0,3 puntos de coste financiero adicional.
- El coste financiero de las empresas que se crean es similar para las ENF y EF y se encuentra entorno al 1%. Este hecho muestra evidencia que la dependencia de los recursos ajenos a cp en los procesos de creación no están conllevando excesivos costes financieros.
- Las EF que se transforman a ENF se caracterizan en 2017 por mantener niveles de coste de la financiación superiores al de sus análogas continuistas (1,6% vs 1,1%). Este nivel del 1,6% disminuye claramente con su condición de ENF en 2019, siendo de tan sólo el 1%.
- Las ENF que se transforman en EF también experimentan una disminución del coste de su deuda, llegando al 0,7% en 2019. El coste de estas empresas es el menor de todas las categorías analizadas.

Tabla 23. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado

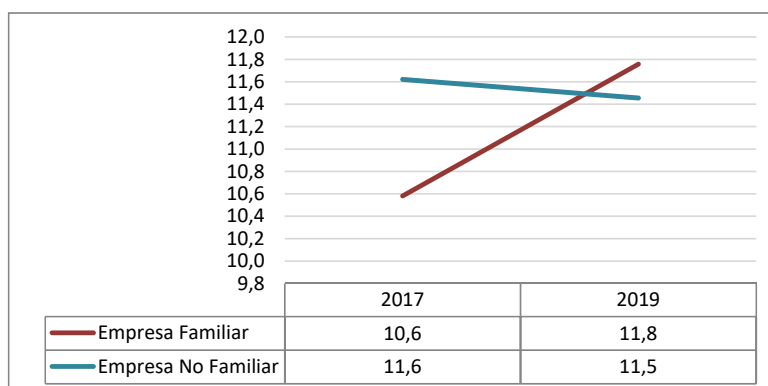
	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	1,1	1,0
EF micro	1,3	1,2
Empresas no familiares		
ENF pyme G	0,9	0,8
ENF micro	1,1	1,0
Desaparecen		
desaparece EF	1,4	
desaparece ENF	1,1	
Creación		
nueva EF		1,1
nueva ENF		1,0
Cambios propiedad		
EF a ENF	1,6	1,0
ENF a EF	0,9	0,7

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • El coste medio de la deuda es superior en la EF de mayor tamaño (1,1% frente a 0,9% ENF) cayendo solamente 0,1 puntos en 2019 • Las EF micro se ven más perjudicadas asumiendo mayor coste financiero que su homóloga no familiar, la diferencia es de 0,2 puntos porcentuales • Las EF que se transforman a ENF muestran una caída importante del coste medio de la deuda (de 1,6% a 1%) • Las EF que desaparecen durante el periodo tienen los costes medios de deuda más altos (1,4%) que las ENF (1,1%) • Las EF y ENF de nueva creación tienen costes medio de la deuda similares
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En general, las EF soportan unos mayores costes financieros que puede llevar a su desaparición ✓ El mayor tamaño permite acceder a una financiación de menor coste

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 2017, la capacidad de devolución de la ENF (11,6%) está un punto por encima de la sostenida por la EF (10,6%). Estas diferencias pueden ser debidas a la mayor capitalización de la ENF mostrada en el ratio de autonomía financiera en el año 2017. Sin embargo, la tendencia se ha invertido en el año 2019, ya que la capacidad de devolución de deuda ha mejorado sustancialmente para la EF (11,8%) y empeorado levemente para la ENF (11,5%). Esto supone que en 2019 la EF mantenga una mayor capacidad para hacer frente al pago de sus deudas que la ENF al estar más capitalizada gracias a la reinversión de los beneficios.

Ilustración 14. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF



En la Tabla 24 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019, en lo referente a la capacidad de devolución de deuda:

- Tanto las EF como las ENF muestran una mejora de su capacidad de devolución de deuda durante el periodo 2017-19. Esto puede venir motivado por el incremento de la eficiencia o por la disminución del endeudamiento, o por ambos factores. En este sentido, la disminución del endeudamiento es un factor importante de cara a disminuir el riesgo financiero. Las EF muestran una clara mejoría de la capacidad de devolución de deuda tanto para el caso de las pymes + grandes (10,6%, 2017 – 11,8%, 2019) como en el caso de las micro (7,7%, 2017 – 8,9%, 2019). Sin embargo, no sucede lo mismo en el caso de las ENF.
- Partiendo de una menor capacidad de deuda de las EF en 2017 con independencia del tamaño, se observa que se invierte la tendencia para 2019 en el caso de las pymes + grandes. Así, en 2019 las EF pyme + grandes (11,8%) presentan mejor capacidad de devolución de deuda que las ENF (11,5%). Sin embargo, las microempresas familiares (8,9%) muestran un ratio más bajo que sus homólogas no familiares (9,4%) en dicho ejercicio.
- Las EF que desaparecen en 2017 tienen menores niveles de capacidad de devolución de la deuda que las ENF (EF: 5,8% vs ENF: 6,6%).
- En cuanto a la creación de empresas, destaca el elevado nivel de capacidad de devolución de la deuda de las EF, llegando a ser éste incluso superior al de las ENF (EF: 10,8% vs ENF: 10,4%). De hecho, son valores superiores a los de las microempresas, lo que es un buen indicador de la salud financiera con la que comienzan.
- La transformación de ENF a EF se caracteriza por una reducción del valor de su capacidad de deuda de 2017 a 2019 en ambos casos. No obstante, las ENF que pasan a ser EF siempre muestran una mayor capacidad de devolución de deuda que al contrario en los dos ejercicios. Así, las ENF que pasan a ser EF en 2017 muestran un valor del 13,2% en 2017 y del 9,8% en 2019.

