

Documentos Cátedra

Informe de la Pyme familiar 2021

IMPACTO DE LA CRISIS COVID-19 SOBRE
LA PYME FAMILIAR EN LA REGIÓN DE MURCIA



**Cátedra de
Competitividad**

Economistas Región de Murcia



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



Equipo de trabajo:

Ángel Luís Meroño Cerdán (Dirección)
Antonio Duréndez Gómez-Guillamón (Dirección)

Domingo García Pérez de Lema
Antonio Calvo-Flores Segura
Carlos Martínez-Abarca Pastor
Francisco Molina Castillo
Carolina López Nicolás

Por el Servicio de Estudios Económicos del Colegio de Economistas
de la Región de Murcia ha colaborado Patricio Rosas Martínez

Informe de la Pyme familiar 2021

IMPACTO DE LA CRISIS COVID-19 SOBRE
LA PYME FAMILIAR EN LA REGIÓN DE MURCIA

Contenido

Prólogo.....	3
1. Introducción y objetivos	5
2. Características Generales.....	5
2.1. Empresa Familiar	5
2.2. Tamaño.....	6
2.3. Sector	7
2.4. Antigüedad	8
2.5. Gerente.....	9
3. Impacto Económico	10
3.1. Empleo.....	10
3.2. Ventas.....	12
3.3. Comercio electrónico.....	13
3.4. Indicadores económico-financieros	14
3.5. Financiación	16
4. Impacto Organizativo.....	17
4.1. Teletrabajo	17
4.2. Actividades.....	18
4.3. Innovación	19
4.4. Indicadores de Rendimiento	20
5. Resumen Ejecutivo.....	21
Anexo. Metodología de investigación	23

Lista de Gráficos

Gráfico 1. Presencia de empresa familiar España y Región de Murcia.....	6
Gráfico 2. Presencia de Empresa Familiar por tamaños en la Región de Murcia.....	6
Gráfico 3. Presencia de Empresa Familiar por tamaños España.....	7
Gráfico 4. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en la Región de Murcia	7
Gráfico 5. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en España.....	8
Gráfico 6. Antigüedad	8
Gráfico 7. Sexo del gerente por tipo de empresa	9
Gráfico 8. Edad del gerente por sexo Región de Murcia.....	9
Gráfico 9. Formación universitaria del gerente por sexo Región de Murcia	10
Gráfico 10. Evolución del empleo 2019-2020	11
Gráfico 11. Expectativas empleo 2021	11
Gráfico 12. Empresas y plantillas afectadas por ERTE/ERE	12
Gráfico 13. Evolución ventas 2019-2020	12
Gráfico 14. Expectativas segundo cuatrimestre 2021	13
Gráfico 15. Empresas que venden online	13
Gráfico 16. Expectativas de ventas online para 2021	14
Gráfico 17. Empresas afectadas por Covid-19 en la Región de Murcia	14
Gráfico 18. Nivel de impacto por Covid-19 (1=muy negativo, 10=muy positivo) en la Región de Murcia	15
Gráfico 19. Empresas afectadas por Covid-19 en España.....	15
Gráfico 20. Nivel de impacto por Covid-19 (1=muy negativo, 10=muy positivo) en España	16
Gráfico 21. Evolución de las condiciones financieras durante 2020 en la Región de Murcia (1=muy desfavorable a 5= muy favorable).....	16
Gráfico 22. Evolución de las condiciones financieras durante 2020 en España (1=muy desfavorable a 5= muy favorable)	17
Gráfico 23. Teletrabajo	17
Gráfico 24. Actividades con clientes y proveedores (grado de acuerdo 1-5)	18
Gráfico 25. Actividades operativas (grado de acuerdo 1-5)	18
Gráfico 26. Actividades estratégicas (grado de acuerdo 1-5)	19
Gráfico 27. Empresas innovadoras durante 2020.....	19
Gráfico 28. Nivel de importancia (1-5) por tipos de innovación	20
Gráfico 29. Rendimiento empresas Región de Murcia (situación respecto a competidores 1=peor a 5=mejor).....	20
Gráfico 30. Estructura de la muestra y error muestral	23

Prólogo

Los efectos de la pandemia originada por la COVID-19 han supuesto un shock extraordinariamente importante para la economía y las empresas provocando una fuerte disminución de la oferta de una gran cantidad de bienes y servicios. En particular, las pequeñas y medianas (pymes) empresas familiares soportan en la coyuntura actual un fuerte impacto en su actividad. Esto condiciona y afecta de manera decisiva a su contribución a la generación de riqueza y al mantenimiento del empleo y, por tanto, a nuestro estado de bienestar. Por ello, el presente informe analiza el grado en que la actividad de las pymes familiares se ha visto afectada por la pandemia.

Es especialmente relevante evaluar el impacto de la pandemia en las pymes familiares ya que representan el grueso de nuestro tejido productivo. En particular, en el ámbito de la Región de Murcia donde representan el 87% de las sociedades mercantiles, generando el 70% del empleo y el 62% del valor añadido bruto. Con la elaboración del informe se cubre una urgente necesidad de valorar el impacto de la COVID-19 en las pymes familiares, con el fin de poder valorar la situación actual de la actividad, así como las expectativas de crecimiento. Todo ello, se ha medido a través de diferentes indicadores económico-financieros y organizativos que evalúan el comportamiento diferencial ante la pandemia de las pymes familiares frente a las no familiares a nivel

regional. Del mismo, también se realiza un análisis comparativo del comportamiento de las pymes familiares regionales con el comportamiento medio de las pymes familiares en el conjunto del país.

Los resultados del informe Impacto de la crisis COVID-19 sobre la Pyme Familiar en la Región de Murcia se convierten en una herramienta fundamental de diagnóstico que debe servir, tanto en la toma de decisiones de los responsables de las pymes familiares regionales, como para los responsables de las políticas públicas de fomento y apoyo a la empresa familiar.

Por último, cabe señalar que el estudio surge de una iniciativa de colaboración entre la Cátedra de Competitividad del Colegio de Economistas de la Región de Murcia y la Cátedra de Empresa Familiar, que promueve la Asociación Murciana de la Empresa Familiar, y que permite aunando esfuerzos conseguir un trabajo más ambicioso y relevante al trabajar equipos de investigación universitarios multidisciplinares. Siendo ambas cátedras interuniversitarias fruto de la estrecha colaboración de la Universidad de Murcia y la Universidad Politécnica de Cartagena con el tejido empresarial y profesional de la Región de Murcia y, por tanto, un claro ejemplo de transferencia universidad-empresa.

Ramón Madrid Nicolás

Decano Colegio Economistas de la región de Murcia

José María Tortosa

Presidente Asociación Murciana de Empresa Familiar



1. Introducción y objetivos

La pandemia originada por el virus COVID-19 ha generado un shock económico en todo el mundo afectando de forma directa a las empresas. Son muchos los organismos (FMI, OCDE, Banco Mundial) que han puesto de manifiesto el impacto global que ha tenido esta crisis. A nivel europeo, la Comisión Europea ha coordinado una respuesta común para todos los países pertenecientes a la Unión Europea promoviendo medidas como los fondos NextGeneration EU.

Desde el punto de vista macroeconómico, el Banco de España (2020) ha señalado como la pandemia ha ocasionado la mayor contracción intertrimestral del PIB de la economía de los últimos años (2020-T1; -5,2%). Resaltando el especial impacto que ha tenido la crisis en la destrucción de empleo y la utilización masiva de los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTEs). De igual modo, destaca el aumento persistente de la deuda y el déficit público.

La crisis producida por la pandemia ha tenido un importante efecto en el sector empresarial del que tampoco han podido escapar las empresas familiares de la Región de Murcia. Por ello, el Informe sobre la Pyme familiar en la Región de Murcia 2021 valora el impacto económico y organizativo de la crisis socioeconómica generada por la COVID-19 en las empresas familiares de la Región de Murcia, estableciendo un análisis comparativo respecto a las empresas no familiares tanto a nivel regional como nacional. Esto permite conocer los efectos de la COVID-19 sobre las pymes familiares de la Región de Murcia y, por tanto, evaluar su capacidad de resiliencia frente a shocks imprevistos.

El informe incluye un análisis sobre la evolución y expectativas de crecimiento de empleo y ventas, así como de diferentes indicadores económico-financieros y organizativos. Los resultados pretenden ser de utilidad a los responsables de las empresas familiares y a los distintos agentes económicos y sociales para la toma de decisiones y la planificación de las estrategias a seguir, tanto para la gestión de la empresa, como de cara al establecimiento de políticas públicas.

El presente informe se enmarca en una colaboración entre la Cátedra de Competitividad del Colegio de Economistas de la Región de Murcia y la Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum. Dado que en junio se presentó el informe de la Pyme 2021 elaborado por la Cátedra de

Competitividad, con este estudio se pretende profundizar en las características propias de la Empresa Familiar y dar continuidad al monográfico “Crisis Covid-19: impacto y respuesta empresarial” incluido en el número 20 del Barómetro de la Empresa Familiar de la Región de Murcia (Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum UM-UPCT, 2020).

2. Características Generales

El trabajo de campo se realizó durante los meses de febrero a abril de 2021, recogiendo información de pymes entre 6 y 249 empleados. La muestra finalmente obtenida fue de 960 pymes españolas y 307 Pymes de la Región de Murcia. El error muestral global es de 3,2 puntos con un nivel de confianza del 95% para la muestra nacional, y un error muestral de 5,5 puntos para la muestra de la Región de Murcia. Más información en

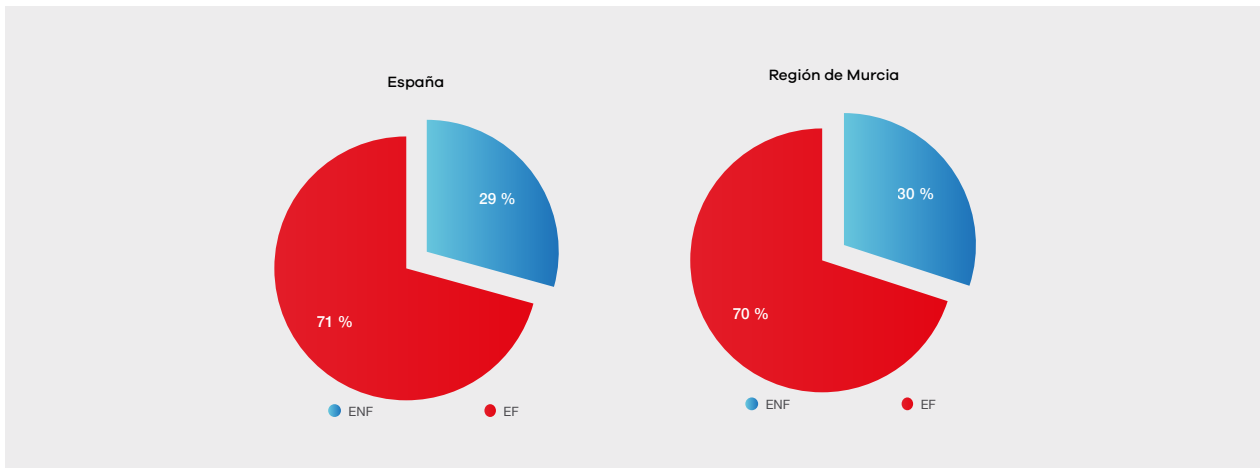
A continuación, se ofrece una caracterización de las empresas participantes en este estudio en términos de propiedad, tamaño, sector, antigüedad y gerencia.

2.1. Empresa Familiar

Según se aprecia en el Gráfico 1, la presencia de la pyme familiar representa una amplia mayoría del tejido productivo conformado por las pymes tanto del conjunto de España como de Murcia; manteniendo prácticamente la misma proporción a nivel regional y nacional. El 71% del conjunto de pymes a nivel nacional y el 70% de las pymes de la Región de Murcia se consideran empresas familiares. Más información en Anexo: Metodología de Investigación.

No obstante, el porcentaje real de empresas familiares es superior puesto que se deja fuera del análisis las pymes de menos de 6 empleados. Otros trabajos realizados por la Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum así lo ponen de manifiesto. En particular, el trabajo de La Empresa Familiar en la Región de Murcia: evolución 2017-2019 (Meroño, Duréndez y Madrid, 2021), sigue el criterio del Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar que se basa en considerar como empresa familiar las que cumplen las condiciones de estructura de propiedad (mayoría en el capital) y participación de los miembros de la familia en la gestión.

Gráfico 1. Presencia de empresa familiar España y Región de Murcia



2.2. Tamaño

El Gráfico 2 y el Gráfico 3 recogen la distribución por tamaño de las pymes familiares: microempresas (de 6 a 9 empleados), pequeñas (de 10 a 49 empleados) y medianas (de 50 a 249 empleados). En la Región de Murcia la mayor presencia de empresas familiares se produce entre las micro y medianas, ambas con el 76%, frente a las pequeñas donde las empresas familiares representan el 65% del conjunto.

A nivel nacional, la proporción en cada agrupación cambia de forma moderada. Así, las empresas familiares están más representadas en el segmento de las micro (77%), seguidas de las pequeñas (69%) y, por último, de las medianas (64%). La presencia de empresas familiares en el conjunto de España disminuye conforme aumenta el tamaño de la empresa.

En cuanto al número de empleados, en 2020 las pymes familiares murcianas tienen un tamaño superior al promedio nacional, de media 27 empleados frente a 22. En las no familiares ocurre al contrario, 29 empleados en la Región de Murcia frente a 31 en España.

