

Informe Pyme Familiar 2023

ESTRATEGIAS
PARA MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD



**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

Septiembre 2023

Tabla de contenido

Prólogo.....	5
1. Introducción y objetivos.....	6
2. Características Generales.....	7
2.1 Empresa Familiar.....	7
2.2 Tamaño.....	7
2.3 Sector.....	9
2.4 Antigüedad.....	10
2.5 Gerente.....	10
3. Situación empresarial.....	11
3.1 Empleo.....	11
3.2 Ventas.....	13
3.3 Innovación.....	15
3.4 Rendimiento.....	17
4. Acceso a la financiación.....	19
5. Obstáculos a los que se enfrentan las pymes.....	22
5.1 Factores externos.....	22
5.2 Factores internos.....	23
6. Propuestas que solicitan las pymes para mejorar su competitividad.....	25
7. Referencias.....	28
Anexo. Metodología de investigación.....	28
Resumen Ejecutivo.....	30

Lista de Gráficos

Gráfico 1. Presencia de empresa familiar España y Región de Murcia 2023.....	7
Gráfico 2. Presencia de Empresa Familiar por tamaños en la Región de Murcia.....	8
Gráfico 3. Presencia de Empresa Familiar por tamaños en España.....	8
Gráfico 4. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en la Región de Murcia.....	9
Gráfico 5. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en España.....	9
Gráfico 6. Antigüedad.....	10
Gráfico 7. Sexo del gerente.....	10
Gráfico 8. Formación universitaria del gerente.....	11
Gráfico 9. Formación universitaria del gerente.....	11
Gráfico 10. Evolución del empleo 2021-2022.....	12
Gráfico 11. Expectativas del empleo 2023.....	12
Gráfico 12. Evolución de ventas 2021-2022.....	13
Gráfico 13. Expectativas de ventas 2023.....	13
Gráfico 14. Ventas: evolución de saldos 2021 a 2023.....	14
Gráfico 15. Porcentaje de ventas internacionales.....	14
Gráfico 16. Innovación en pymes familiares R Murcia.....	16
Gráfico 17. Innovación en pymes no familiares R Murcia.....	17
Gráfico 18. Rendimiento Región de Murcia.....	18
Gráfico 19. Rendimiento España.....	18
Gráfico 20. Acceso a la financiación bancaria.....	19
Gráfico 21. Condiciones de financiación.....	20
Gráfico 22. Evolución de las condiciones de financiación R Murcia.....	21
Gráfico 23. Evolución de las condiciones de financiación España.....	21
Gráfico 24. Nivel de obstáculo de los factores externos en EF de la Región de Murcia.....	22
Gráfico 25. Nivel de obstáculo de los factores externos en ENF de la Región de Murcia.....	23
Gráfico 26. Nivel de obstáculo de los factores internos en EF de la Región de Murcia.....	24
Gráfico 27. Nivel de obstáculo de los factores internos en ENF de la Región de Murcia.....	24
Gráfico 28. Importancia de las acciones de mejora de competitividad en la Región de Murcia.....	25
Gráfico 29. Importancia de los factores de mejora de la competitividad.....	26
Gráfico 30. Importancia de los factores de mejora de la competitividad en la Región de Murcia por sectores.....	27

Lista de Tablas

Tabla 1. Adopción de innovaciones.....	15
Tabla 2. Importancia de las innovaciones.....	16
Tabla 3. Factores de mejora de competitividad.....	26
Tabla 4. Estructura de la muestra y error muestral.....	29

Prólogo

El informe Estrategias para mejorar la Competitividad de la Pyme Familiar persigue analizar la evolución reciente e identificar las demandas de las pymes familiares de la Región de Murcia.

Como parte fija se caracteriza nuestro tejido empresarial en términos de tamaño, sector, antigüedad y dirección; se analiza la situación económica actual y las expectativas de crecimiento; se examina los planteamientos de innovación y se mide el rendimiento empresarial. Con este fin, se realiza un análisis comparativo de las pymes familiares regionales frente a las no familiares, en algunas variables también se incluyen valores nacionales de ambos tipos de empresas.

Actualmente las empresas familiares se enfrentan a un escenario internacional de fuerte incertidumbre cuyo origen más cercano se debe a la guerra Ucrania-Rusia que ha supuesto, en el seno de la Unión Europea, un nuevo shock para la economía y las pymes. La fuerte inflación ha implicado la toma de medidas restrictivas por el Banco Central Europeo con el fin de enfriar la economía con el consiguiente encarecimiento del precio del dinero, y que ha tenido como consecuencia una clara caída de la demanda de financiación bancaria por parte de las pymes familiares. Por ello, la parte monográfica del informe se centra en analizar el acceso a la financiación. Adicionalmente, ante el panorama de incertidumbre e inestabilidad hemos estudiado los principales obstáculos a los que se enfrentan las

pymes familiares, así como las principales propuestas que solicitan para poder mantener su competitividad.

Considerando que las pymes familiares son esenciales para el conjunto de la economía regional, representando en 2023 el 87% de las sociedades mercantiles, generando el 77% del empleo y el 72% del valor añadido bruto, los resultados del informe Estrategias para mejorar la Competitividad de la Pyme Familiar se convierten en una herramienta fundamental de diagnóstico para la toma de decisiones. En este sentido, los resultados del informe deben servir, tanto para los responsables de las pymes familiares regionales como para los responsables de las políticas públicas de fomento y apoyo a la empresa familiar, para mejorar su competitividad y aumentar su importante contribución al estado de bienestar de nuestro país.

Por último, cabe señalar que el presente informe 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 Mare Nostrum, que promueve la Asociación Murciana de la Empresa Familiar, y que posibilita el trabajo de 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 complejidad del entorno empresarial hace necesario un mayor conocimiento de las variables claves del éxito empresarial. Conocer la problemática de la empresa en sus múltiples aspectos permite, sin duda, facilitar su competitividad y puede ayudar a los órganos de decisión a establecer las políticas más adecuadas para favorecer la mejora continua de las empresas.

La existencia de debilidades de carácter estructural que padecen las pymes sigue afectando a su supervivencia mermando su competitividad. Así, la globalización de los mercados, la aceleración del cambio tecnológico y el desarrollo de nuevos sistemas de información y comunicación, unidas al escaso hábito de gestión del conocimiento y del capital humano, la dificultad para la captación de capitales ajenos a largo plazo, la insuficiente cualificación de empresarios y empleados, las dificultades de localización e infraestructura, y la complejidad para incorporar las innovaciones tecnológicas son, entre otros, aspectos que limitan el desarrollo de la pyme. Junto a estas debilidades, y tras superar la crisis originada por la COVID-19, en la actualidad se suman problemas relacionados con la elevada incertidumbre provocada por la guerra Rusia-Ucrania, crisis financieras, elevados costes energéticos y de materias primas, inflación, problemas de ciberseguridad, cambio climático, etc.

Dado este escenario de incertidumbre, resulta crucial que las pymes fijen estrategias que puedan constituir una referencia de su capacidad de anticipación y respuesta a los retos del entorno. *Para mejorar la competitividad, la pyme tiene la necesidad de adecuar tanto sus estrategias como su estructura organizativa al entorno dinámico de la economía actual.* En este sentido, es necesario que las Administraciones Públicas favorezcan el entorno de la pyme facilitando el acceso a la financiación, llevar a cabo acciones que reduzcan la burocracia y mejoren su organización interna y productiva, la inversión en intangibles y los acuerdos de cooperación que impulsen la innovación. Adicionalmente, deben promover estrategias que redunden en una mayor vinculación entre la pyme y la universidad, la transformación digital y la adaptación de la pyme a la economía circular.

El presente Informe ofrece información de la pyme familiar española y murciana. Su objetivo principal es suministrar información continuada de las estrategias y expectativas de las pymes para facilitar y apoyar la toma de decisiones. Conocer la problemática de la empresa en sus múltiples aspectos permite analizar los principales factores que utilizan las pymes para mejorar su competitividad.