Tabla 24. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado

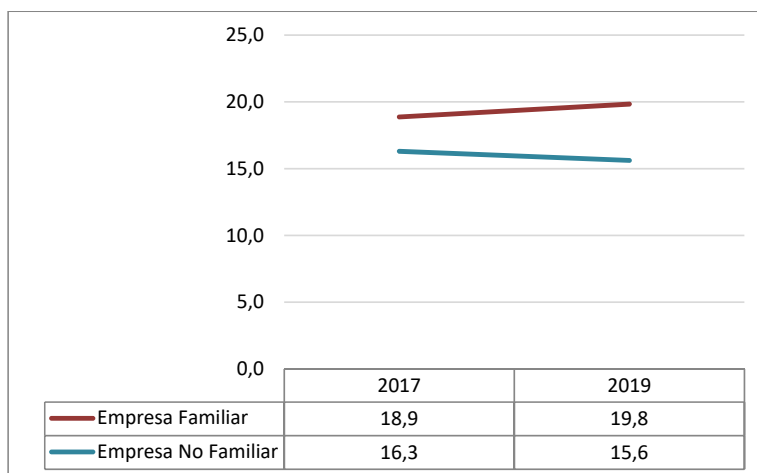
	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	10,6	11,8
EF micro	7,7	8,9
Empresas no familiares		
ENF pyme G	11,6	11,5
ENF micro	8,6	9,4
Desaparecen		
desaparece EF	5,8	
desaparece ENF	6,6	
Creación		
nueva EF		10,8

nueva ENF		10,4
Cambios propiedad		
EF a ENF	10,1	8,7
ENF a EF	13,2	9,8

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • En 2019 las EF mantienen una mayor capacidad de devolución de la deuda (11,8%) que las ENF (11,5%) • Las micro EF presentan una menor capacidad de devolución de deuda que las micro ENF • Las ENF que se transforman a EF presentan el mayor nivel de capacidad de devolución de la deuda 13,2% • Las EF de nueva creación tienen una mayor capacidad de devolución de la deuda (10,8%) • La menor capacidad de devolución de deuda la presentan las EF que desaparecen (5,8%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La elevada capacidad de devolución de la deuda conlleva que algunas ENF se conviertan en EF ✓ Las empresas que desaparecen se caracterizan por bajos niveles de capacidad de devolución de la deuda, en particular en las EF ✓ Las EF de nueva creación tienen mayor capacidad de devolución de deudas que las ENF

5.2.6 Equilibrio Financiero

El ratio de equilibrio financiero se recoge en la Ilustración 15. 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 EF se observa un equilibrio financiero que aumenta tenuemente entre el año 2017 y 2019, pasando de un valor del 18,9% al 19,8%, que indica que el fondo de maniobra es positivo y representa cerca del 19% de la estructura económica de las empresas familiares. Por su parte, las empresas no familiares muestran una tendencia a la baja en su equilibrio financiero que toma un valor del 16,3% en 2017 y disminuye a 15,6% en 2019. 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 15. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF

En la Tabla 25 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019 en lo referente al ratio de equilibrio financiero.

- Las EF micro tienen claramente un ratio de capital circulante (21,6%) superior a las EF de mayor tamaño (19,8%) y a sus homólogas no familiares (13,9%). Evidenciando las EF micro un incremento importante de su equilibrio financiero durante el periodo analizado (2017:18,7%, 2019:21,6%).
- Mientras que las ENF de mayor tamaño muestran un deterioro de su situación de equilibrio financiero, las ENF micro mantienen los niveles iniciales (13,0%) durante el periodo.
- Las EF que desaparecen se caracterizan por un equilibrio financiero positivo, pero claramente menor a sus homólogas continuistas (13,1% vs 18,9%). Esta diferencia también la encontramos para el grupo de ENF, siendo incluso inferior el nivel del ratio en el grupo de ENF desaparecidas (11,6%).
- Las EF nuevas nacen con una posición de equilibrio financiero más holgada que las ENF (15,3% vs 11,9%). Este nivel, aunque es inferior a las EF continuistas, muestra un punto de partida más favorable para las EF.
- Las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF ven mejorado su equilibrio financiero de forma relevante alcanzando el nivel más elevado de las categorías consideradas en 2019 (23,7%).
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven mejorado el ratio de equilibrio financiero de manera interesante entre 2017 y 2019, pasando del 18,4% en 2017 al 20,3%.

Tabla 25. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado

	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	18,9	19,8
EF micro	18,7	21,6
Empresas no familiares		
ENF pyme G	16,3	15,6
ENF micro	13,0	13,9
Desaparecen		
desaparece EF	13,1	
desaparece ENF	11,6	
Creación		
nueva EF		15,3
nueva ENF		11,9
Cambios propiedad		
EF a ENF	19,4	23,7
ENF a EF	18,4	20,3