Gráfico 2. Presencia de Empresa Familiar por tamaños en la Región de Murcia

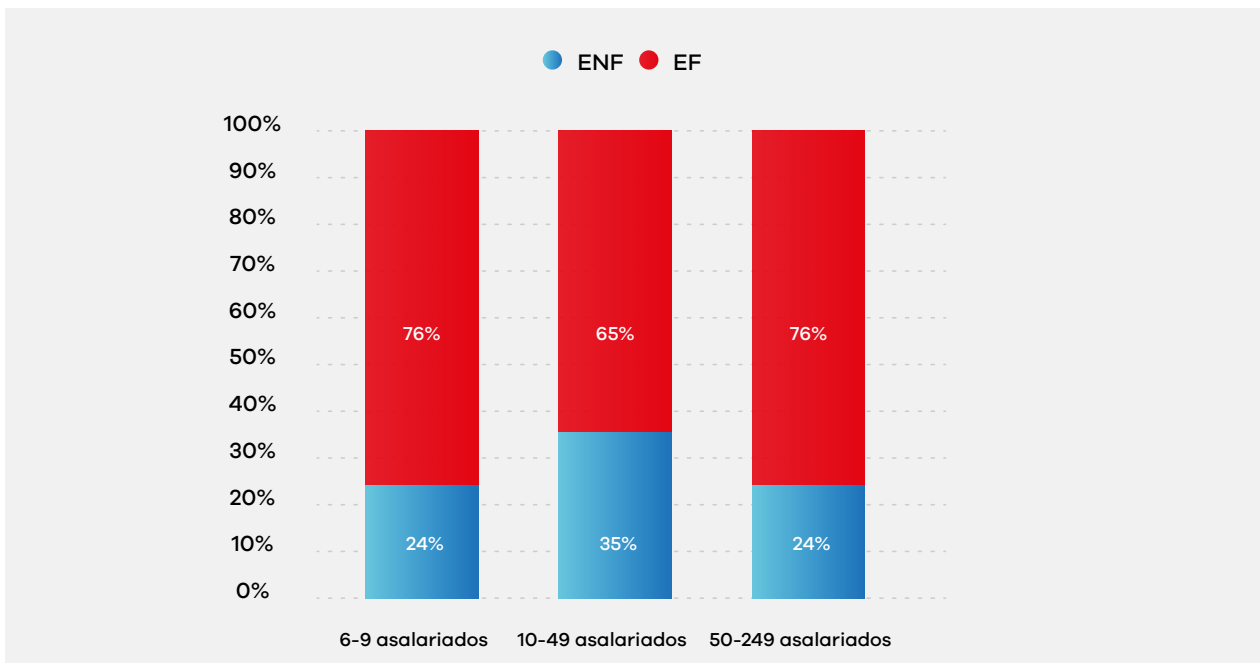
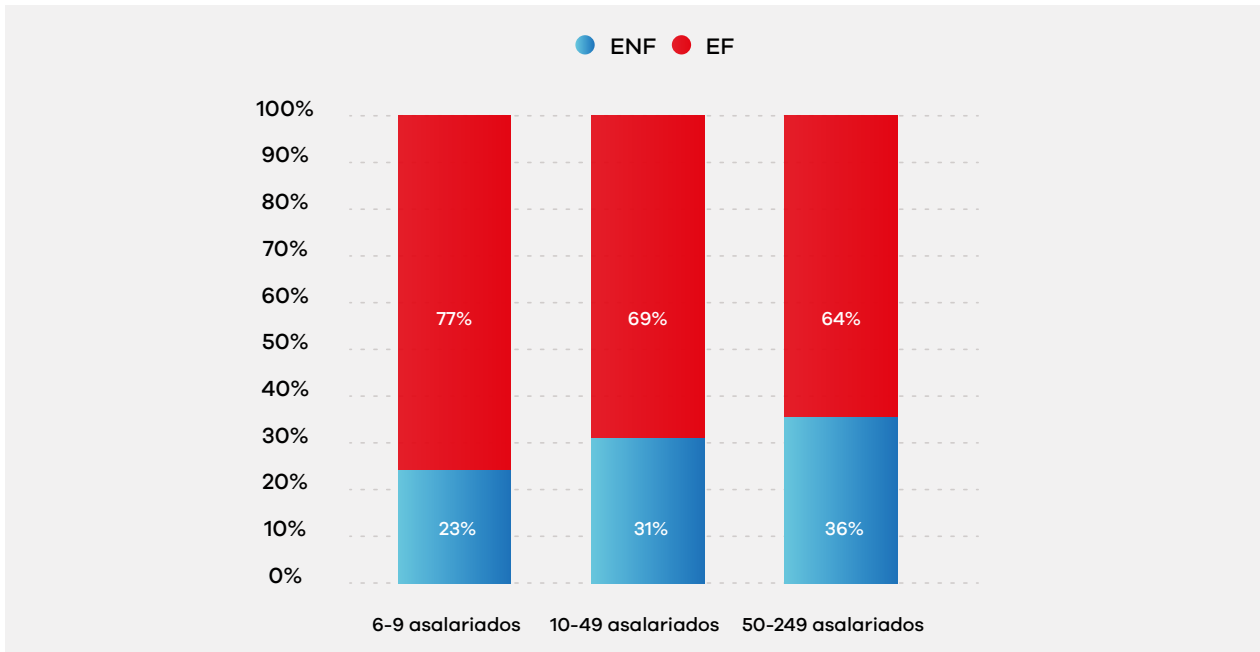


Gráfico 3. Presencia de Empresa Familiar por tamaños en España



2.3. Sector

En el Gráfico 4 se desglosa la presencia de las pymes familiares de la Región de Murcia atendiendo a su sector de actividad: comercio (76%), construcción (75%), industria (70%) y servicios (61%).

Por su parte, a nivel medio del conjunto de España (Gráfico 5), las pymes familiares tienen una mayor representación en el sector de la construcción (79%), el comercio

(78%), la industria (77%) y los servicios (58%). De forma que, en términos comparativos las pymes familiares de la Región de Murcia se clasifican por sectores de forma bastante similar al conjunto del país, con un mayor peso en los segmentos del comercio y la construcción y una menor importancia en los sectores industriales y de servicios.

Gráfico 4. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en la Región de Murcia

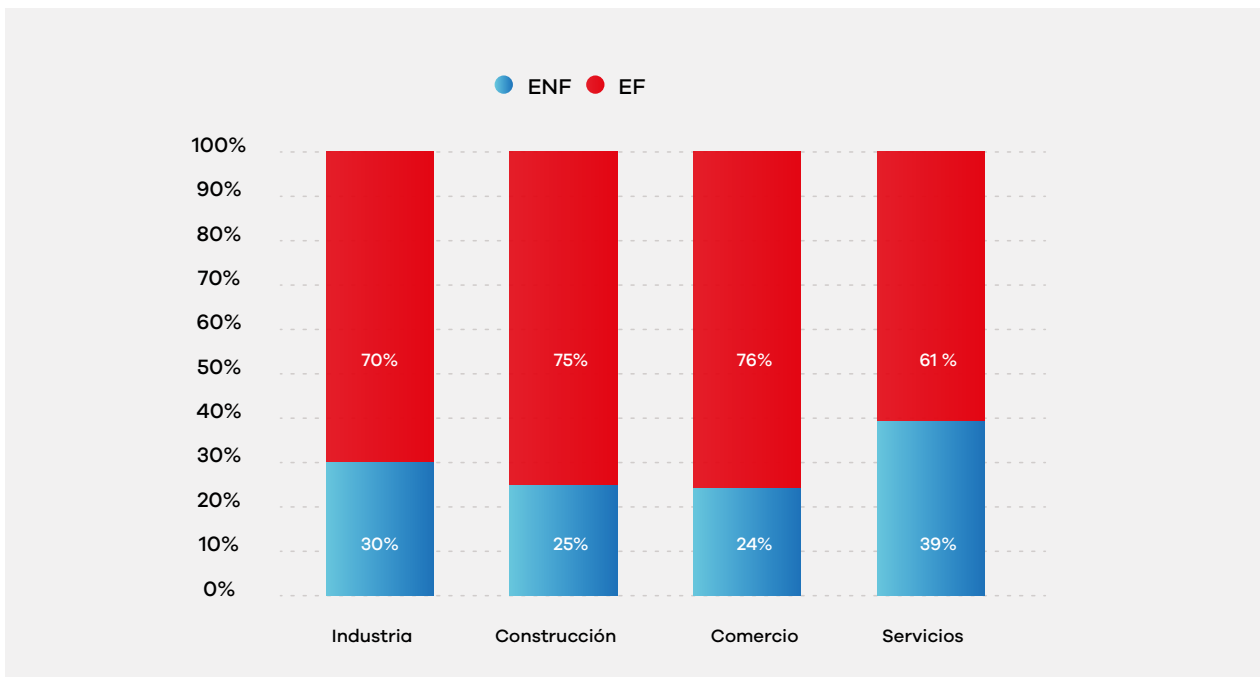
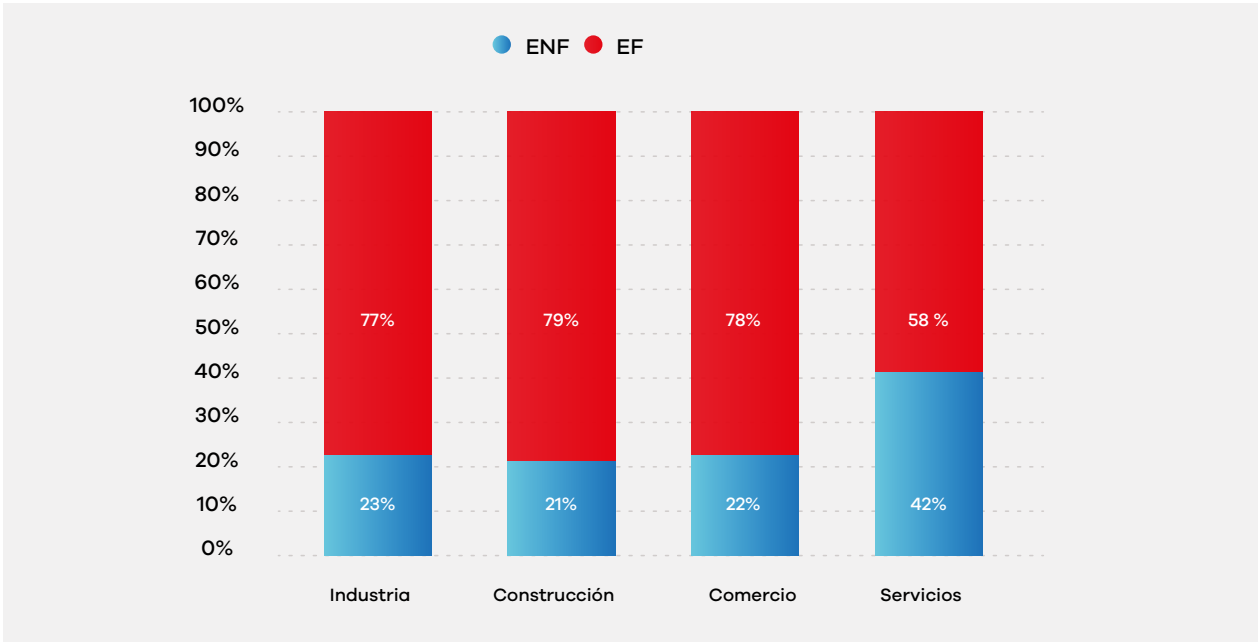


Gráfico 5. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en España

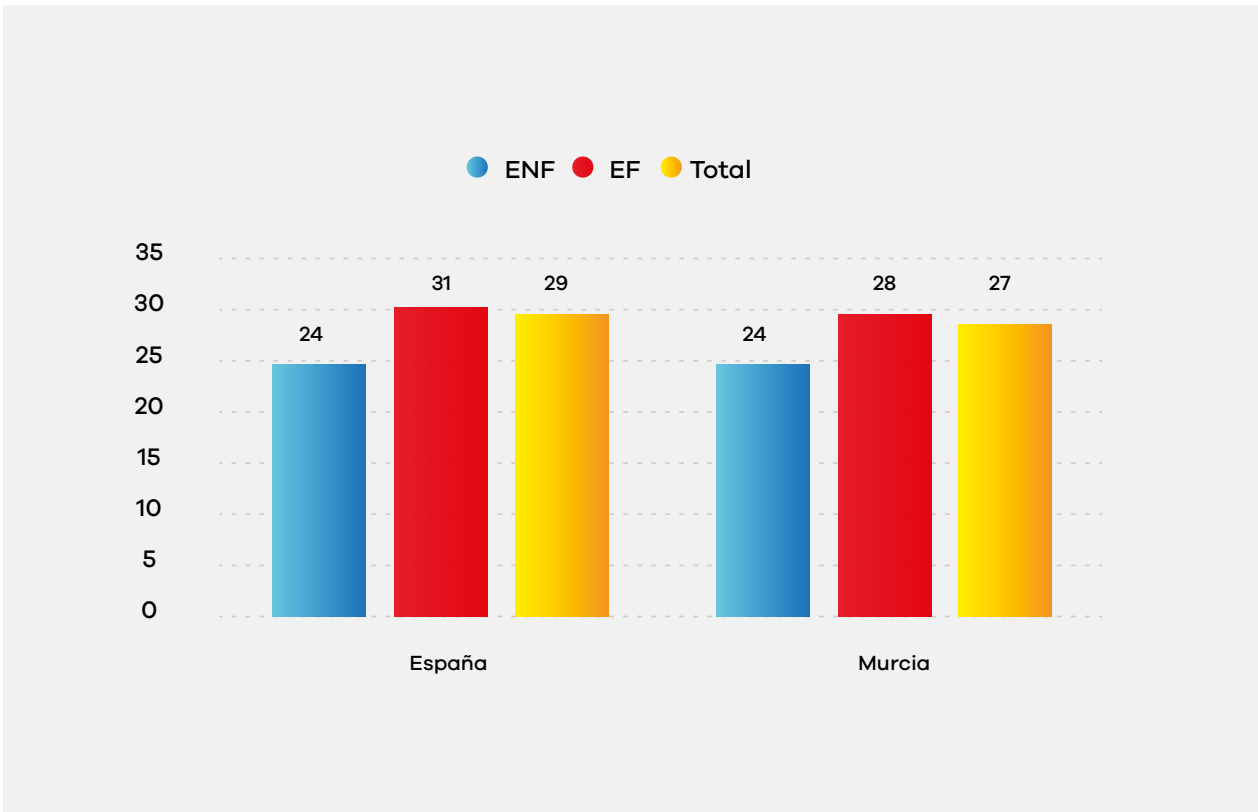


2.4. Antigüedad

En la Región de Murcia las pymes familiares, con una antigüedad media de 28 años, son más longevas que las pymes no familiares, que tienen una edad media de 24 años (Gráfico 6). Este mismo comportamiento sucede en el caso de los valores medios para toda España

(EF 31 años vs ENF 24 años). Sin embargo, las pymes familiares de la Región de Murcia son más jóvenes que la media de las pymes familiares para el conjunto de España.