En su edición de 2023 se centra en analizar los principales obstáculos a los que se enfrentan las pymes a la hora de desarrollar su actividad, y elaborar una serie de propuestas que les permitan mejorar su competitividad y hacer frente al actual escenario de incertidumbre económica. El documento pretende ser una herramienta para la planificación de las estrategias a seguir, tanto para la gestión de la empresa, como para dirigir convenientemente los programas de actuación de las políticas públicas, siendo útil para las empresas y los distintos agentes económicos y sociales, facilitando información para la toma de decisiones principalmente en el ámbito económico y estratégico.

Los objetivos específicos del informe son:

- Caracterizar la pyme familiar
- Estimar las expectativas de empleo y ventas.
- Analizar el acceso a la financiación.
- Conocer la actividad innovadora.
- Estudiar los indicadores de rendimiento.
- Analizar los obstáculos a los que se enfrentan las pymes.
- Determinar las propuestas que solicitan las pymes para mejorar su competitividad.

Para llevar a cabo este trabajo se ha realizado un estudio empírico a partir de la información proveniente de una encuesta realizada a directivos obteniendo dos muestras representativas a nivel de España (799 pymes) y la Región de Murcia (283 pymes). Por tamaño se han distinguido entre microempresas (6 a 9 trabajadores), pequeñas empresas (10 a 49) y medianas empresas (50 a 249). La recogida de información fue telefónica. El trabajo de campo se realizó durante los meses de marzo, abril y mayo de 2023.

2. Características Generales

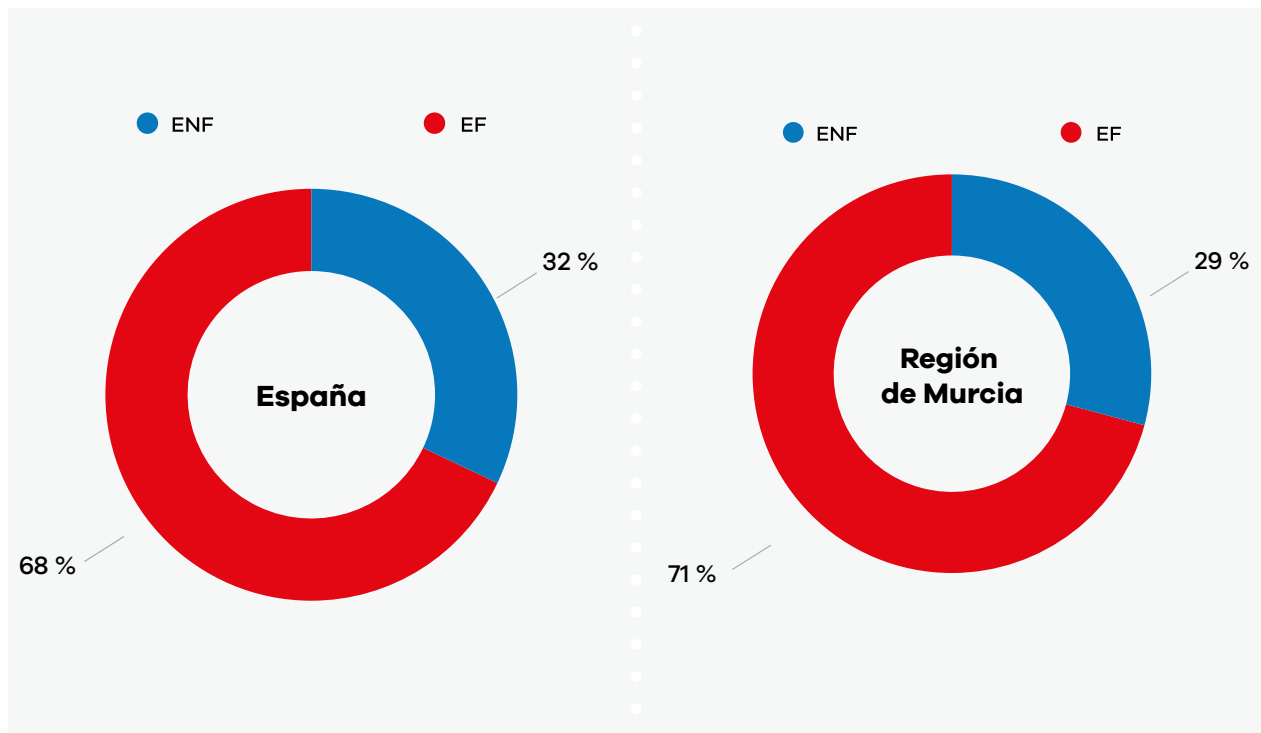
A continuación, se ofrece una caracterización de las empresas participantes en este estudio en términos de propiedad, tamaño, sector, antigüedad y gerencia.

2.1 Empresa Familiar

Según el criterio del Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar, se considera 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. En este estudio (Gráfico 1), la presencia de la pyme familiar representa una amplia mayoría del tejido productivo tanto del conjunto de España como de Murcia. El 68% del conjunto de pymes a nivel nacional y el 71% de las pymes de la Región de Murcia se consideran empresas familiares. 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 2019-2021 (Meroño, Duréndez y Madrid, 2023)* cifra en un 87% la presencia de la empresa familiar en las sociedades mercantiles.

Gráfico 1. Presencia de empresa familiar España y Región de Murcia 2023



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 (78%) y pequeñas (69%), frente a las medianas donde las empresas familiares representan el 50% del conjunto.

La presencia de empresas familiares en el conjunto de España también disminuye conforme aumenta el tamaño de la empresa. Así, las empresas familiares están más representadas en el segmento de las micro (83%), seguidas de las pequeñas (66%) y, por último, de las medianas (34%).

En definitiva, en el sector de microempresas la proporción regional de empresas familiares es inferior a la nacional, 78% frente a 83%. Sin embargo, es mayor en las pequeñas (69% frente a 66%) y claramente superior en las medianas (50% frente a 34%).