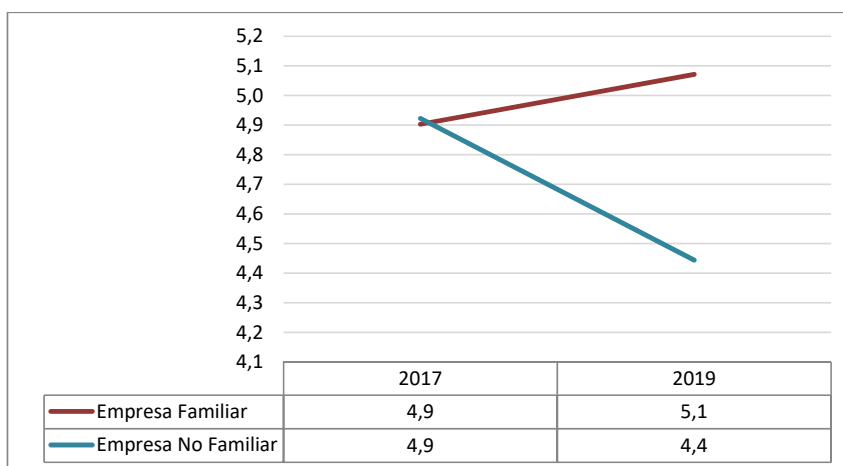
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> Las EF (19,8%) presentan un mejor equilibrio financiero que las ENF (15,6%) Las cifras más bajas las presentan: <ul style="list-style-type: none"> Dentro de las ENF aquellas que desaparecen (11,6%) Dentro de las EF también son las desaparecidas (13,1%) pero con mejor nivel que las ENF Las EF micro sorprenden por su elevado equilibrio financiero tanto al compararlas con las EF de mayor tamaño como con su homóloga no familiar Las EF de nueva creación presentan un mejor equilibrio financiero (15,3%) que las nuevas ENF (11,9%) Los cambios de propiedad en ambos sentidos conllevan mejoras en la posición de equilibrio financiero de las empresas
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, evidenciando mejores decisiones de financiación teniendo en cuenta las características de las inversiones en términos de liquidez ✓ Las cifras más bajas se corresponden con las empresas que desaparecen, por consiguiente, niveles ajustados de este ratio prevén problemas financieros que pueden llevar al cierre del negocio. La sensibilidad a este ratio es superior en las EF puesto que las que desaparecen tienen un mayor nivel de equilibrio financiero que las ENF que fracasan ✓ El proceso de creación de EF es más conservador en términos de equilibrio financiero que el mostrado por las ENF. La EF nace con más estabilidad que la ENF, planteando equilibrios más holgados desde el inicio

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 (2017: 4,9%; 2019: 5,1%) con la tendencia contraria en el caso de las empresas no familiares (2017: 4,9%; 2019: 4,4%). Estos resultados reflejan que en 2019 la mejor rentabilidad económica de las empresas familiares regionales conlleva una ventaja relevante por la mayor productividad que se obtiene de los activos tanto a largo como a corto plazo.

Ilustración 16. Rentabilidad económica (%) EF y ENF



En cuanto a la rentabilidad económica, en la Tabla 26 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019.

- Se observa una mejoría de su rentabilidad económica de 2017 a 2019, en el caso de las EF (pymes + grandes) pasando de un valor del 4,9% al 5,1%. Lo que indica la existencia de un nuevo ciclo de crecimiento previo a la pandemia en el que se recupera parte de la rentabilidad económica perdida durante la crisis financiera por las empresas familiares. Por su parte, las empresas no familiares muestran el comportamiento contrario al ver reducido el valor de la rentabilidad económica en el caso de las pymes + grandes del 4,9% en 2017 al 4,4% en 2019.
- En el caso de las micro EF la tendencia de la rentabilidad económica también es alcista con un leve incremento al pasar del 3,2% al 3,3% en el periodo 2017-19. Las micro ENF también muestran un aumento del valor de la rentabilidad económica en el mismo periodo. Aunque

su rentabilidad económica es inferior a las micro EF en más de un punto porcentual en ambos ejercicios.

- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF (3,0%) muestran una mejor rentabilidad económica que las ENF (2,1%). Esto significa que las ENF que desaparecen en 2017 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 (5,1%) que las ENF (2,5%). En otras palabras, las empresas familiares nuevas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus activos que las nuevas no familiares.
- 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 2017 a 2019, al pasar de un valor del 3,5% al 3,6%.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven mejorar su rentabilidad al pasar de un valor del 3,9% en 2017 al 4,3% en 2019.

Tabla 26. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado

	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	4,9	5,1
EF micro	3,2	3,3
Empresas no familiares		
ENF pyme G	4,9	4,4
ENF micro	2,0	2,2
Desaparecen		
desaparece EF	3,0	
desaparece ENF	2,1	
Creación		
nueva EF		5,1
nueva ENF		2,5
Cambios propiedad		
EF a ENF	3,5	3,6
ENF a EF	3,9	4,3

EL DATO

- La rentabilidad económica de las EF (5,1%) está por encima de las ENF (4,4%)
- La tendencia de la rentabilidad económica en el periodo 2017-19 es positiva para las EF y negativa para las ENF de mayor tamaño
- La rentabilidad económica más alta la presentan las EF en 2019, así como las EF de nueva creación, ambas con el 5,1%
- La rentabilidad económica más baja la presentan las micro ENF (2,0%) en 2017.

Diagnóstico

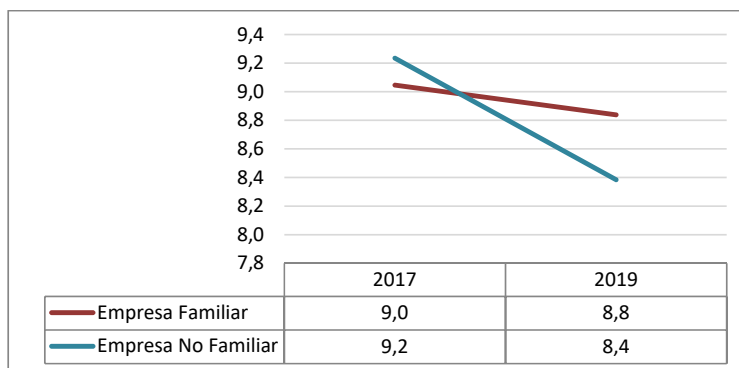
- ✓ La EF es capaz de obtener un mayor rendimiento de su capacidad productiva
- ✓ Las EF de nueva creación son más eficientes al aprovechar sus activos
- ✓ La falta de rentabilidad económica es un claro motivo de desaparición de las empresas, con más incidencia en las ENF

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 17, se observa que la rentabilidad financiera de las empresas familiares regionales está por debajo del valor de las empresas no familiares para 2017 pero por encima en 2019, lo que supone una ventaja por el mayor rendimiento que se consigue de los fondos propios frente a las empresas no familiares. Adicionalmente, se aprecia una tendencia de empeoramiento en la rentabilidad financiera de las empresas familiares de la Región de Murcia (2017: 9,0%; 2019: 8,8%) que queda por encima de la rentabilidad financiera de las empresas no familiares (2017: 9,2%; 2019: 8,4%) 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 2019.