Gráfico 6. Antigüedad de la Empresa Familiar



2.5. Gerente

Principales características de los gerentes:

- **Sexo.** Existen más mujeres al frente en las empresas familiares respecto a las no familiares (Gráfico 7): 4 puntos porcentuales más en la Región de Murcia (16% frente a 12%) y 3 puntos en España (19% frente a 16%).
- **Edad.** La edad media del gerente de la Región de Murcia es de 52 años (Gráfico 8), sin diferencias por sexo. Sin embargo, sí se producen atendiendo a la propiedad: las pymes familiares cuentan con un directivo algo más joven que en el caso de las pymes no familiares (52 años vs 53,5 años); y según la pro-

iedad y sexo, las pymes familiares presentan un gerente hombre más joven (51,9 años pyme familiar vs 53,8 años pyme no familiar) y más mayor cuando se trata de mujeres (52,5 años EF vs 51 años ENF).

- **Formación.** El 43% de los gerentes de las pymes regionales posee estudios universitarios (Gráfico 9), ascendiendo a 63% cuando el gerente es mujer. La formación universitaria del gerente es menor en las empresas familiares (37% frente a 56%), no obstante, las gerentes presentan mayores niveles de formación tanto en las familiares (60% frente a 33% -27 puntos-) como en las no familiares (71% frente a 54% - 16 puntos-).

Gráfico 7. Sexo del gerente por tipo de empresa

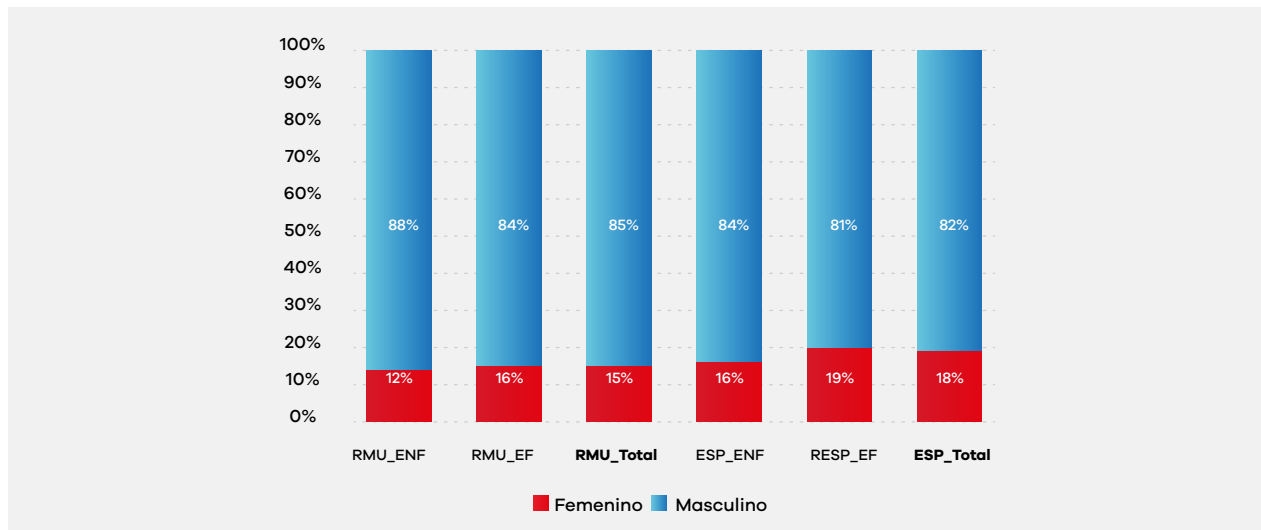


Gráfico 8. Edad del gerente por sexo y tipo de empresa en la Región de Murcia

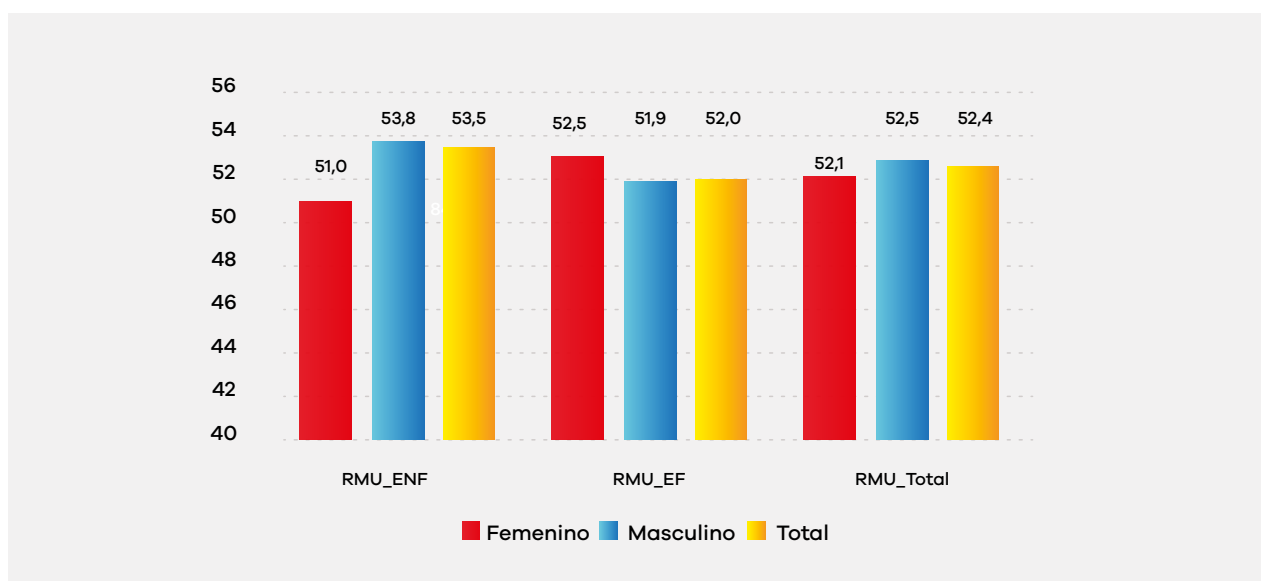
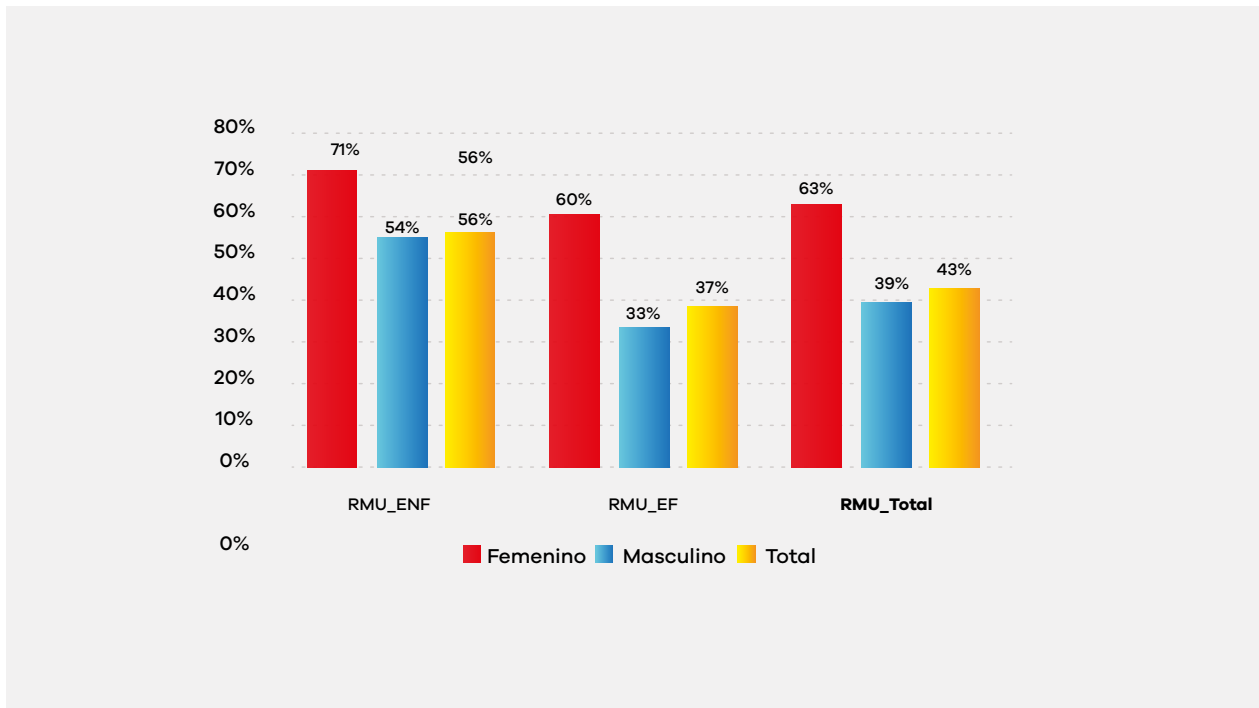


Gráfico 9. Formación universitaria del gerente por sexo y tipo de empresa en la Región de Murcia



3. Impacto Económico

3.1. Empleo

El análisis del impacto de la crisis en el empleo lo basamos en valorar su evolución durante 2019-2020 (Gráfico 10) y las expectativas para 2021 (Gráfico 11):

La disminución de empleo es mayor en España (24%) que en la Región de Murcia (19%). En el lado contrario, la creación de empleo es mayor en la Región de Murcia, 22% de las empresas han creado empleo respecto a la media española de 15%. En términos de propiedad, el comportamiento de las no familiares es mejor. Cabe resaltar que las empresas familiares murcianas presentan un resultado superior a la media española.

Las pymes familiares murcianas experimentaron en 2020 un aumento de empleo del 20%, 7 puntos superior a la media española, que se situó en el 13%. En definitiva, el 80% de las pymes familiares murcianas han mantenido o creado empleo.

Las expectativas de empleo para 2021 son algo mejores en el caso de las pymes no familiares frente a las familiares de la Región de Murcia. Así, el 12% de las pymes no familiares confía en poder incrementar el nivel de empleo frente al más conservador 7% de crecimiento que ofrecen las pymes familiares.

Además, el comportamiento de las pymes familiares de la Región de Murcia es más negativo en la creación de empleo que el conjunto de las pymes familiares a nivel de España (7% en Murcia vs 13% en España). Sin embargo, las pymes familiares de la Región de Murcia prevén una menor destrucción de empleo que en el caso de las pymes familiares a nivel nacional (4% en Murcia vs 8% en España).

Calculando saldos netos como diferencia entre los porcentajes de aumento y disminución, el saldo de las pymes de la Región de Murcia es +3, siendo 0 para las familiares y +10 para las no familiares. Estos saldos son mejores que la media española de -9, siendo -8 para las familiares y -1 para las no familiares. El 80% de las pymes familiares murcianas han mantenido o creado empleo.

En cuanto a los saldos de las expectativas para 2021, en todas las categorías se esperan crecimientos, algo superiores en las pymes no familiares de la Región de Murcia.