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

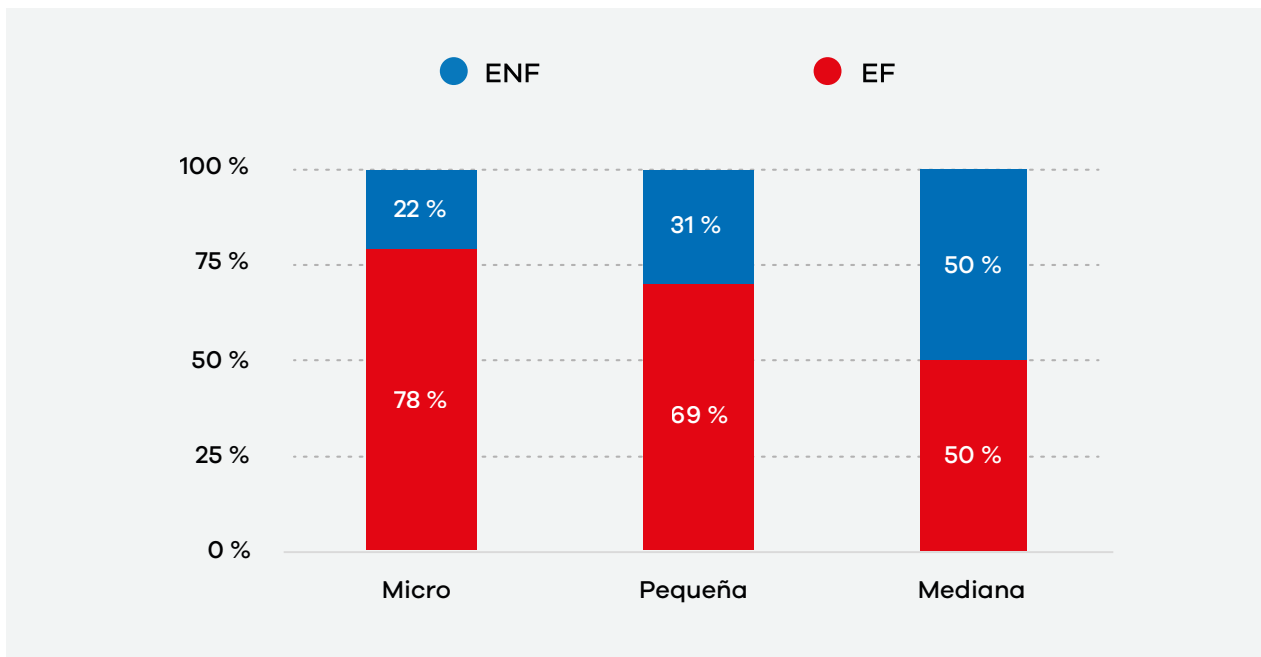
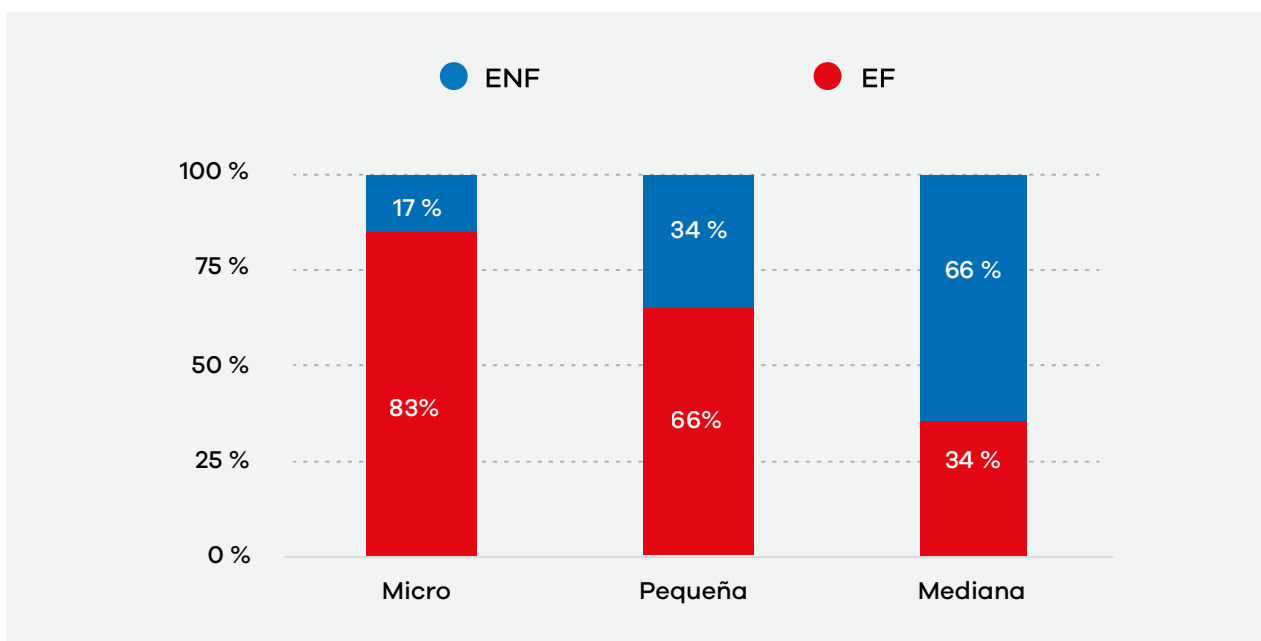


Gráfico 3. Presencia de Empresa Familiar por tamaños en España



2.3 Sector

En el Gráfico 4 se desagrega la presencia de las pymes familiares de la Región de Murcia atendiendo a su sector de actividad: comercio (82%), industria (76%), servicios (69%) y construcción (50%).

presencia de la pyme familiar es comercio (75%), industria (71%), construcción (63%) y servicios (59%). Comparativamente, existe una mayor presencia de la pyme familiar murciana en servicios, comercio e industria.

Por su parte, a nivel medio del conjunto de España (Gráfico 5), la ordenación de sectores según

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

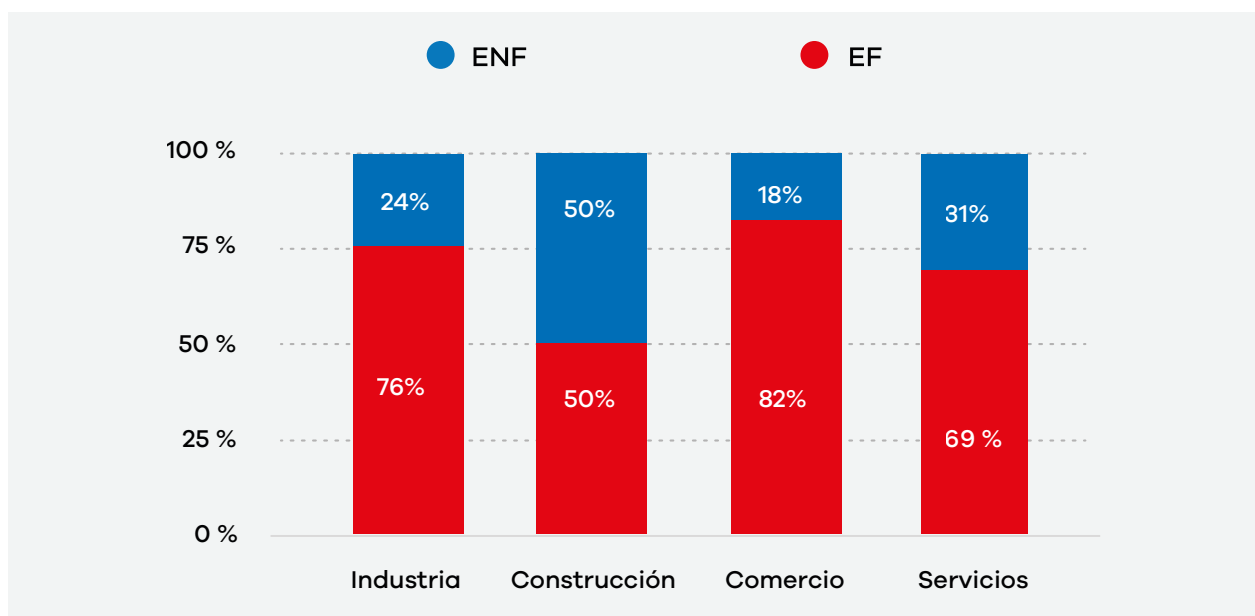
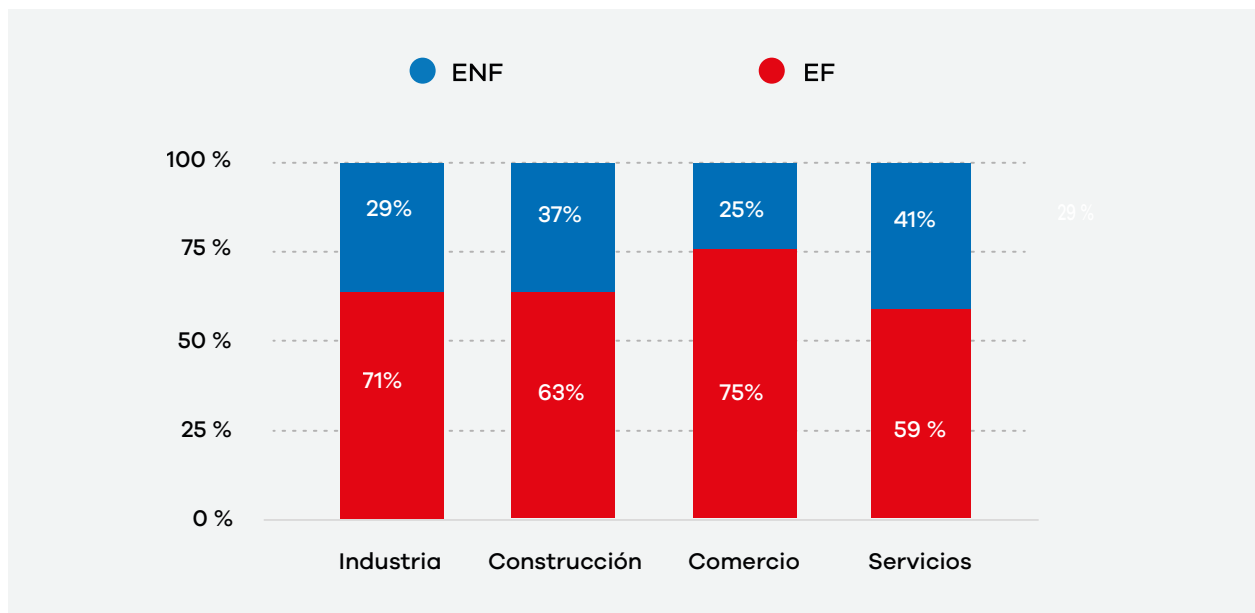