Ilustración 17. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF



En la Tabla 27 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019, en relación con la rentabilidad financiera.

- Tanto las pymes + grandes EF como las ENF manifiestan una pérdida de rentabilidad financiera de 2017 a 2019. No obstante, se produce una mayor pérdida en la rentabilidad financiera de las ENF que pasan de 9,2% en 2017 al 8,4 en 2019.

- De igual forma, tanto las micro EF como las micro ENF sufren una caída de su rentabilidad financiera en el periodo 2017-19. Sin embargo, las micro EF mantienen una sustancial mayor rentabilidad financiera que sus homólogas ENF en 2019 (micro EF: 5,7% vs micro ENF: 3,5%).
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF (7,1%) muestran una mejor rentabilidad financiera que las ENF (4,8%). Esto significa que las EF que desaparecen en 2017 eran más rentables que sus equivalentes no familiares.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación en 2019 presentan una mucho mayor rentabilidad financiera las EF (15,4%) que las ENF (7,7%).
- 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 2017 a 2019, al pasar de un valor del 5,1% al 6,7%.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven mejorada su rentabilidad financiera, en una menor proporción que las EF que pasan a ENF, al aumentar de un valor del 9% en 2017 al 10,1% en 2019.
 - Cuando hay cambios de propiedad la rentabilidad financiera mejora cuando se pasa de ser ENF a EF hasta alcanzar el 10,1% en 2019.

Tabla 27. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado

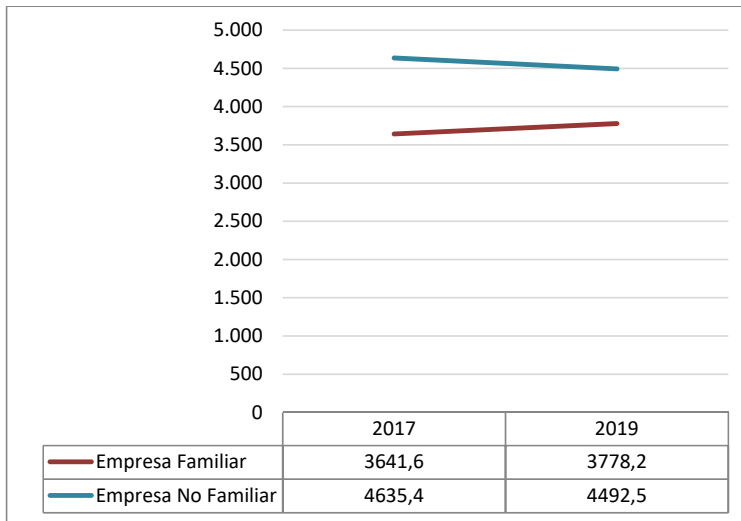
	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	9,0	8,8
EF micro	6,0	5,7
Empresas no familiares		
ENF pyme G	9,2	8,4
ENF micro	3,6	3,5
Desaparecen		
desaparece EF	7,1	
desaparece ENF	4,8	
Creación		
nueva EF		15,4
nueva ENF		7,7
Cambios propiedad		
EF a ENF	5,1	6,7
ENF a EF	9,0	10,1

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • El rendimiento sobre el capital propio invertido es sustancialmente mayor para las EF (8,8%) que para las ENF (5,7%) en 2019 • Se ha producido un leve empeoramiento (0,2 puntos) en la rentabilidad financiera de las EF de la Región de Murcia entre 2017 y 2019. • La mayor rentabilidad financiera se produce en las EF de nueva creación (15,4%) • La menor rentabilidad financiera la manifiestan las micro ENF con un 3,5% en 2019
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las EF obtienen un mayor rendimiento sobre los capitales propios invertidos en el negocio ✓ La rentabilidad financiera está estrechamente ligada a la dimensión <ul style="list-style-type: none"> ○ Las EF pymes + grandes obtienen una mayor rentabilidad que las micro EF ✓ Cuando hay cambios de propiedad la rentabilidad financiera mejora cuando se pasa de ser ENF a EF

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 18, las empresas familiares muestran un leve incremento de la productividad de los recursos humanos del ejercicio 2017 al 2019. 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 2019 frente al 3,7 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 18. Productividad por empleado (euros) EF y ENF

En cuanto a la productividad por empleado, en la Tabla 28 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2017 y 2019.

- Las pymes + grandes ENF muestran una clara mayor productividad de su personal que sus análogas EF tanto para 2017 como para 2019. El diferencial de productividad ronda el millón de euros de valor añadido bruto por empleado en 2017, reduciéndose en 2019.
- Las EF muestran una mejoría de la productividad del personal de 2017 a 2019, pasando de un valor de 3,6 mill € a 3,7 mill €, recuperándose parte de la productividad perdida en el ciclo económico anterior. Por su parte, las ENF manifiestan la tendencia contraria al ver reducirse su productividad de 2017 a 2019.
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las ENF (3,5 mill €) muestran una mejor productividad media por empleado que las EF. Esto significa que las EF que desaparecen en 2017 eran menos productivas que sus equivalentes no familiares.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan una mejor productividad por empleado las ENF (4,3 mill €) que las EF (3,3 mill €). En otras palabras, las empresas no familiares nuevas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus recursos humanos que las nuevas 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 2017 a 2019, al pasar de un valor del 3,8 mill € al 4,2 mill €.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven también mejorada la productividad de los empleados al pasar de un valor de 4,1 mill € en 2017 a 4,9 mill € en 2019.