Gráfico 10. Evolución del empleo 2019-2020 por tipo de empresa

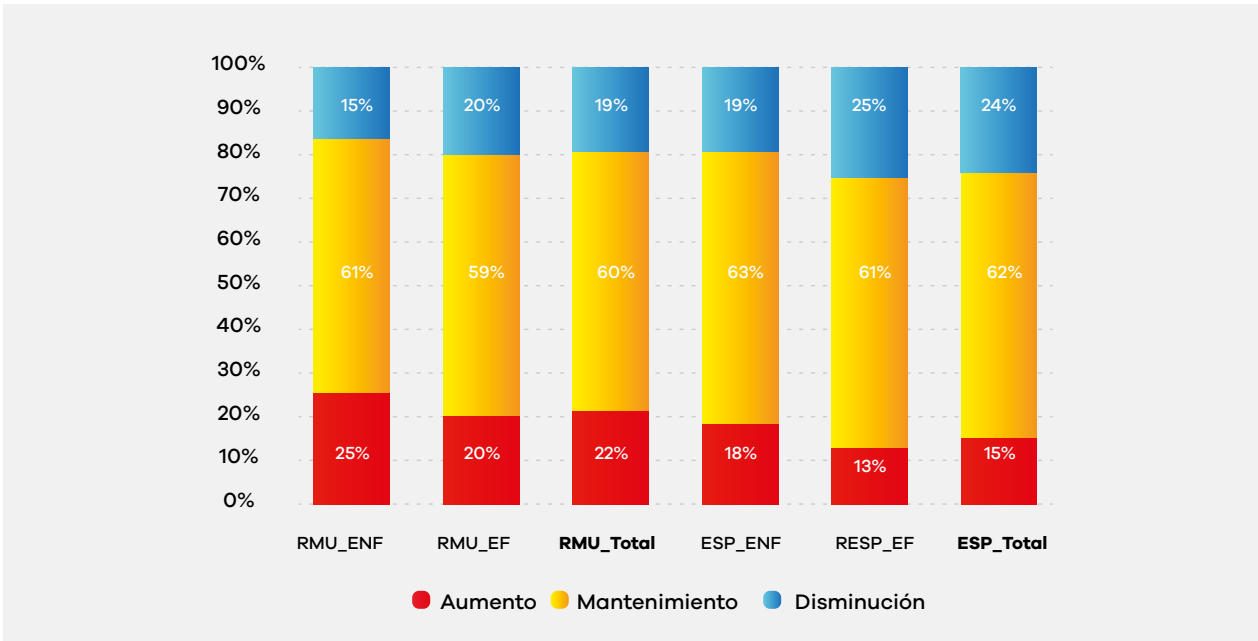
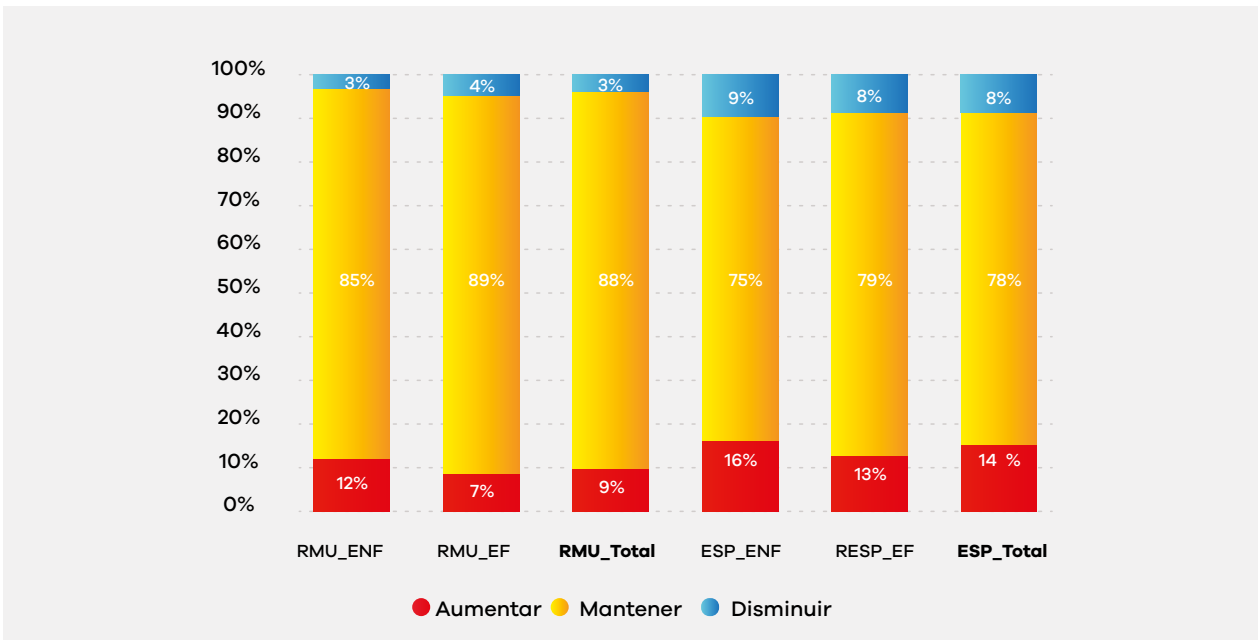


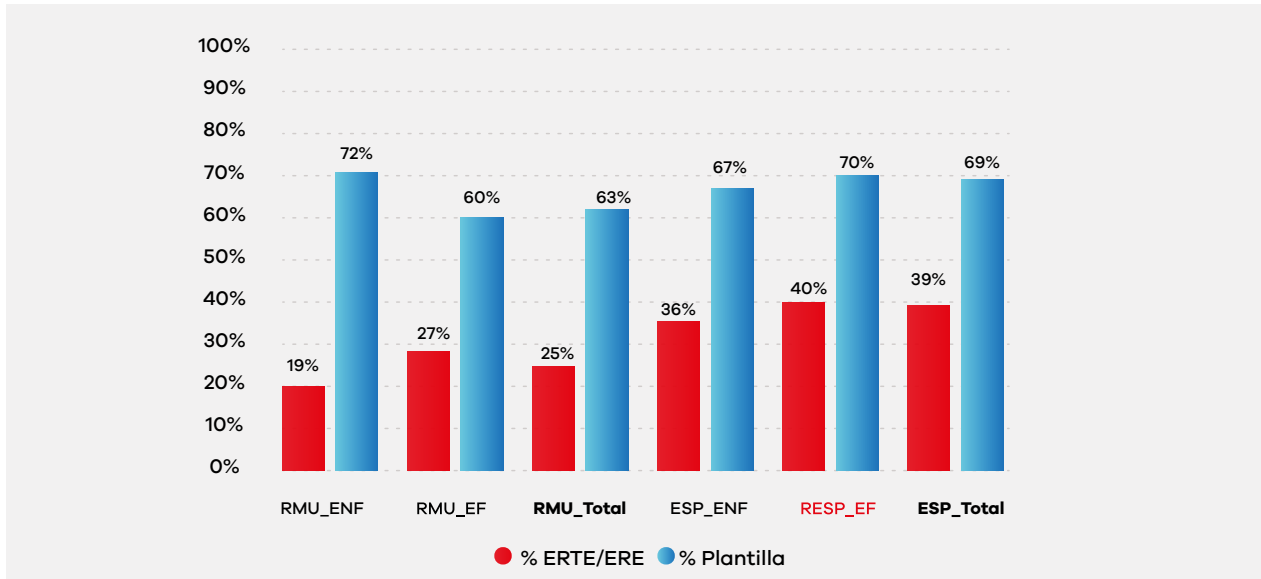
Gráfico 11. Expectativas del empleo 2021 por tipo de empresa



En cuanto al recurso a los ERTes (Gráfico 12), las pymes murcianas se han visto menos afectadas que el promedio nacional (25% de las empresas frente al 39% en España), posiblemente debido a la estructura sectorial con una mayor presencia de los sectores esenciales. Atendiendo al % de la plantilla afectada, también es me-

nor para las empresas de nuestro entorno (63% frente a 69%). Las pymes familiares murcianas han recurrido más a los ERTes (27%) que las no familiares (19%), aunque afectando de media a un menor porcentaje de la plantilla (60% frente a 72%).

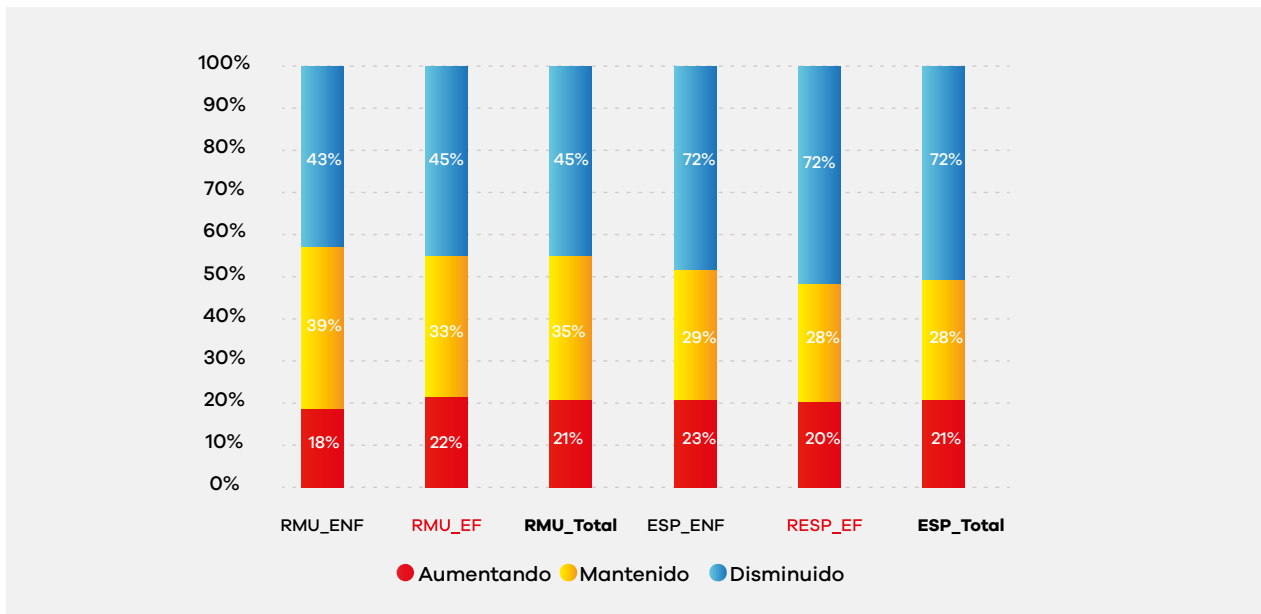
Gráfico 12. Empresas y plantillas afectadas por ERTE/ERE por tipo de empresa



3.2. Ventas

En cuanto a la evolución de la cifra de negocio durante 2019-2020 (Gráfico 13), el comportamiento es claramente negativo por cuanto es superior el porcentaje de las empresas que han disminuido las ventas respecto a las que han creado. De entre las diversas categorías, las pymes familiares de la Región de Murcia presentan un mejor comportamiento. En concreto, las familiares han aumentado la facturación un 22% frente al 18% de las no familiares. Al comparar la cifra de ventas de las pymes familiares de la Región con la media de las empresas familiares en España se comprueba cómo han mantenido una evolución en sus ventas mejor. En concreto, dos puntos porcentuales de mayor crecimiento (22% EF de Murcia vs 20% EF en España) durante el periodo 2019-2020.

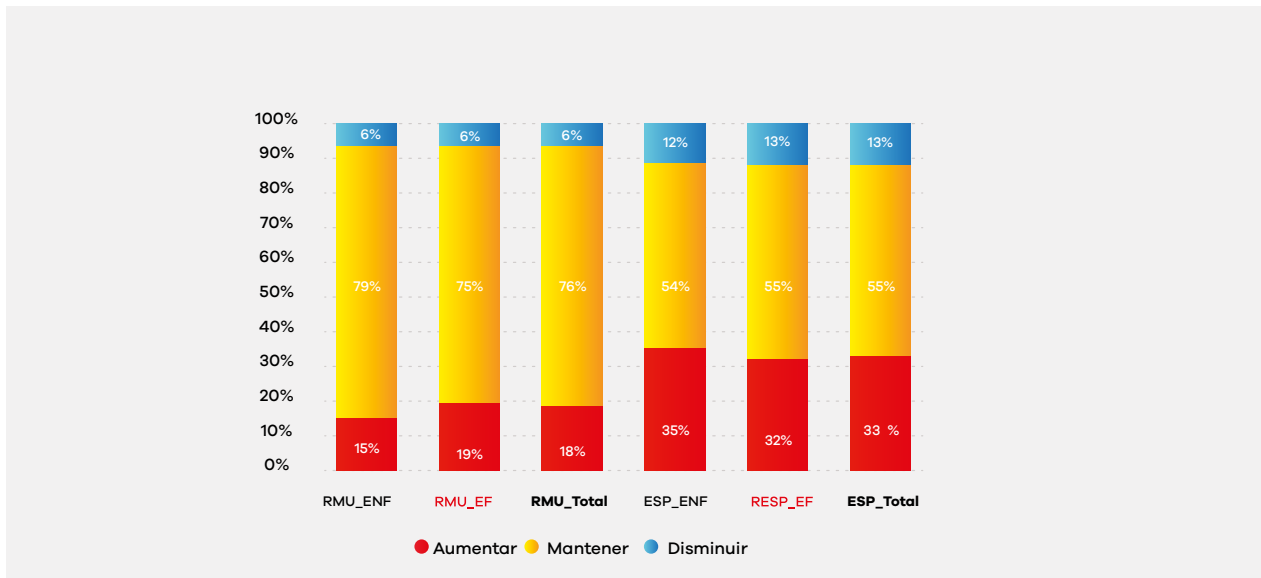
Gráfico 13. Evolución de ventas 2019-2020 por tipo de empresa



Respecto a las expectativas de crecimiento de las ventas para el segundo cuatrimestre de 2021 (Gráfico 14), las empresas familiares de Murcia (19%) presentan unas mejores expectativas, cuatro puntos porcentuales por encima, que las empresas no familiares (15%) a nivel re-

gional. Sin embargo, las empresas familiares de la Región de Murcia mantienen unas previsiones mucho más conservadoras que el resto de las empresas familiares a nivel nacional (19% EF Murcia vs 32% EF de España).

Gráfico 14. Expectativas de ventas segundo cuatrimestre 2021 por tipo de empresa



Aun con un saldo de -23, las pymes familiares murcianas presentan los resultados menos negativos. Aunque 45% experimentaron un descenso de las ventas, sin embargo, un 22% las aumentaron. En el caso de las expectativas, son mejores para el promedio nacional

especialmente para las pymes no familiares. De alguna manera el 2021 debe servir para compensar sus peores resultados. No obstante, el 19% de las pymes familiares murcianas piensan aumentar sus ventas durante 2021.

3.3. Comercio electrónico

El porcentaje de empresas que venden online (Gráfico 15) es ligeramente superior en España (14,8%) que en la Región de Murcia (12,6%). En ambos casos, las pymes familiares presentan unas cifras superiores alcanzando una diferencia de 5,6 puntos (14,3% frente a 8,7%) en la Región de Murcia.

Esta mejor situación posiblemente explique las mejores expectativas para 2021 (Gráfico 16) de las no familiares para compensar el retraso. Las empresas familiares a nivel de toda España presentan unas expectativas de aumento de las ventas online en 2021 en el 52% de los casos, cuando a nivel regional las empresas familiares esperan aumentar la facturación online en el 60%. Comparativamente, las empresas regionales ofrecen un mejor pronóstico de ventas en internet que la media española (61% Murcia vs 53% España).