Gráfico 5. Presencia de Empresa Familiar por Sectores en España

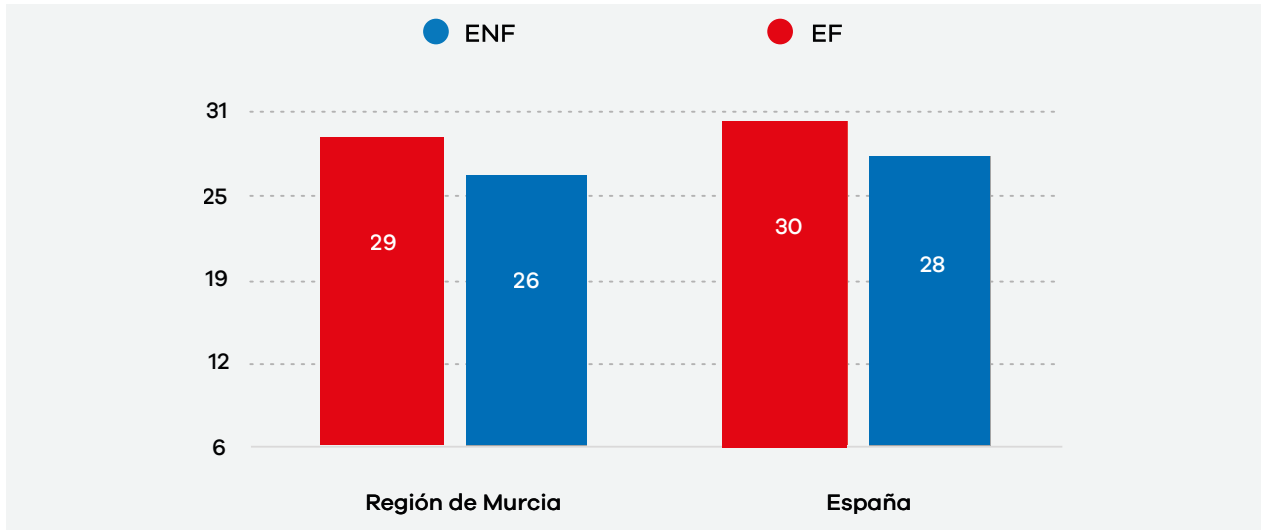


2.4 Antigüedad

La antigüedad media de las pymes familiares de la Región de Murcia es de 29 años, prácticamente igual a

la media española (30 años) (Gráfico 6). No obstante, su antigüedad media es superior a las ENF (29 frente a 26).

Gráfico 6. Antigüedad



2.5 Gerente

Principales características de los gerentes:

- **Sexo.** Existen más mujeres al frente de las pymes familiares respecto a las no familiares (Gráfico 7): 13 puntos porcentuales más en la Región de Murcia (18% frente a 5%) y 8 puntos en España (19% frente a 11%).
- **Formación.** El 69% de los gerentes de las pymes regionales posee estudios universitarios (Gráfico 8), ascendiendo a 89% cuando el gerente es mujer frente al 66% cuando es hombre. La formación universitaria del gerente es menor en las empresas familiares (67% frente a 74%). No obstante, las gerentes presentan mayores niveles de formación tanto en las familiares (88% frente a 63%) como en las no familiares (100% frente a 72%).