Tabla 28. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado

	2017	2019
Empresas Familiares		
EF pyme G	3.641,6	3.778,2
EF micro	3.122,9	3.381,7
Empresas no familiares		
ENF pyme G	4.635,4	4.492,5
ENF micro	3.480,4	3.996,5
Desaparecen		
desaparece EF	3.190,9	
desaparece ENF	3.592,2	
Creación		
nueva EF		3.310,3
nueva ENF		4.302,5
Cambios propiedad		
EF a ENF	3.830,4	4.258,8
ENF a EF	4.111,6	4.925,4

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • Las EF presentan una menor productividad por empleado que las ENF en términos de VAB • Las EF pymes + grandes tienen una mayor productividad que las micro EF • 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 desaparecen
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 mayor cualificación de los trabajadores y la profesionalización de la gestión ✓ A mayor tamaño de la EF mayor productividad por empleado en términos de VAB

6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones

Con el fin de poder reflejar convenientemente las diferencias económico-financieras entre las empresas que no experimentan cambios de estado en propiedad, las que sí cambian respecto a la continuidad (desaparición-creación) o propiedad (familiar-no familiar), hemos elaborado una serie de perfiles económico-financieros. Los indicadores han sido homogeneizados tomando como base el valor promedio de las pymeG. 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 con forma societaria en la Región de Murcia:
 - representa el 87,4% del total
 - el 95,4% son S.L.
 - más presencia en Construcción y Servicios

- ✓ **Generación de riqueza:** Las empresas familiares representan:
 - 70% de empleo (201.100 empleados)
 - 62% VAB (7.984 millones €)
 - 66% de los gastos totales de personal
 - 62% de los impuestos totales de sociedad

- ✓ **Dimensión**
 - Existe gran similitud entre las *microempresas* familiares y no familiares en términos de valores medios de empleo (3,6 empleados) e ingresos (412.000 €)
 - Las *PymesG* familiares tienen menor dimensión que las no familiares
 - El promedio de empleados de las EF (34) es 2,6 veces inferior al de las ENF (90)
 - El promedio de ingresos de las EF (5,7 mill €) es 4 veces inferior al de las ENF (22,4 mill €)

- ✓ **Evolución de las pymeG** en el período 2017-2019:
 - Han disminuido un 5% el número de sociedades Pymes y Grandes, la disminución ha sido inferior en las familiares (-4,3%) que en las no familiares (-7,3%)
 - Las pymeG familiares han un 6,3% la generación total de VAB
 - Las pymeG no familiares han aumentado la generación total del VAB un 6,8%

✓ **Comportamiento económico financiero de las pymeG**

Atendiendo a la evolución experimentada en el período 2017-2019 (Ilustración 19) se deduce la sensible mejora general experimentada por la pymeG familiar que le lleva a un comportamiento económico-financiero más cercano al de la pymeG no familiar (Ilustración 20).

Las principales mejoras de las pymeG familiares son:

- Capacidad de devolución de la deuda (11,1%)
- Reducción 11,3% del endeudamiento a largo plazo
- Autonomía financiera (7,8%)

Ilustración 19. Perfil eco-financiero EF y ENF: evolución 2017-2019

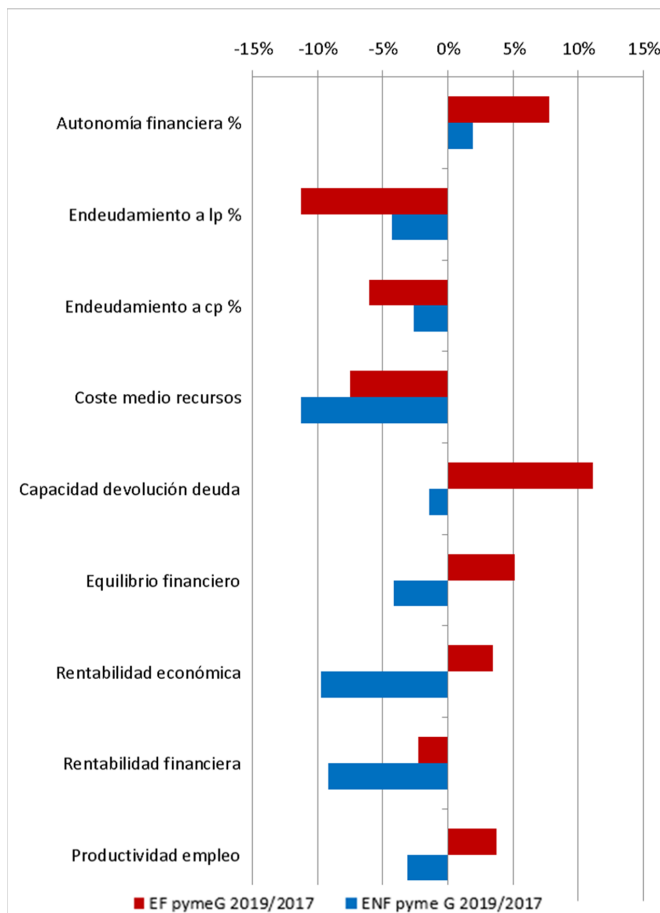
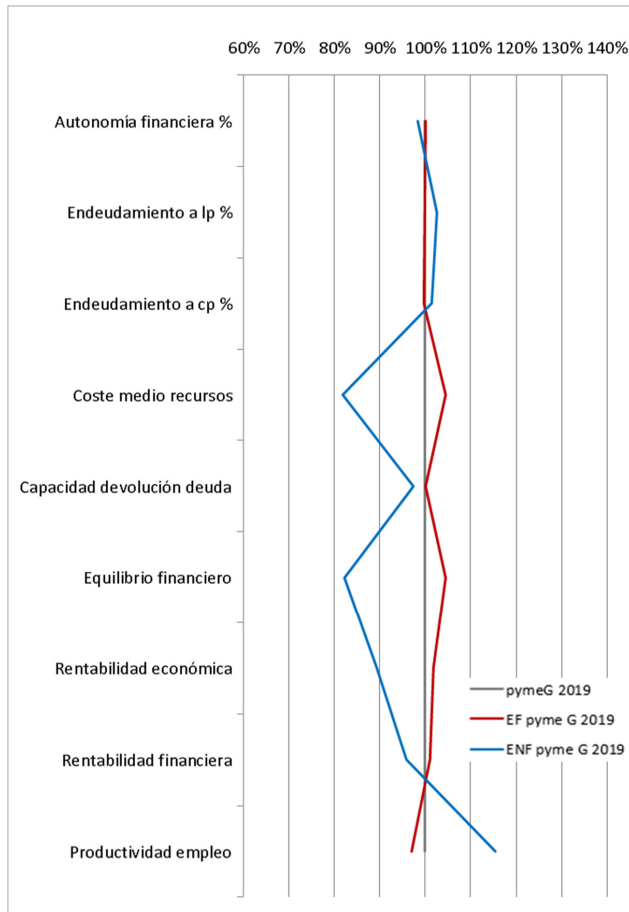