Gráfico 15. Empresas que venden online por tipo de empresa

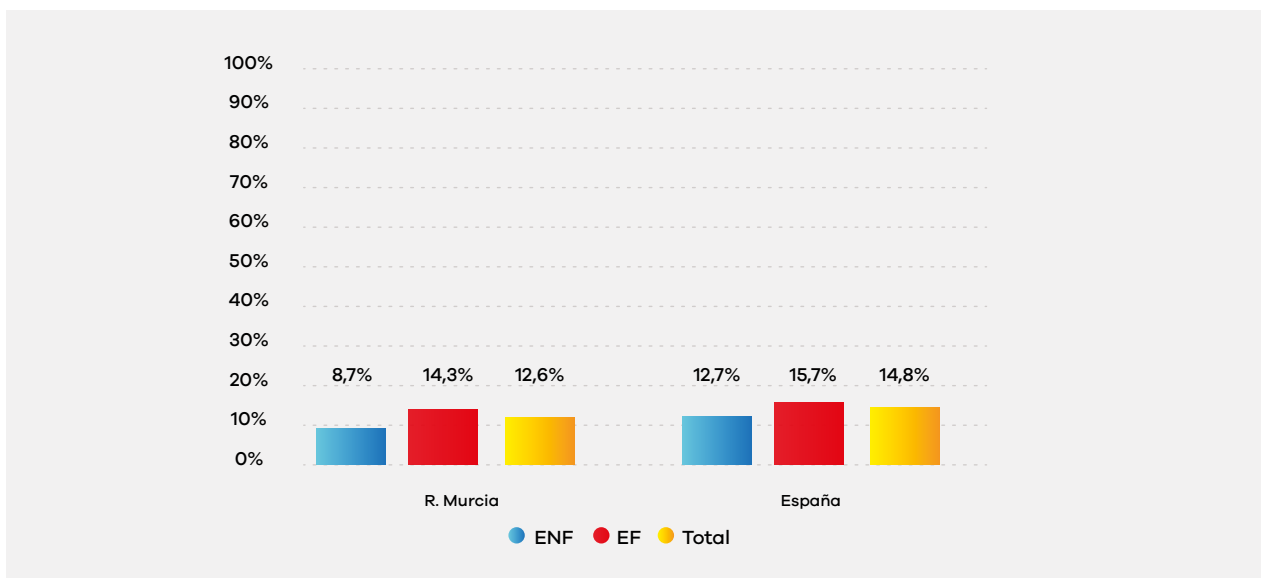
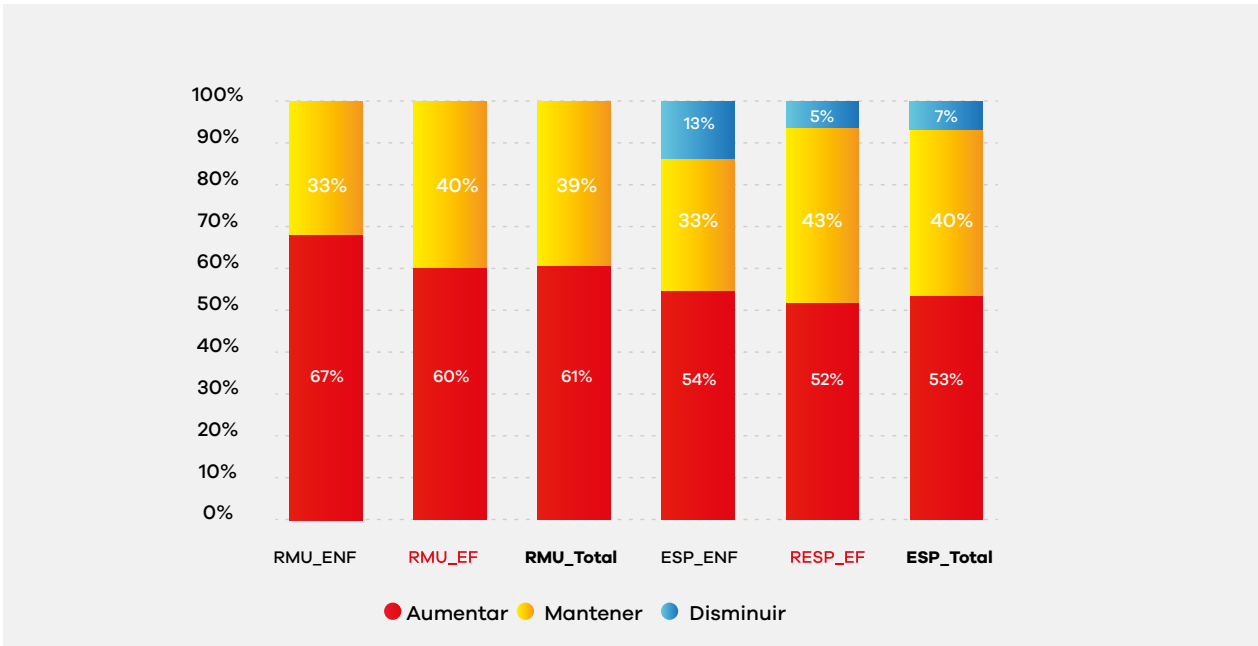


Gráfico 16. Expectativas de ventas online para 2021 por tipo de empresa



3.4. Indicadores económico-financieros

En el Gráfico 17, se expresa en términos porcentuales el número de empresas que se han visto afectadas por la COVID-19 en los principales indicadores económico-financieros. La crisis ha impactado en las pymes murcianas principalmente en sus niveles de facturación (70% de las empresas), rentabilidad (68%) y productividad (67%). Precisamente en estas variables las empresas familiares de la Región de Murcia se han visto algo menos perjudicadas en comparación con las no familiares. En sentido contrario, la crisis originada por la pandemia les ha afectado más que las no familiares en inversión y liquidez.

Respecto del nivel de impacto para las empresas afectadas (Gráfico 18), como cabía esperar en general ha sido negativo (menor de 5). El impacto ha sido mayor en las empresas familiares en todas las variables excepto en inversión. Específicamente, se han visto más afectadas en facturación y niveles de deuda, lo que denota la realización de un mayor esfuerzo en la lucha contra la crisis.

Gráfico 17. Empresas afectadas por Covid-19 en la Región de Murcia

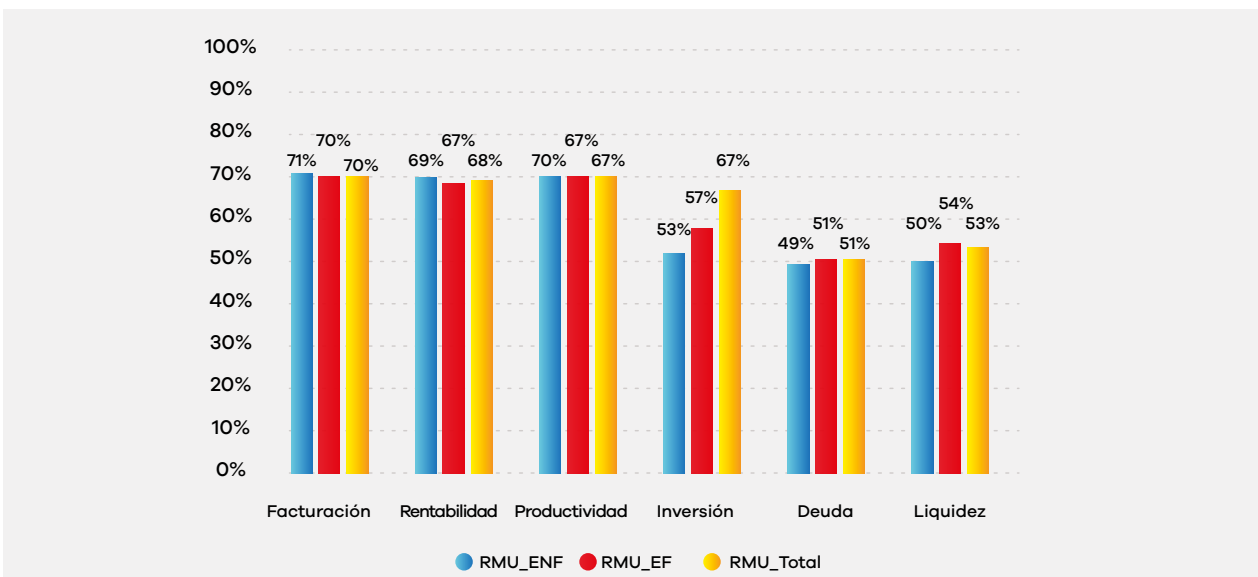
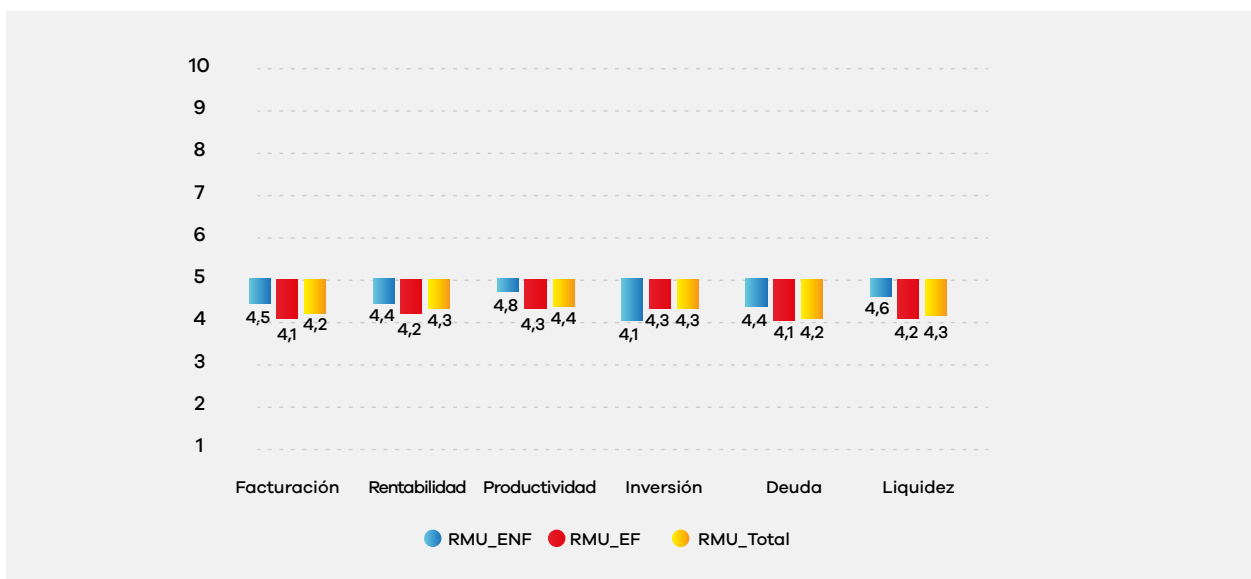


Gráfico 18. Nivel de impacto por Covid-19 (1=muy negativo, 10=muy positivo) en la Región de Murcia



El análisis de la situación nacional (Gráfico 19 y Gráfico 20) revela un mayor impacto del Covid-19 respecto a las empresas regionales. Concretamente el número de empresas afectadas ha sido especialmente mayor en facturación (78% frente a 70%), rentabilidad (77% frente a 68%) y productividad (74% frente a 67%). Además, para

las empresas afectadas, el impacto ha sido más negativo en el promedio de las empresas españolas que en las murcianas. Además de las variables mencionadas, el impacto ha sido más negativo en inversión y deuda. En términos de empresas familiares respecto a las no familiares, los resultados son similares a los regionales.

Gráfico 19. Empresas afectadas por Covid-19 en España

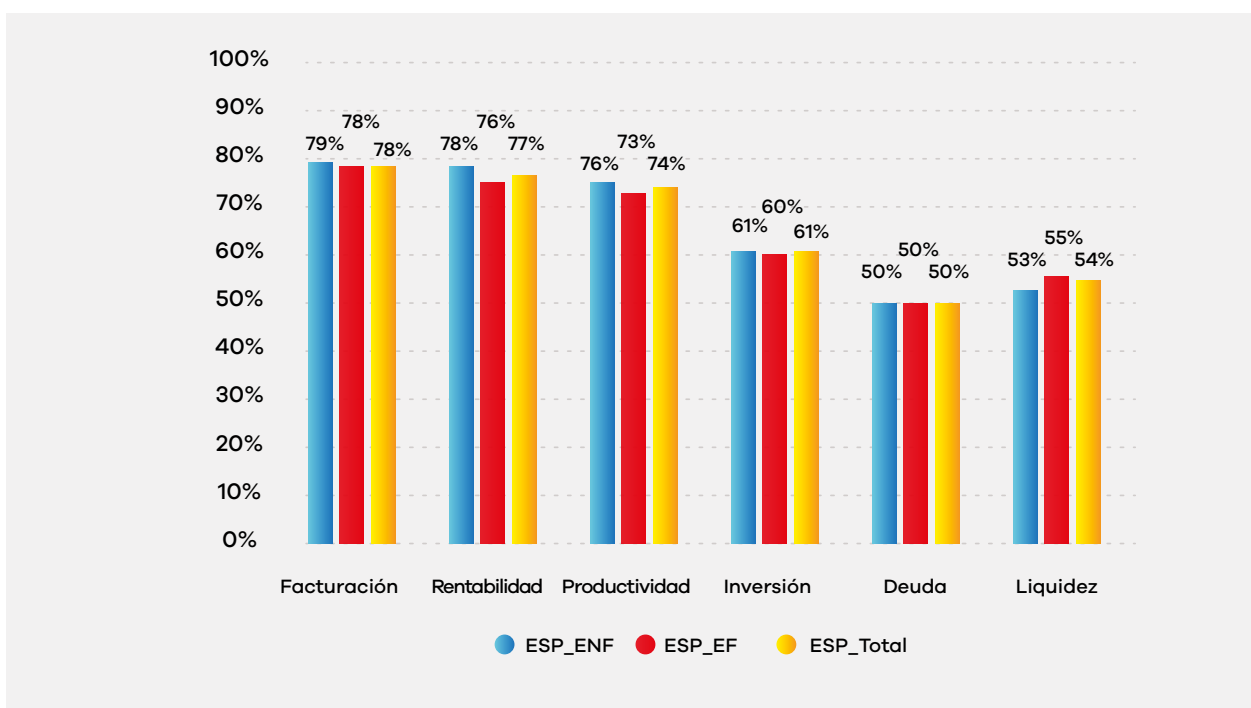
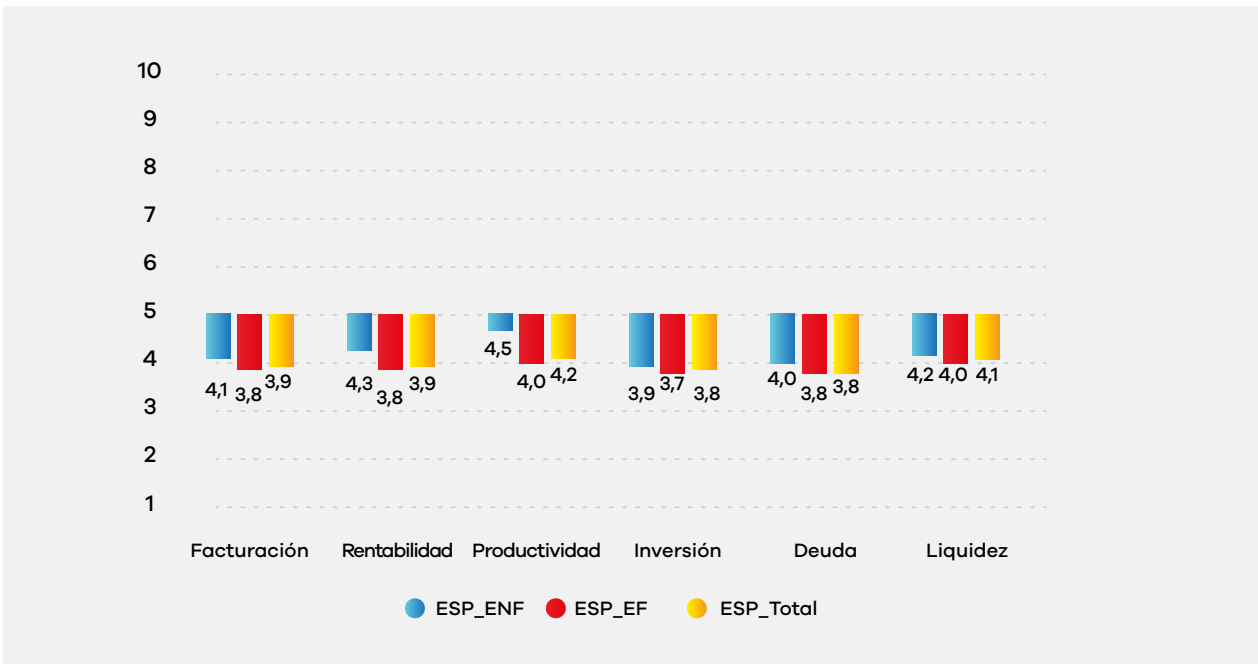