Gráfico 7. Sexo del gerente

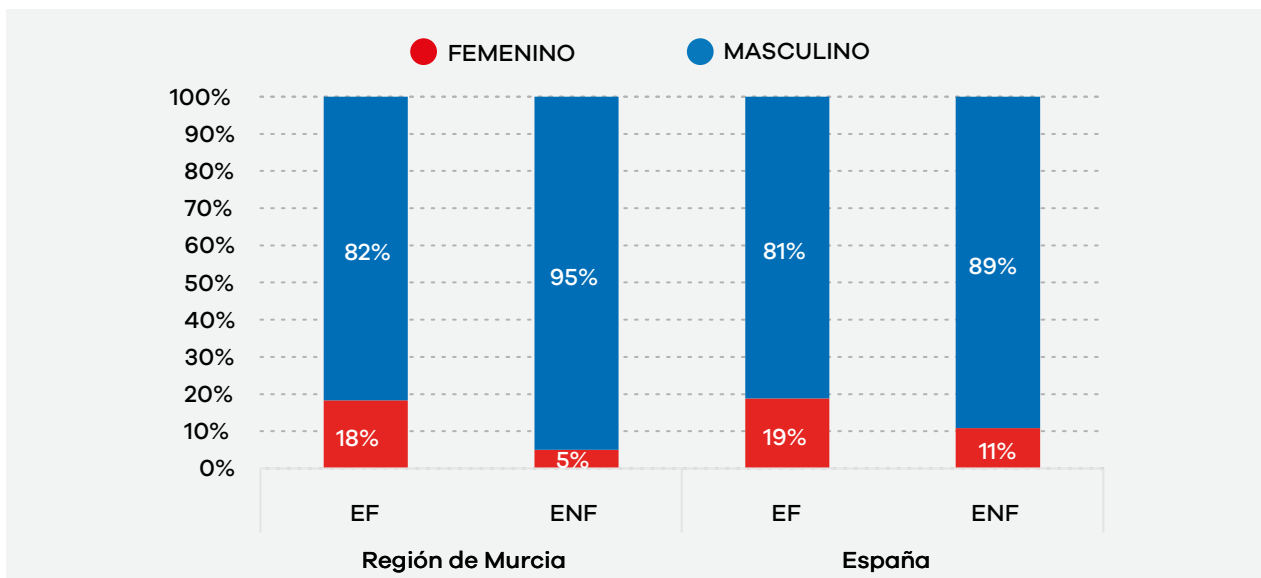


Gráfico 8. Formación universitaria del gerente

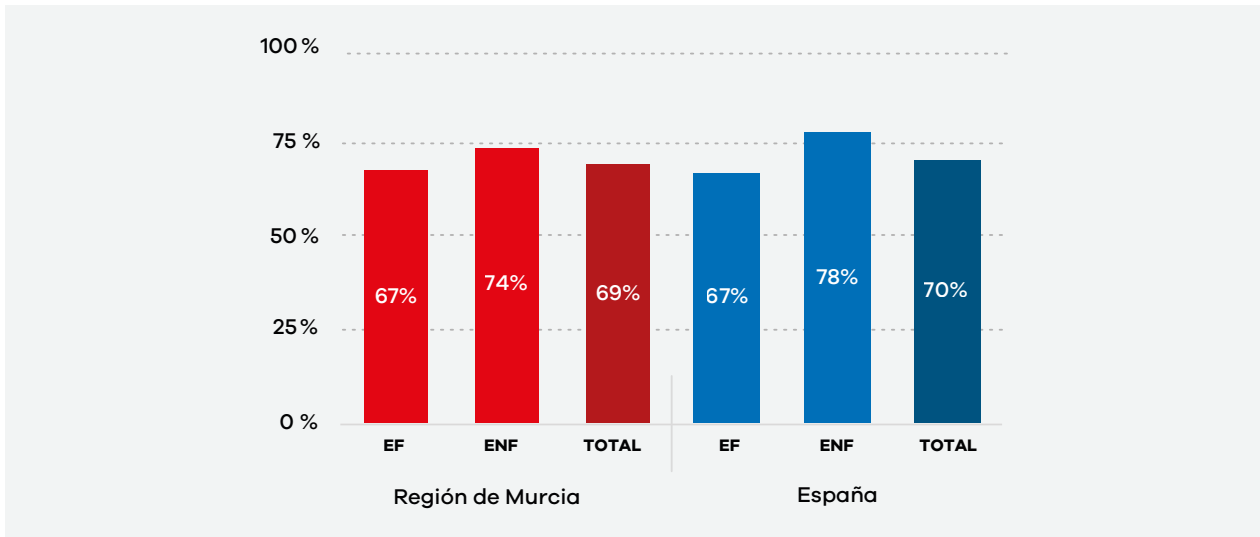
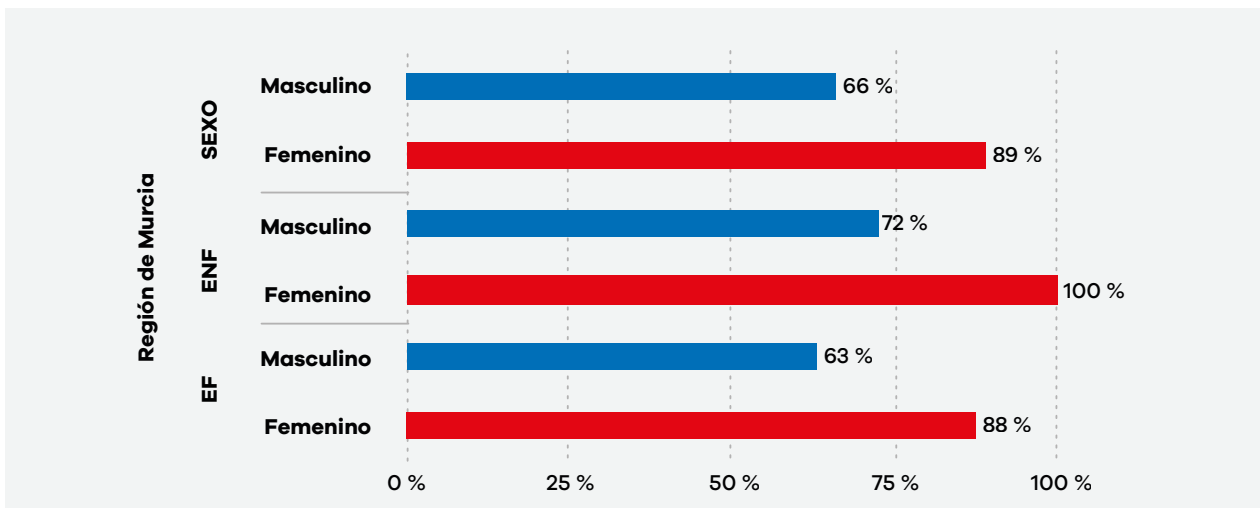


Gráfico 9. Formación universitaria del gerente por sexo y tipo de empresa en la Región de Murcia



3. Situación empresarial

3.1 Empleo

El análisis del empleo lo basamos en el número de empleados en 2021 y 2022 (Gráfico 10) y las expectativas para 2023 (Gráfico 11). En cuanto al número de empleados en 2022, se observa que las pymes murcianas mantienen un tamaño similar que la media para España (28). A nivel regional, las empresas familiares (26) muestran un menor tamaño que las no familiares (33) para el año 2022. Característica que se mantiene desde el ejercicio anterior. Estas diferencias de tamaño entre empresas familiares y no familiares se acentúan analizando el conjunto de España, donde las empresas familiares (23) son sustancialmente más

pequeñas que las no familiares (40). Sin embargo, son las empresas familiares murcianas (26) de un mayor tamaño que las empresas familiares del conjunto del país (23).

Las expectativas de empleo para 2023 son muy similares tanto para las pymes no familiares como para las familiares de la Región de Murcia en términos de crecimiento. Así, el 43% de las pymes no familiares confía en poder incrementar el nivel de empleo frente al 42% de crecimiento que muestran las pymes familiares.

Además, las expectativas de comportamiento en 2023 de las pymes familiares de la Región de Murcia son más positivas en la creación de empleo que el conjunto de las pymes familiares a nivel de España (42% en Murcia

vs 33% en España). Sin embargo, las pymes familiares de la Región de Murcia prevén una mayor destrucción de empleo que en el caso de las pymes familiares a nivel nacional (8% en Murcia vs 4% en España).

Gráfico 10. Evolución del empleo 2021-2022

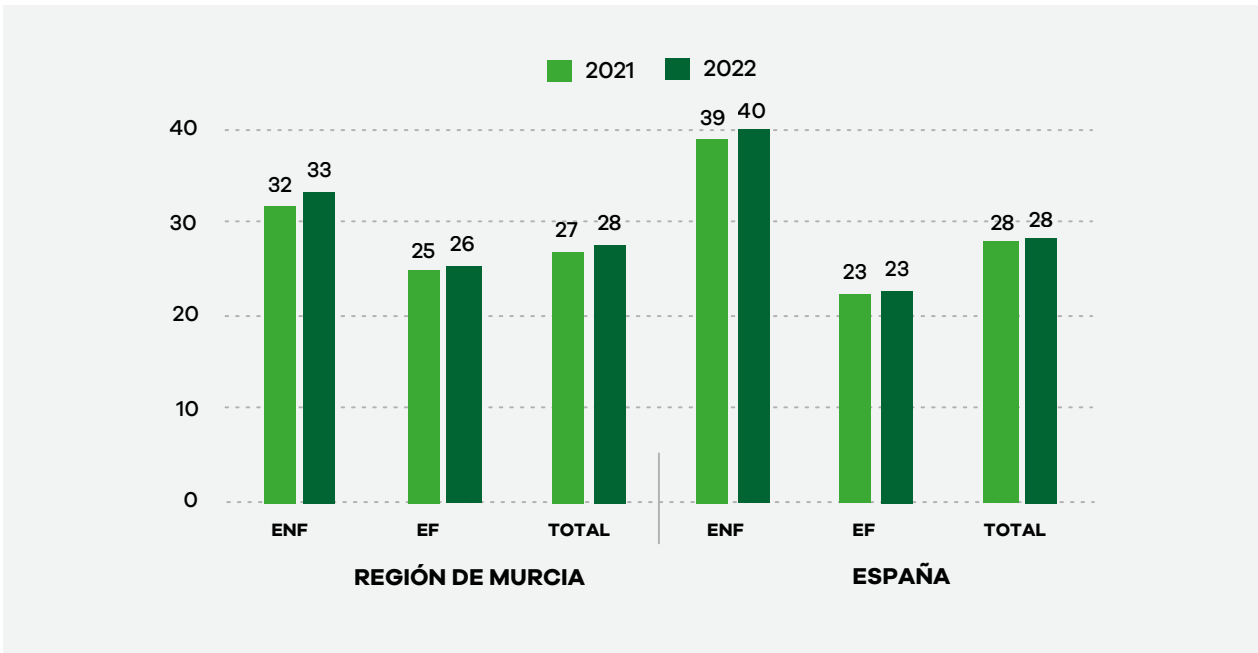
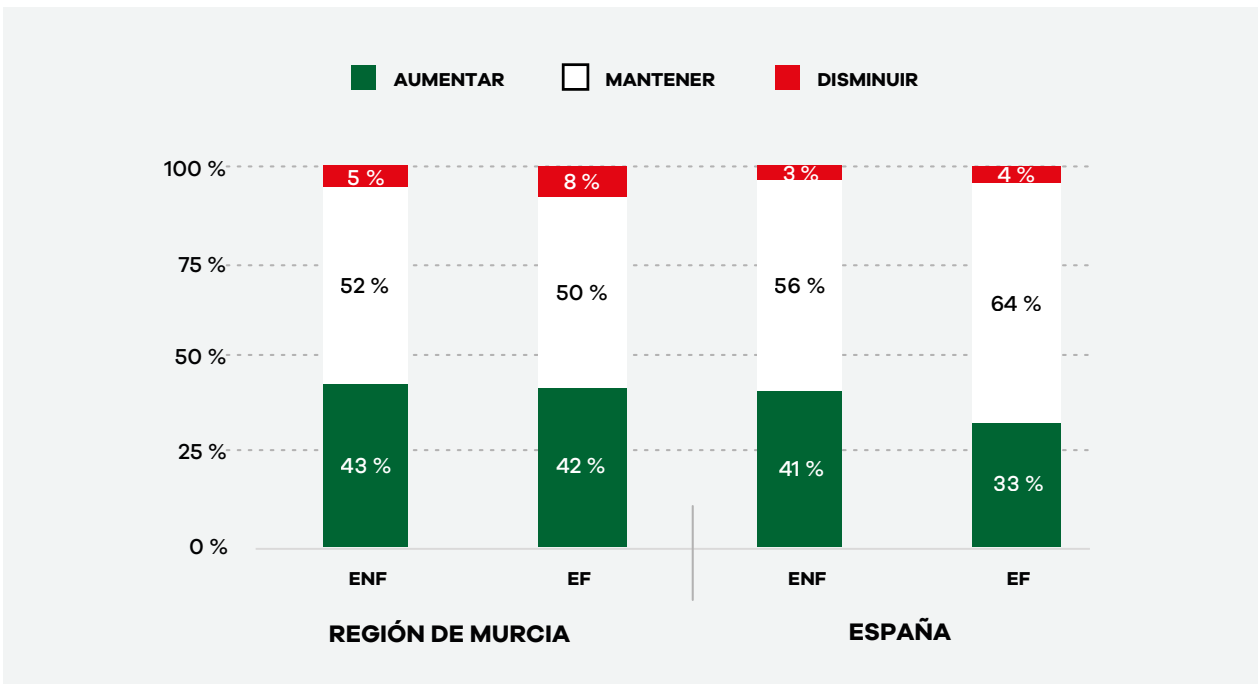