Ilustración 20. Perfil eco-financiero EF y ENF



El análisis de toda esta información nos lleva proponer (Tabla 29) el siguiente diagnóstico económico-financiero de las empresas familiares y no familiares:

Tabla 29. Diagnóstico perfil eco-financiero EF y ENF

Empresas Familiares mejor	Equilibrio financiero Rentabilidad económica
Empresas No Familiares mejor	Coste financiación Productividad empleo

Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF

- ✓ En el período analizado ha caído el número de pymeG (5%), disminuyendo el empleo total (1,1%) y los ingresos totales (2,8%), sin embargo, aumenta la generación de VAB (6,6%).
- ✓ A pesar del descenso del número de empresas, las pymeG familiares han aumentado tanto los ingresos totales (1,5%) como el VAB (6,3%); mientras que las pymeG no familiares han aumentado el empleo total (4,1%) y el VAB (6,8%).
- ✓ Las pymeG familiares muestran mayor capacidad de crecimiento una vez superada la crisis en lo que hubiera sido un ciclo expansivo truncado por la pandemia.
- ✓ La evolución general de los indicadores económico-financieros es positiva fundamentalmente en las pymeG familiares. Los cambios más relevantes en este grupo son:
 - Aumento de rentabilidad económica (3,4%) frente al descenso de no familiares (-9,7%).
 - Aumento de la capacidad de devolución de la deuda (12,5%), relacionado con una caída del endeudamiento a largo plazo (-11,3%).
 - Las pymeG familiares han mejorado el rendimiento de sus activos productivos y la de los recursos propios.
- ✓ Merced a estas mejoras, la situación financiera de la empresa familiar es muy similar a la de la empresa no familiar en términos de autonomía financiera y endeudamiento, tanto a largo como a corto.
- ✓ Pese al aumento de la productividad del empleo en la empresa familiar (4%) todavía presenta una situación inferior a la no familiar. Sigue siendo preciso mejoras en la profesionalización para ganar competitividad.
- ✓ Algo parecido ocurre con el coste medio de los recursos, aun habiendo mejorado por los tipos de interés extraordinariamente bajos, todavía existe un diferencial respecto a la empresa no familiar.

6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas

- ✓ Al igual que el período 2015-2017, la **tasa de desaparición** es menor en las PymesG familiares (17,6%) que en las no familiares (18,3%)
- ✓ En cuanto, a la creación, el 85,7% de las **nuevas empresas** son familiares y el 14,3% no familiares

Ilustración 21. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF

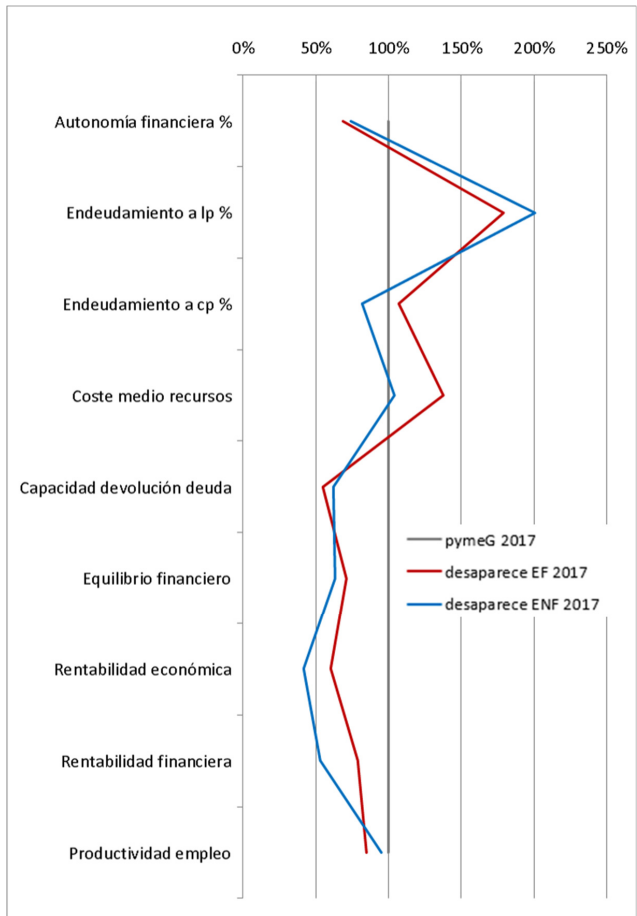


Tabla 30. Diagnóstico eco-financiero de la desaparición de EF y ENF

Factores comunes	(+) Endeudamiento largo plazo (-) Capacidad devolución deuda (-) Rentabilidad económica (-) Equilibrio financiero
Empresas Familiares desaparecen	(+) Coste financiación
Empresas No Familiares desaparecen	(-) Rentabilidad financiera