Gráfico 20. Nivel de impacto por Covid-19 (1=muy negativo, 10=muy positivo) en España



3.5. Financiación

La evolución de las condiciones financieras en 2020 (Gráfico 21) ha sido neutral, además, sin diferencias por tipo de propiedad, familiares vs no familiares, tanto en España como en la Región de Murcia. Esto supone que la crisis originada por la COVID-19 no ha afectado de forma diferente a las empresas familiares en términos de deuda en cuanto a volumen, gastos, garantías, coste, tiempo y plazos de devolución.

Gráfico 21. Evolución de las condiciones financieras durante 2020 en la Región de Murcia por tipo de empresa (1=muy desfavorable a 5= muy favorable)

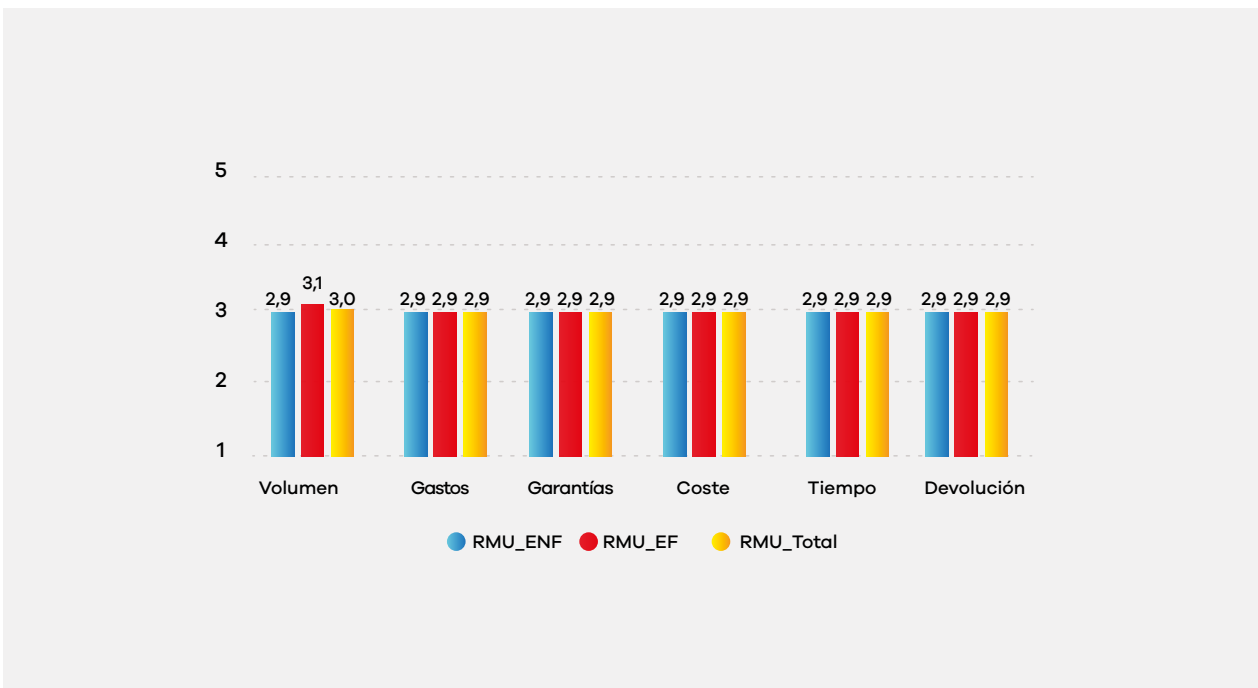
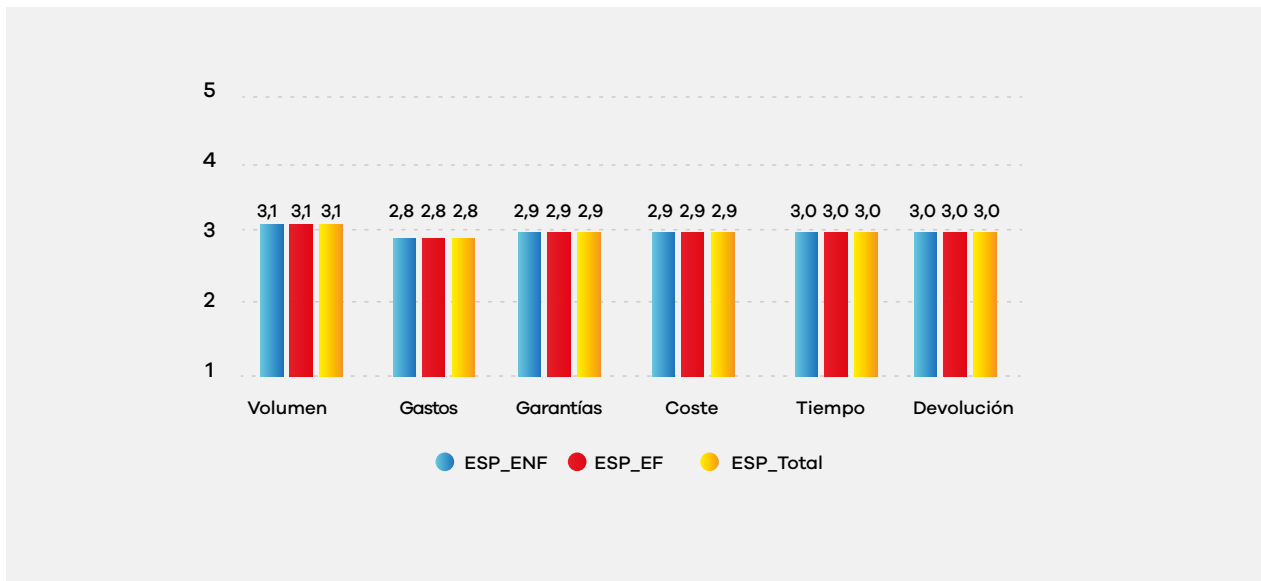


Gráfico 22. Evolución de las condiciones financieras durante 2020 en España por tipo de empresa (1=muy desfavorable a 5= muy favorable)



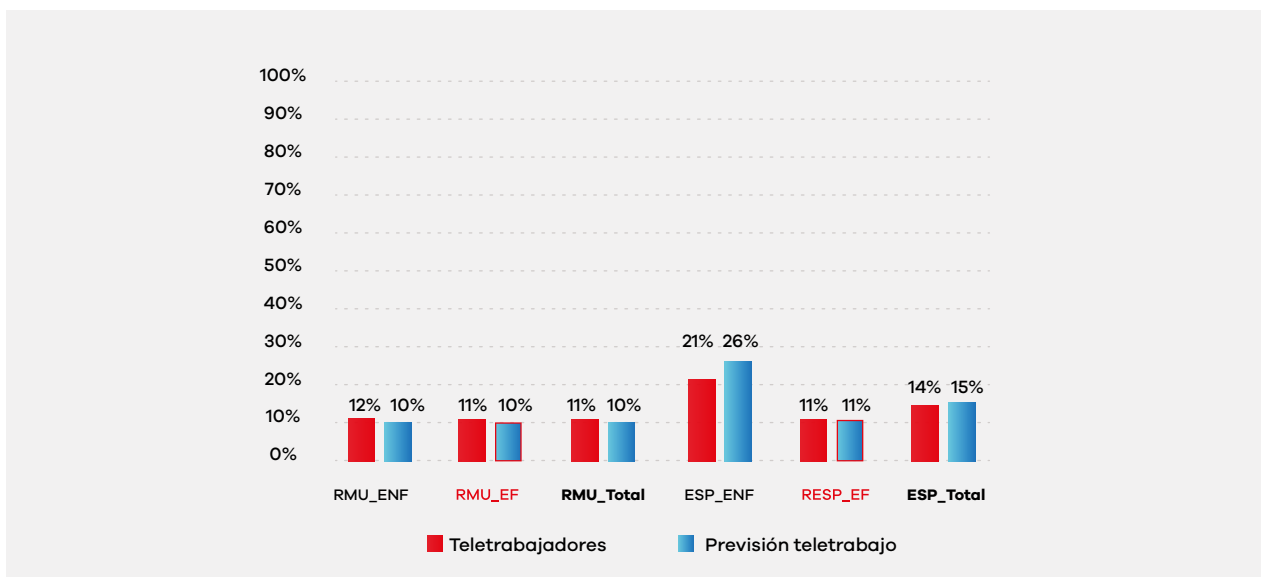
4. Impacto Organizativo

4.1. Teletrabajo

Al evaluar el impacto organizativo de la crisis COVID-19 en las empresas familiares, una de las medidas analizadas ha sido el uso del teletrabajo (Gráfico 23). Así, las empresas familiares de la Región de Murcia han tenido teletrabajando durante la pandemia al 11% de los empleados, cuando las empresas no familiares a nivel regional lo han hecho el 12%. En relación con la media nacional, las empresas familiares regionales han tenido exactamente el mismo porcentaje de empleados en teletrabajo.

Respecto de las previsiones sobre teletrabajo para 2021, tanto las empresas familiares como las no familiares de la Región de Murcia manifiestan que se situará en torno al 10% de las empresas. En España, el 15% de las empresas prevén recurrir al teletrabajo tras el Covid-19, destacando el 26% de las pymes no familiares.

Gráfico 23. Teletrabajo por tipo de empresa



4.2. Actividades

Este apartado recoge la evaluación del impacto de la COVID-19 tanto en las relaciones comerciales con clientes y proveedores de las empresas familiares como en sus decisiones operativas y estratégicas:

Relaciones comerciales (Gráfico 24). A nivel regional las empresas familiares indican que sus relaciones comerciales se han visto más afectadas que en el caso de las empresas no familiares. En este sentido, los mayores efectos han recaído sobre la cadena de proveedores (2,8 EF vs 2,5 ENF) y el aumento de la cancelación de pedidos de clientes (2,4 EF vs 2,1 ENF). Al comparar el comportamiento de las empresas familiares regionales con la media de España, se aprecia que las empresas familiares de la Región han sufrido menos los efectos de la pandemia.

Actividades operativas (Gráfico 25). De nuevo, las em-

presas murcianas se han visto menos afectadas en este tipo de actividades. En términos de propiedad a nivel regional, las empresas no familiares han experimentado un impacto ligeramente superior.

Actividades estratégicas (Gráfico 26). Las empresas familiares de la Región se han visto más afectadas que las empresas no familiares. En concreto, en términos de la adopción de medidas para gestionar la liquidez de la empresa (2,4 EF vs 2,1 ENF), de la necesidad de un plan específico de gestión de riesgos (2,8 EF vs 2,5 ENF) y la cancelación de inversiones previstas (1,9 EF vs 1,6 ENF). De nuevo, al comparar el comportamiento de las empresas familiares regionales con el resto de España se observa que tienen una mayor fortaleza y, por tanto, han sufrido menos que la media nacional en las actividades estratégicas sobre liquidez, riesgos e inversiones.