Gráfico 11. Expectativas del empleo 2023

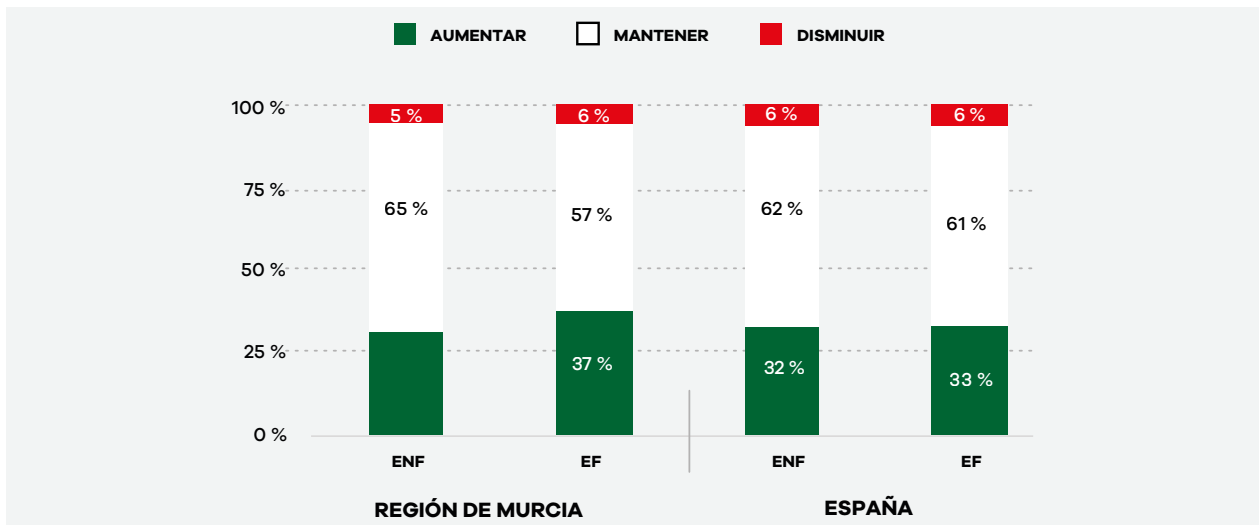


3.2 Ventas

En cuanto a la evolución de la cifra de negocio durante el periodo 2021-2022 (Gráfico 12), el comportamiento es claramente positivo ya que es superior el porcentaje de las empresas que han aumentado las ventas respecto a las que han disminuido. De entre las diversas categorías, las pymes familiares de la Región de Murcia presentan un mejor comportamiento en términos de crecimiento. En concreto, las pymes familiares regionales han aumentado la facturación un

37% frente al 30% 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 más favorable. En concreto, cuatro puntos porcentuales con mayor crecimiento (37% EF de Murcia vs 33% EF en España) durante el periodo 2021-2022.

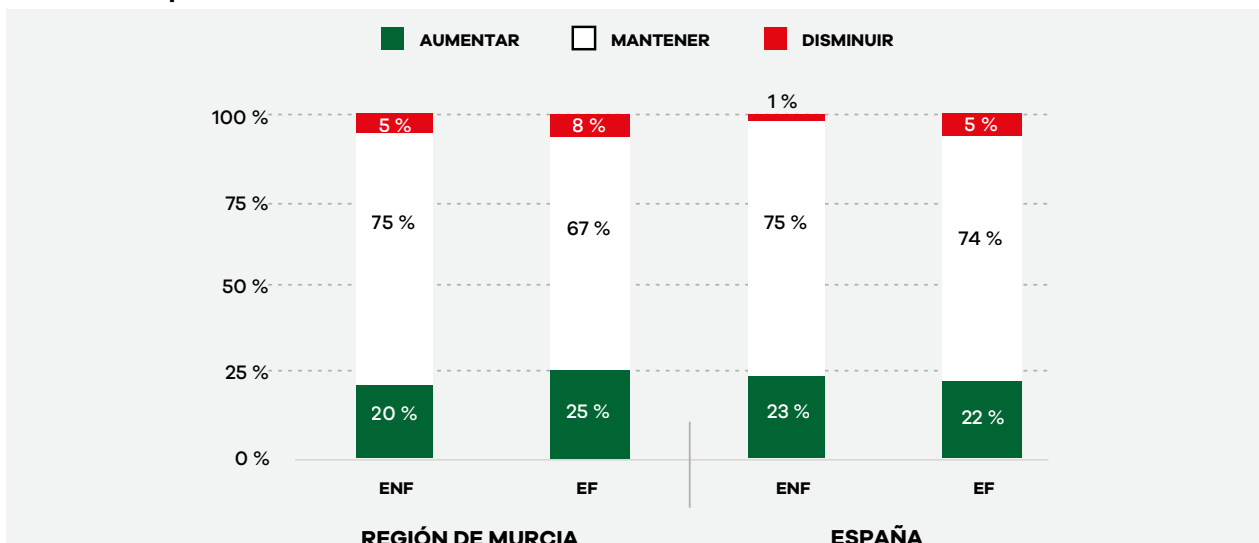
Gráfico 12. Evolución de ventas 2021-2022



Respecto a las expectativas de crecimiento de las ventas para el segundo cuatrimestre de 2023 (Gráfico 13), las empresas familiares de Murcia (25%) presentan unas expectativas superiores a las no familiares. En concreto, cinco puntos porcentuales por encima que las empresas no familiares (20%) a nivel regional.

Además, las empresas familiares de la Región de Murcia mantienen unas previsiones de crecimiento de las ventas algo mejores que el resto de las empresas familiares a nivel nacional (25% EF Murcia vs 22% EF de España).