Ilustración 22. Perfil eco-financiero creación EF y ENF

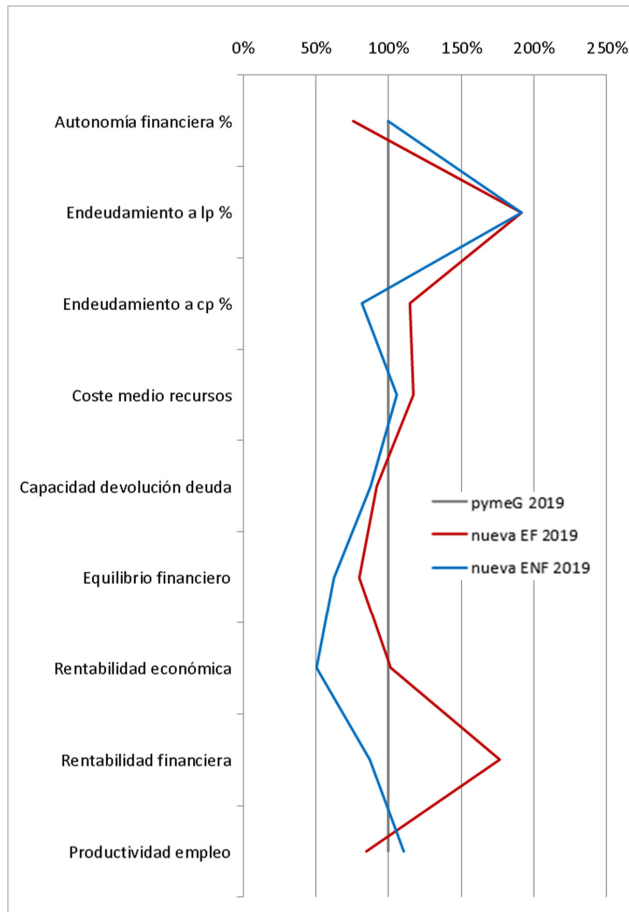


Tabla 31. Diagnóstico eco-financiero de creación de EF y ENF

Factores comunes	(+) Endeudamiento largo plazo
Empresas Familiares nuevas	(+) Rentabilidad financiera
Empresas No Familiares nuevas	(-) Rentabilidad económica

Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas

- ✓ Los elevados niveles de deuda a largo aparecen como el principal rasgo de las empresas desaparecidas.
- ✓ La menor rentabilidad económica parece demandar mayor cantidad de recursos ajenos que, finalmente, no pueden ser devueltos.
- ✓ En el caso de las EF, además parece tener importancia el mayor coste financiero.

Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas

- ✓ Las nuevas empresas se caracterizan fundamentalmente por su elevado endeudamiento a largo plazo, no obstante, el coste financiero es similar al de las empresas ya existentes.
- ✓ Las EF nuevas presentan una rentabilidad financiera significativamente superior. El emprendedor familiar obtiene un mayor rendimiento del capital invertido.
- ✓ Las ENF nuevas parten con una rentabilidad económica claramente inferior.

6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes

Al igual que las pymeG, las microempresas familiares han experimentado una sensible mejora en el período 2017-2019 (Ilustración 24) destacando:

- Capacidad de devolución de la deuda (16,1%)
- Equilibrio financiero (15,4%)
- Autonomía financiera (14,2%)
- Reducción endeudamiento a largo (10,6%) y a corto (10,1%) con la consiguiente reducción del coste financiero (10%)