Gráfico 24. Actividades con clientes y proveedores por tipo de empresa (grado de acuerdo 1-5)

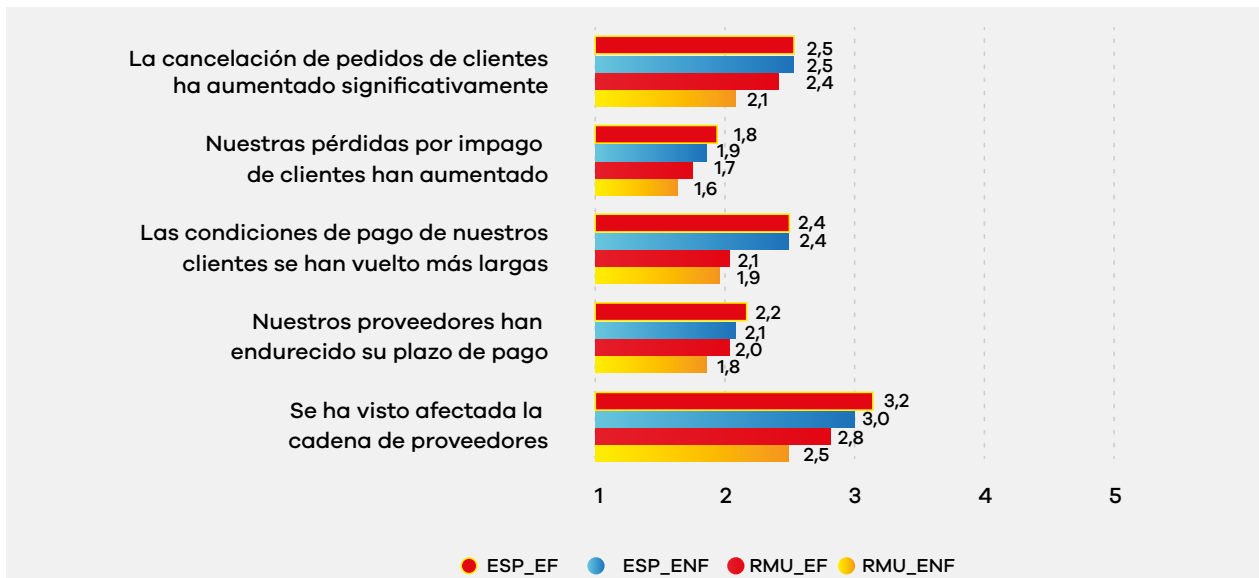


Gráfico 25. Actividades operativas por tipo de empresa (grado de acuerdo 1-5)

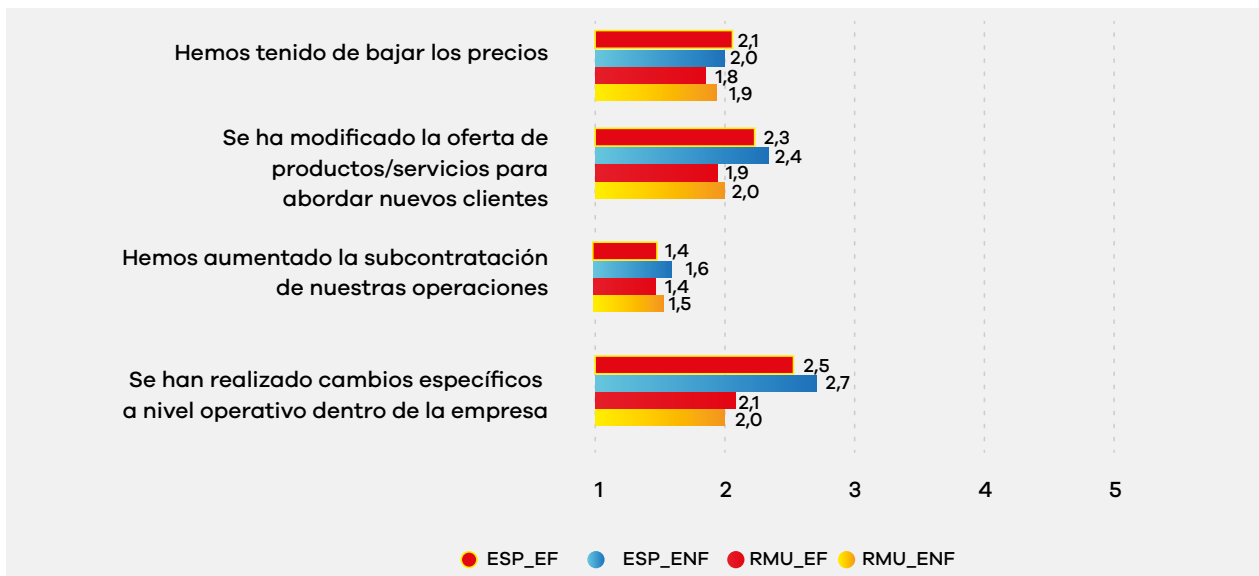
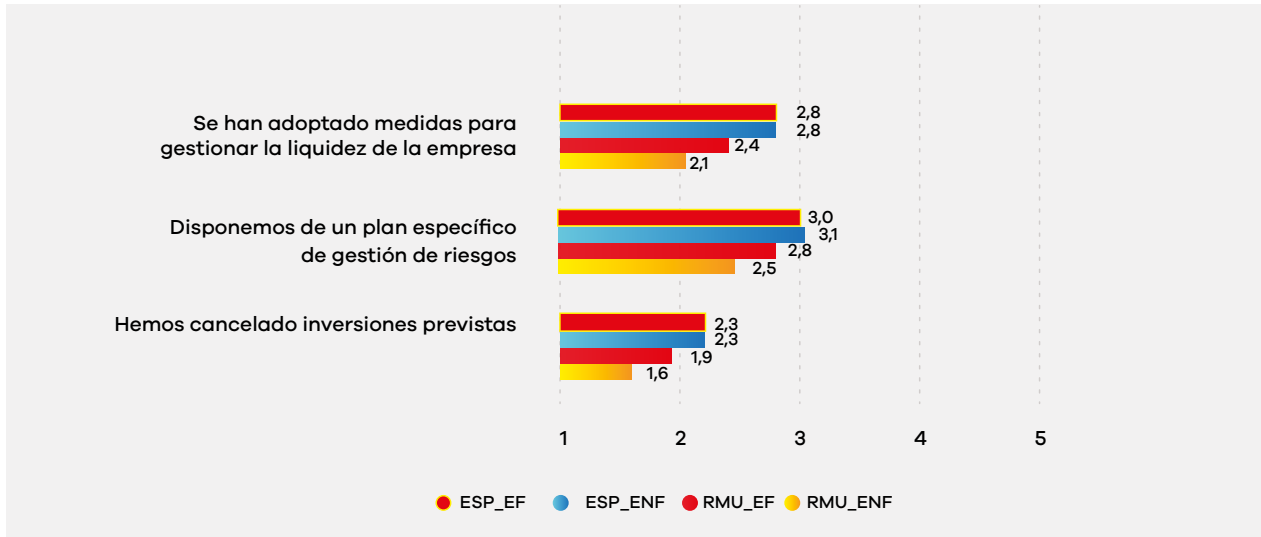


Gráfico 26. Actividades estratégicas por tipo de empresa (grado de acuerdo 1-5)



4.3. Innovación

Con relación al comportamiento innovador de las pymes familiares de la Región de Murcia durante la pandemia, según se observa en el Gráfico 27, el 52% de ellas ha innovado en procesos adquiriendo nuevos bienes de equipo (frente al 54% de las empresas no familiares), el 46% ha innovado en sistemas de gestión para la dirección de la empresa (43% de las no familiares), ha realizado cambios o mejoras en los procesos productivos en el 44% de los casos (47% de las no familiares) y ha realizado cambios o mejoras de los productos/servicios existentes en 41 de cada 100 empresas familiares (48% de las no familiares). En general, se advierte la mayor importancia de las innovaciones en procesos y gestión, frente a las de producto, en las pymes familiares murcianas.

Al comparar la importancia de la innovación durante la crisis

de la COVID-19 (Gráfico 28), las empresas familiares a nivel regional otorgan una mayor importancia que las empresas no familiares en lo relativo a las mejoras en los productos/servicios existentes (3,0 EF vs 2,6 ENF), cambios o mejoras en procesos productivos (3,0 EF vs 2,9 ENF), adquisición de nuevos bienes de equipo (3,3 EF vs 2,7 ENF), sistemas de gestión de compras y aprovisionamientos (2,9 EF vs 2,7 ENF) y sistemas de gestión comercial (2,9 EF vs 2,7 ENF).

Sin embargo, el comportamiento innovador de las empresas familiares de la Región de Murcia durante la crisis concede una menor importancia que las empresas no familiares respecto al lanzamiento al mercado de nuevos productos/servicios (2,8 EF vs 2,9 ENF). No hay diferencias entre las empresas familiares y no familiares en lo referente a innovaciones en dirección y gestión.

Gráfico 27. Empresas innovadoras durante 2020 por tipo de empresa

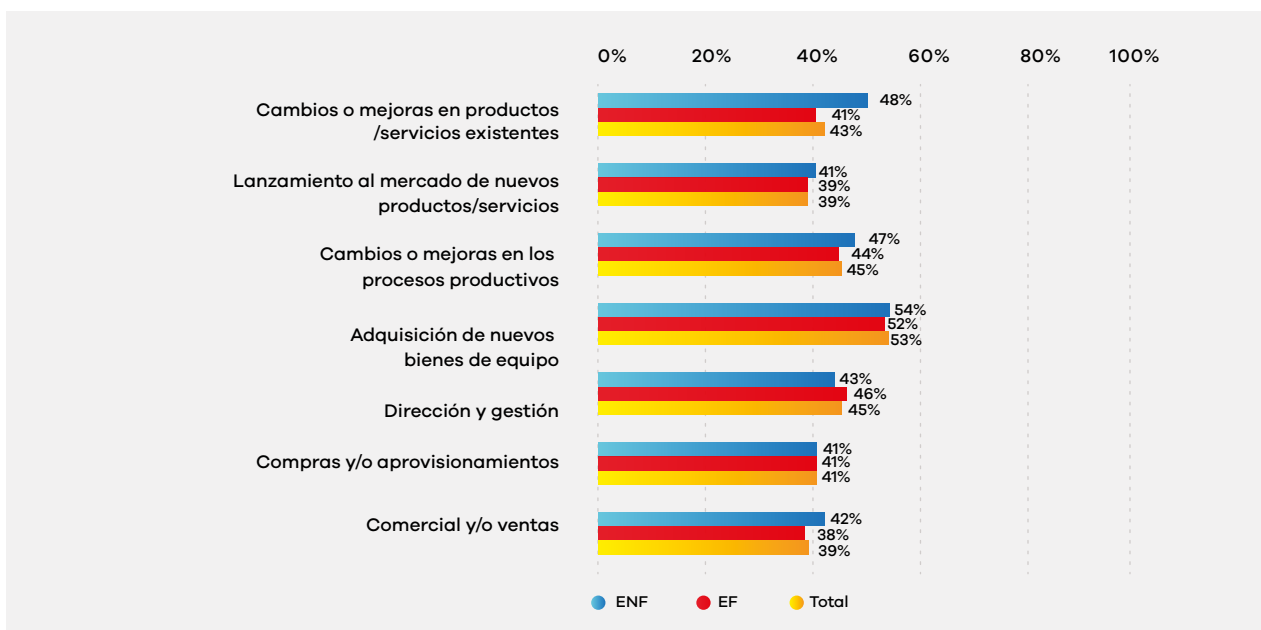
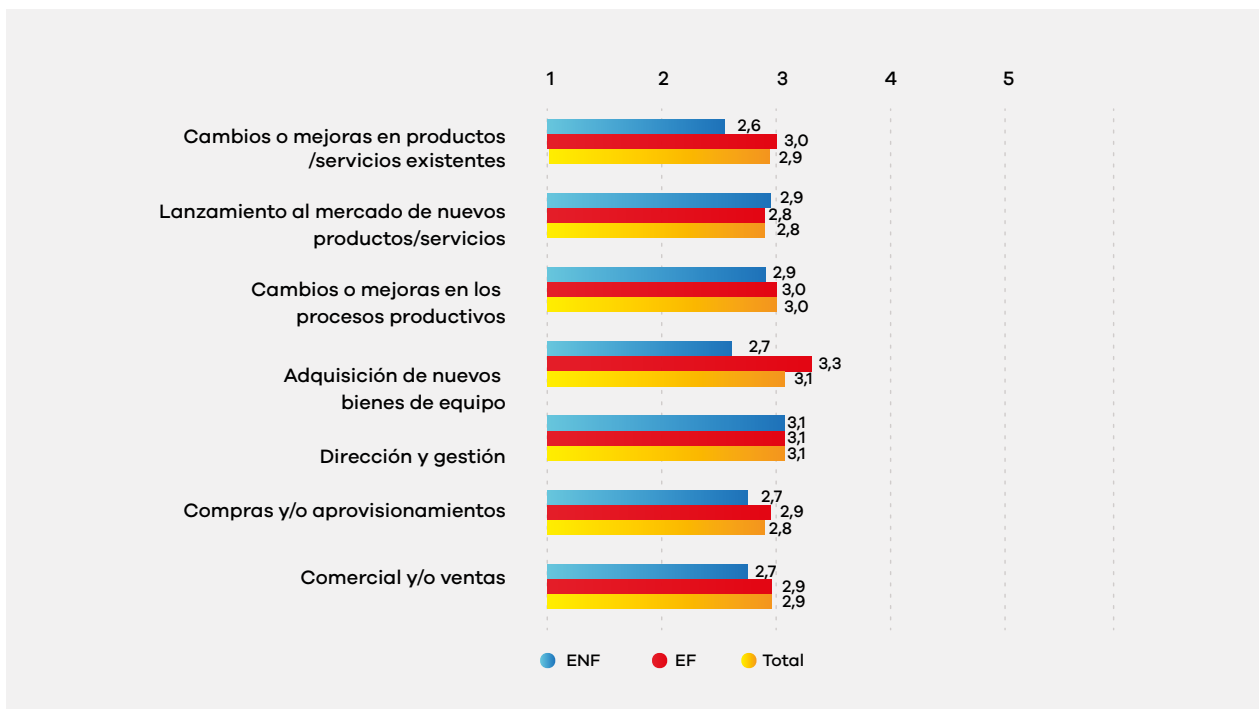


Gráfico 28. Nivel de importancia (1-5) por tipos de innovación y empresa



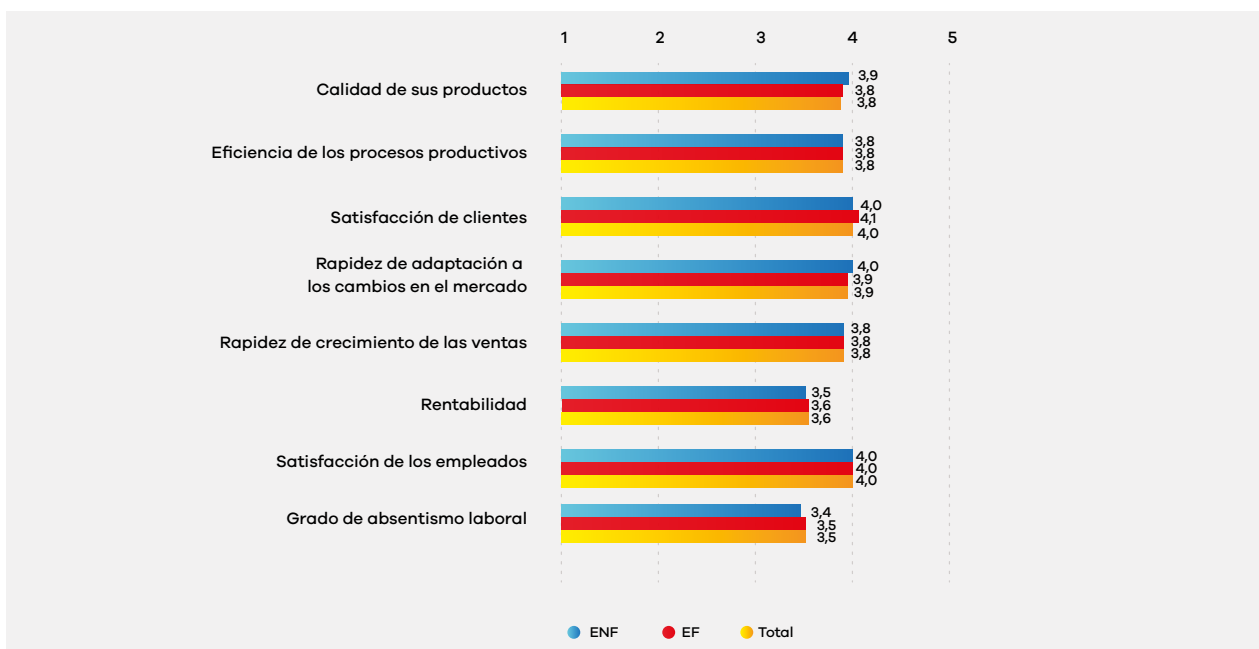
4.4. Indicadores de Rendimiento

En cuanto a los indicadores de rendimiento en comparación con la competencia (Gráfico 29), los mejores resultados se refieren a la satisfacción del cliente y la satisfacción de los empleados. Las pymes familiares de la Región de Murcia se comportan levemente mejor que las no familiares en términos de rentabilidad (3,6 EF vs 3,5 ENF), de un menor absentismo laboral (3,5 EF vs 3,4 ENF) y una mayor satisfacción de la clientela (4,1 EF vs 4,0 ENF). Por el contrario, las empresas familiares a nivel regional se comportan algo peor que las no familiares en cuanto a calidad de productos (3,8 EF vs 3,9 ENF) y rapidez de adaptación a los cambios en el mercado (3,9 EF vs 4,0 ENF).

Además, no hay diferencias entre las empresas familiares y no familiares en el impacto sobre el rendimiento en lo referente a la eficiencia de los procesos productivos, el crecimiento de las ventas y la satisfacción de los empleados.

Gráfico 29. Rendimiento por tipo de empresa en la Región de Murcia

(situación respecto a competidores 1=peor a 5=mejor)



5. Resumen Ejecutivo

Datos Generales	
Propiedad Familiar	<ul style="list-style-type: none"> 70% se consideran empresas familiares
Tamaño	<ul style="list-style-type: none"> Las pymes familiares murcianas tienen un tamaño superior al promedio nacional, de media 27 empleados frente a 22. En las no familiares ocurre al contrario, 29 en la Región de Murcia frente a 31 en España.
Sectores	<ul style="list-style-type: none"> Proporcionalmente mayor presencia de pymes familiares en Comercio (76%) y Construcción (75%), y menor en Servicios (61%)
Antigüedad	<ul style="list-style-type: none"> Mayor antigüedad de las pymes familiares (28 años) frente a los 24 años de las no familiares
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> Más gerentes mujeres (16%) en las pymes familiares que en las no familiares (12%) Las gerentes de pymes familiares son mayores (52,5 años) que los gerentes de pymes familiares (51,9 años) y las gerentes de no familiares (51 años). Mientras que ellos son más jóvenes que los gerentes de pymes no familiares (53,8 años) Los gerentes de pymes familiares tienen menor formación universitaria (37%) que los gerentes de pymes no familiares (56%). El análisis por sexo revela mayor formación de las gerentes tanto en las pymes familiares (60% frente a 33%) con en las no familiares (71% frente a 60%)

Impacto Económico	
Empleo	<ul style="list-style-type: none"> Calculando saldos netos como diferencia entre los porcentajes de aumento y disminución, el saldo de las pymes de la Región de Murcia es +3, siendo 0 para las familiares y +10 para las no familiares. Estos saldos son mejores que la media española de -9, siendo -8 para las familiares y -1 para las no familiares. El 80% de las pymes familiares murcianas han mantenido o creado empleo. En cuanto a los saldos de las expectativas para 2021, en todas las categorías se esperan crecimientos. Las pymes murcianas han recurrido menos a los ERTes que el promedio nacional (25% de las empresas frente al 39% en España), posiblemente debido a la estructura sectorial con una mayor presencia de los sectores esenciales. Las pymes familiares murcianas han recurrido más a los ERTes (27%) que las no familiares (19%) aunque afectando de media a un menor porcentaje de la plantilla (60% frente a 72%).
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> Aun con un saldo de -23, las pymes familiares murcianas presentan los resultados menos negativos. Aunque 45% experimentaron un descenso de las ventas, sin embargo, un 22% las aumentaron. En el caso de las expectativas, son mejores para el promedio nacional especialmente para las pymes no familiares. De alguna manera el 2021 debe servir para compensar sus peores resultados. No obstante, el 19% de las pymes familiares murcianas piensan aumentar sus ventas durante 2021 Las pymes familiares hacen un mayor uso del comercio electrónico tanto a nivel nacional (15,7%) como regional (14,3%). Para el 2021, todas las pymes murcianas piensan mantener o aumentar su uso, destacando el aumento en el 60% de las pymes familiares que ya venden electrónicamente.
Indicadores económico/ financieros	<ul style="list-style-type: none"> La crisis ha impactado a las pymes murcianas principalmente en sus niveles de facturación (70% de las empresas), rentabilidad (68%) y productividad (67%). Precisamente en estas variables las empresas familiares de la Región de Murcia se han visto algo menos perjudicadas en comparación con las no familiares. En sentido contrario, la crisis originada por la pandemia les ha afectado más que las no familiares en inversión y liquidez. El análisis de la situación nacional revela un mayor impacto del Covid-19 respecto a las empresas regionales. Concretamente el número de empresas afectadas ha sido especialmente mayor en facturación (78% frente a 70%), rentabilidad (77% frente a 68%) y productividad (74% frente a 67%). Además, el impacto ha sido más negativo en el promedio de las empresas españolas que en las murcianas.
Condiciones de financiación	<ul style="list-style-type: none"> La evolución de las condiciones financieras en 2020 ha sido neutral, además, sin diferencias por tipo de propiedad, familiares vs no familiares, tanto en España como en la Región de Murcia.

Impacto Organizativo

Teletrabajo	<ul style="list-style-type: none"> • El 11% de los empleados de las pymes familiares murcianas teletrabajaron por la crisis del Covid-19, cifra similar a las no familiares. • Cuando pase el Covid-19 las previsiones de usar el teletrabajo se sitúan en el 10% en la Región de Murcia frente al 15% de las pymes nacionales.
Actividades	<ul style="list-style-type: none"> • En general, las actividades operativas, comerciales y estratégicas no se han visto excesivamente afectadas por el Covid-19. El nivel de impacto ha sido menor en la Región de Murcia frente a España, y en las pymes familiares que en las no familiares. • Las actividades más afectadas son: desarrollo de un plan de riesgos (2,8 sobre 5), cadena de proveedores (2,8), cancelación significativa de pedidos (2,4) y adopción de medidas para gestionar la liquidez (2,4).
Innovación	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor importancia de las innovaciones en procesos y gestión, frente a las de producto, en las pymes familiares murcianas. Por orden de importancia: adquisición de bienes de equipo (52% de las empresas), sistemas de gestión para la dirección de la empresa (46%), cambios o mejoras en los procesos productivos (44%), sistemas de aprovisionamiento (41%) y productos/servicios (41%). • En cuanto a la importancia, las pymes familiares murcianas destacan especialmente la adquisición de bienes de equipo, la innovación en gestión y la innovación en productos; con puntuaciones superiores respecto a las no familiares en la primera y en la última.
Rendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Los indicadores de rendimiento muestran una situación superior a los competidores. Los mejores resultados se refieren a la satisfacción del cliente y la satisfacción de los empleados. Apenas hay diferencias entre pymes familiares y no familiares.

ANEXO. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la muestra y del cuestionario han sido realizados con las suficientes garantías para obtener una información estadísticamente válida para extraer conclusiones sobre los diversos aspectos que aborda este trabajo.

Estructura de la muestra

El diseño general de la muestra se fundamenta en los principios del muestreo estratificado. Para ello, es necesario definir los criterios de estratificación que serán función de los objetivos del estudio, de la información disponible, de la estructura de la población y de los recursos disponibles para la realización del trabajo de campo. Los criterios utilizados para la estratificación deben estar correlacionados con las variables objeto de estudio teniendo en cuenta que la ganancia en precisión es, en general, decreciente al aumentar el número de estratos. Por ello, el número de criterios y estratos debe ser moderado y congruente con el máximo tamaño de muestra con el que podamos trabajar. En este trabajo se fijaron los siguientes estratos: sector (Industria, Construcción, Comercio y Servicios) y tamaños (microempresas, pequeñas y medianas empresas). Dentro de cada estrato la selección se ha realizado mediante un muestreo aleatorio simple. El trabajo de campo se llevó a cabo a través de una encuesta telefónica y una plataforma online.

Dado que el resultado final obtenido no es íntegramente proporcional a la población, fue necesaria la utilización de los correspondientes factores de elevación para la obtención de resultados agregados. Esto asegura un procedimiento objetivo y comparable para determinar la adecuación de la muestra a los objetivos de la investigación. No obstante, es importante resaltar que las distintas pruebas y contrastes estadísticos, que serán realizados en las posteriores fases del análisis, contarán con su nivel de significación o grado de precisión determinado a partir de los datos realmente obtenidos en la encuesta y de acuerdo con las técnicas estadísticas utilizadas y el nivel de agregación establecido en cada caso.

La muestra finalmente obtenida fue de 960 empresas españolas y 307 Pymes murcianas (en el Gráfico 30 puede verse la distribución por sector y tamaño). Adicionalmente, se determina un error muestral global de 3,2 puntos con un nivel de confianza del 95% para la muestra nacional, y un error muestral de 5,5 puntos para la muestra de la Región de Murcia. Los tamaños poblacionales (número total de empresas en cada estrato) se obtienen del Directorio Central de Empresas editado por el Instituto Nacional de Estadística (DIRCE 2020).

Gráfico 30. Estructura de la muestra y error muestral

	n° de empresas ESPAÑA	n° de empresa R. MURCIA
Industria	259	92
Construcción	176	53
Comercio	171	75
Servicios	354	87
Microempresa (6 a 9 asalariados)	338	101
Pequeña (10 a 49 asalariados)	527	169
Mediana (50 a 249 asalariados)	96	37
Total de la muestra	960	307
Error muestral (nivel de confianza 95%)	3,2	5,5

Selección de las variables y diseño del cuestionario

La selección de las variables es fundamental a la hora de configurar el análisis empírico y nos permitirá afrontar adecuadamente el estudio del comportamiento de la empresa ante la crisis generada por la COVID-19. Para obtener la información de las variables se elaboró un cuestionario dirigido a los gerentes de las Pymes. Con esta herramienta se ha buscado recoger de forma clara y concisa la información fundamental que constituye el objetivo de esta investigación. En su elaboración se ha prestado especial atención al orden y estructura de los bloques de preguntas, con la extensión más breve posible que permitiese una redacción clara y adecuada con el objetivo de reducir al máximo los posibles problemas de interpretación y obtención de datos en el proceso de cumplimentación del cuestionario.

Las técnicas de captación de información fueron la encuesta telefónica y electrónica, utilizando como soporte un cuestionario cerrado. Su diseño se efectuó a partir de la revisión de la literatura científica existente sobre los diversos aspectos investigados, así como del conocimiento previo de la realidad de las empresas, lo que

sustenta y justifica que las variables incorporadas son relevantes para alcanzar los objetivos planteados.

En este sentido, el cuestionario se ha estructurado en 2 bloques. En el primero, se pregunta a los encuestados sobre rasgos generales de sus empresas, como: sector de actividad, ubicación geográfica, número de empleados, género del gerente, control familiar de la empresa, expectativas de crecimiento de empleo y ventas, grado de internacionalización, y si han realizado o no teletrabajo.

En el segundo bloque se recoge información sobre: cómo ha impactado la actual crisis generada por la COVID-19 en determinados indicadores de su empresa, cómo ha afectado la crisis a la actividad de gestión de la empresa, y sobre el nivel de actividad desarrollada por la empresa, su acceso a la financiación y, finalmente, sus indicadores de rendimiento.



La Cátedra de Competitividad es una iniciativa del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, la Universidad Politécnica de Cartagena y la Universidad de Murcia con el patrocinio de CaixaBank, Banco Sabadell, Cajamar y Caja Rural Central.