Ilustración 23. Evolución micros EF y ENF

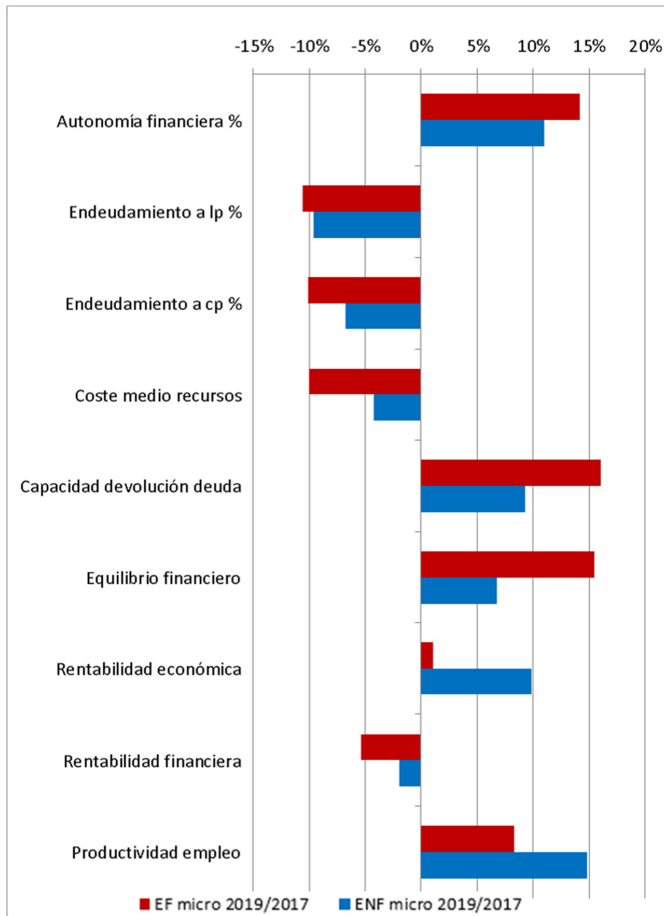


Ilustración 24. Perfil eco-financiero micros EF y ENF

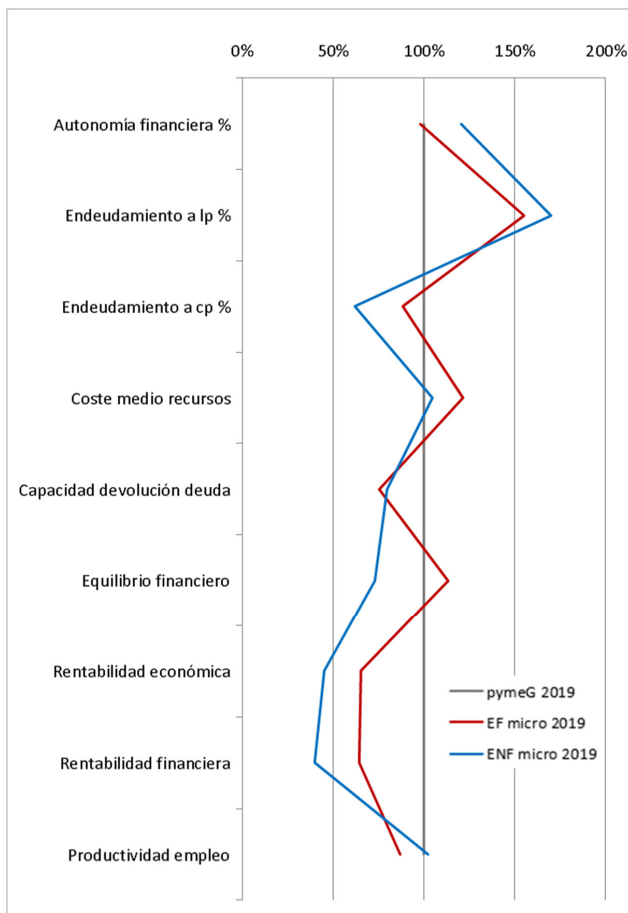


Tabla 32. Diagnóstico eco-financiero de las micro EF y ENF

Factores comunes	(+) Endeudamiento largo (-) Rentabilidad financiera (-) Rentabilidad económica
Micro Empresas Familiares	(+) Coste financiero
Micro Empresas No Familiares	(-) Equilibrio financiero (-) Endeudamiento corto (+) Autonomía financiera

Conclusiones y Recomendaciones 4: micro frente a pymeG

- ✓ Apenas existen diferencias de dimensión entre las microempresas familiares y no familiares.
- ✓ En cuanto al comportamiento eco-financiero, la evolución ha sido positiva entre 2017-2019, especialmente para las familiares, habiendo mejorado la capacidad devolución de la deuda y el equilibrio financiero.
- ✓ En comparación con las pymeG, las microempresas presentan un mayor endeudamiento y una menor rentabilidad.
- ✓ El perfil eco-financiero de la microempresa familiar es, en general, mejor que de la no familiar, por cuanto presenta un mayor equilibrio financiero y una mayor rentabilidad.
- ✓ La microempresa familiar soporta un mayor coste financiero que la microempresa no familiar y, en general, que las pymeG.

6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar

Ilustración 25. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar

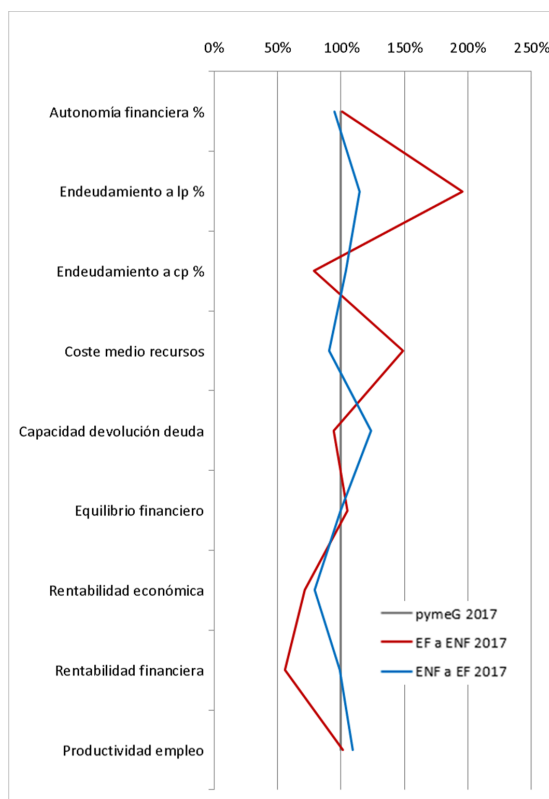


Tabla 33. Diagnóstico eco-financiero de EF y ENF que cambian de propiedad

Empresas Familiares a ENF	(+) Endeudamiento largo (+) Coste recursos (-) Rentabilidad financiera
Empresas No Familiares a EF	(+) Capacidad devolución deuda

Conclusiones y Recomendaciones 5: Cambios en la propiedad

- ✓ Es más frecuente que una empresa no familiar pase a ser familiar (3,5%) que una empresa familiar pase a ser no familiar (0,9%)
- ✓ La ENF que pasan a EF presentan una mejor situación económica-financiera más similar las pymeG que no cambian.
- ✓ Por tanto, a diferencia de 2015-2017, no parece existir razones de empeoramiento económico-financiero para a una mayor implicación de la propiedad en la gestión y/o concentración de la propiedad que les convierte en EF.
- ✓ Las EF que pasan a ENF se caracterizan por un mayor endeudamiento a largo plazo, un mayor coste financiero y una menor rentabilidad financiera.
- ✓ 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



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT