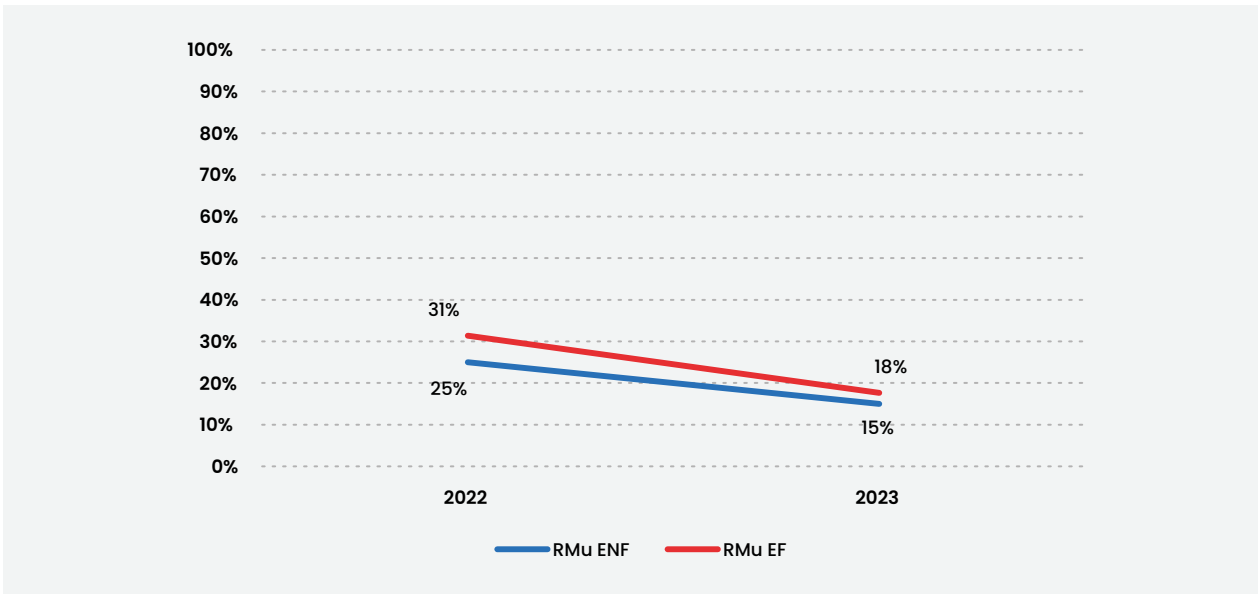
Gráfico 13. Expectativas de ventas 2023



El Gráfico 14 muestra la evolución de los saldos de ventas (diferencias entre aumentos y disminuciones) para el periodo 2021-23. En este sentido, los saldos muestran un mejor comportamiento de las pymes

familiares de la región en términos de ventas en el periodo postcrisis por la pandemia (2022: 31 EF vs 25 ENF), que se mantiene en 2023 (18 EF vs 15 ENF).

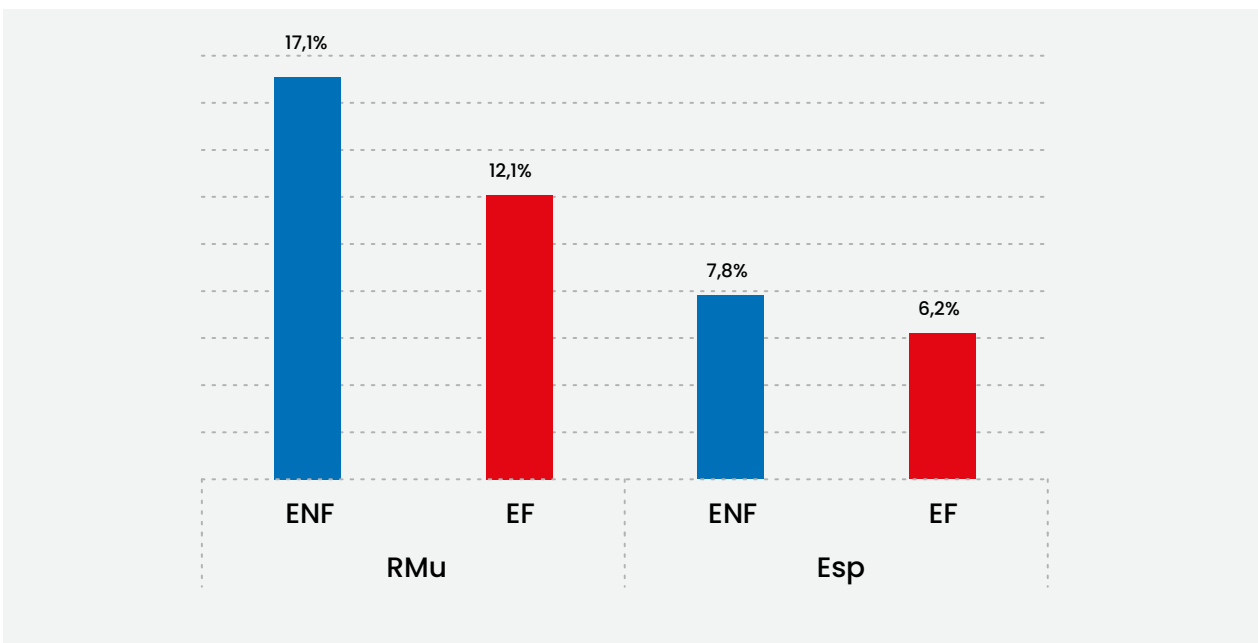
Gráfico 14. Ventas: evolución de saldos 2021 a 2023



En el Gráfico 15 se recoge el porcentaje de ventas internacionales de las pymes. Los datos reflejan que las pymes no familiares murcianas presentan el mayor grado de internacionalización (17,1%). Las

pymes familiares murcianas (12,1%) también están más internacionalizadas que las pymes familiares del conjunto del país (6,2%).

Gráfico 15. Porcentaje de ventas internacionales



3.3 Innovación

Las pymes utilizan sus capacidades de innovación de múltiples maneras y no existe una receta válida que muestre el camino hacia el éxito, sino que la gerencia debe dimensionar estas capacidades en función de sus necesidades presentes y futuras. Esto significa que todavía no está suficientemente claro cuál cómo plantear la innovación en las pymes, aunque se sabe que es posible mejorarla a partir del análisis de distintas facetas organizativas (Saunila 2020).

Para analizar el comportamiento innovador de la pyme se considera la innovación de productos, procesos y gestión. Para medir la innovación en productos y en procesos se analizan: (1) cambios o mejoras en productos/servicios; (2) comercialización de nuevos productos/servicios; (3) cambios o mejoras en los procesos de producción y (4) adquisición de nuevos bienes de equipos. Para la innovación en gestión se considera: (1) cambios en sistemas de dirección y gestión; (2) compras y aprovisionamientos y (3) comercial/ventas. Se examina si las empresas han realizado este tipo de innovaciones en los dos últimos años y cuál ha sido su importancia para la empresa a través de una escala de 1 a 5.

Con relación al comportamiento innovador de las pymes familiares de la Región de Murcia, según se observa en la Tabla 1, el 77% de ellas ha innovado

en procesos adquiriendo nuevos bienes de equipo (frente al 84% de las empresas no familiares), el 23% ha innovado en sistemas de gestión para la dirección de la empresa (23% de las no familiares), ha realizado cambios o mejoras en los procesos productivos en el 36% de los casos (53% de las no familiares). Además, el 42% de las empresas familiares regionales ha realizado innovaciones con la comercialización de nuevos productos/servicios frente al 48% de las no familiares. También se innova con cambios o mejoras de los productos/servicios existentes en 47 de cada 100 empresas familiares (59 de cada 100 de las empresas no familiares).

Al comparar la importancia de la innovación (Tabla 2), las empresas familiares a nivel regional otorgan una mayor importancia que las empresas no familiares en lo relativo a las mejoras en la comercialización de nuevos productos/servicios (3,63 EF vs 3,53 ENF) y en cambios o mejoras en procesos (3,20 EF vs 2,88 ENF).

Respecto de la media de pymes familiares en España, las pymes familiares de la región muestran un mayor grado de adopción de la mayoría de innovaciones. En concreto presentan mayores valores en comercialización de nuevos productos, cambios o mejoras en procesos, nuevos bienes de equipo, dirección y gestión, compras y, por último, comercial.

Tabla 1. Adopción de innovaciones

	RMu			Esp		
	ENF	EF	Total	ENF	EF	Total
<i>Producto</i>						
Cambios o mejoras en productos	59%	47%	51%	46%	47%	47%
Comercialización nuevos productos	48%	42%	43%	36%	40%	39%
<i>Proceso</i>						
Cambios o mejoras en procesos	53%	36%	41%	37%	34%	35%
Nuevos bienes de equipo	84%	77%	79%	75%	73%	74%
<i>Gestión</i>						
Dirección y gestión	23%	23%	23%	24%	19%	20%
Compras	14%	17%	16%	15%	13%	13%
Comercial	14%	10%	11%	11%	9%	10%

Tabla 2. Importancia de las innovaciones

	RMu			Esp		
	ENF	EF	Total	ENF	EF	Total
<i>Producto</i>						
Cambios o mejoras en productos	3,64	3,66	3,65	3,56	3,57	3,56
Comercialización nuevos productos	3,53	3,63	3,60	3,64	3,61	3,62
<i>Proceso</i>						
Cambios o mejoras en procesos	2,88	3,20	3,08	3,07	2,94	2,98
Nuevos bienes de equipo	3,51	3,40	3,43	3,37	3,22	3,27
<i>Gestión</i>						
Dirección y gestión	2,94	2,73	2,79	2,58	2,58	2,58
Compras	3,45	3,21	3,27	2,94	2,88	2,90
Comercial	2,91	1,84	2,23	2,88	2,81	2,83

Atendiendo al Gráfico 16, se observa que en el caso de las pymes familiares de la Región de Murcia las innovaciones más desarrolladas son las relacionadas con nuevos bienes de equipo (77%), seguidas de los cambios o mejoras en productos/servicios (47%) y la comercialización de nuevos productos (42%). En cuanto al grado de importancia (en una escala de 1 a 5), las pymes familiares de la región manifiestan que las innovaciones de mayor importancia son las relacionadas con los cambios o mejoras en productos/servicios (3,66), la comercialización de nuevos productos (3,63) y los nuevos bienes de equipo (3,40).

Por su parte, el Gráfico 17 muestra el comportamiento innovador de las pymes no familiares regionales. Al igual que las pymes familiares, la mayor parte de las innovaciones adoptadas procede de nuevos bienes de equipo (84%), seguidas también de los cambios o mejoras en productos/servicios (59%) y los cambios o mejoras en procesos (53%). Por orden de importancia, las pymes no familiares conceden la mayor importancia a los cambios y mejoras en productos/servicios (3,64), a la comercialización de nuevos productos (3,53) y a los nuevos bienes de equipo (3,51).

Gráfico 16. Innovación en pymes familiares R Murcia

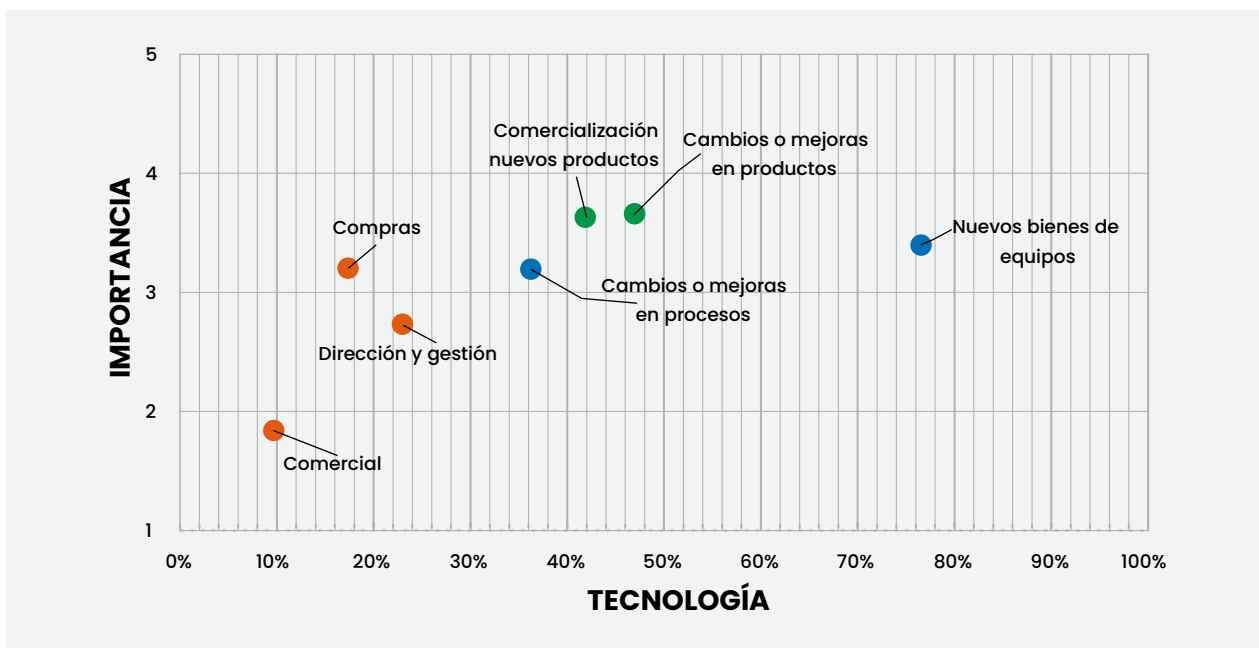
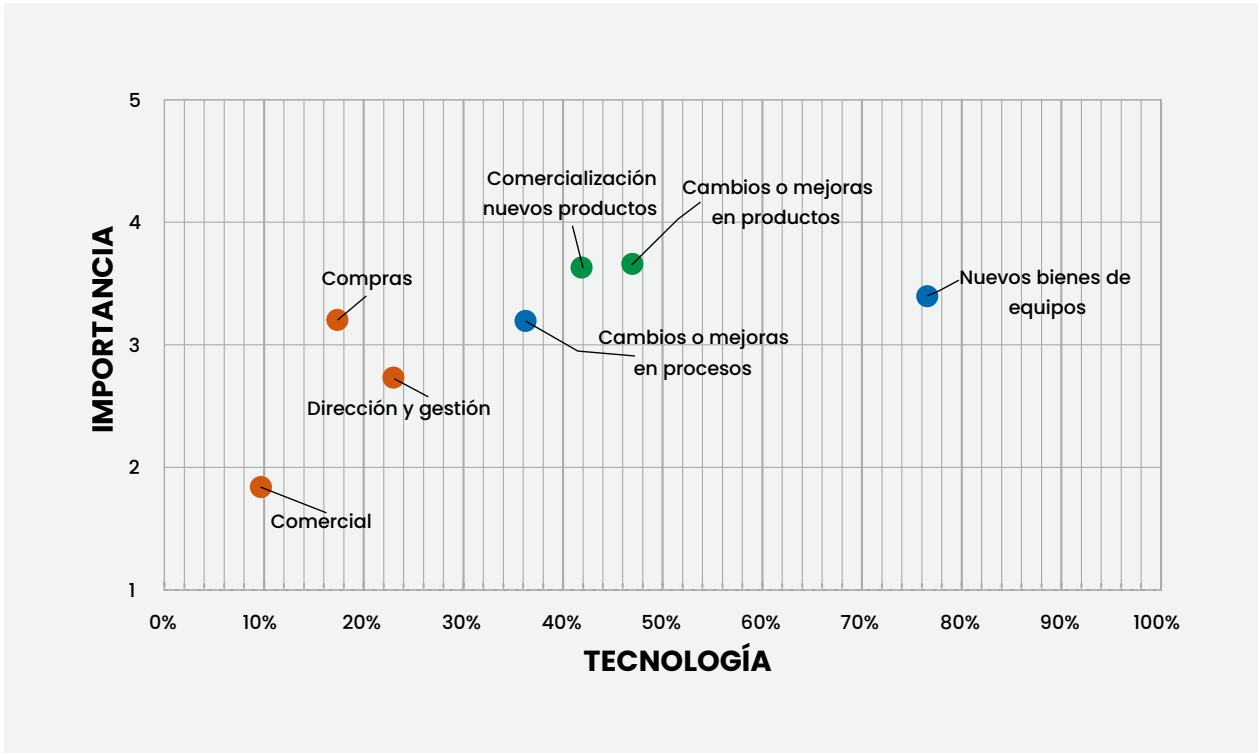


Gráfico 17. Innovación en pymes no familiares R. Murcia



3.4 Rendimiento

Existen diversas formas de medir el rendimiento de una empresa. Las que utilizan como información los datos extraídos de la contabilidad de la compañía, o los contruidos a partir de la percepción del gerente de la empresa respecto de la posición competitiva de ésta. La utilización de un tipo de información u otro tiene ventajas e inconvenientes cuya descripción no es objetivo del presente trabajo. En este informe se recurre al segundo tipo porque en la coyuntura actual, caracterizada por la rapidez de los acontecimientos, la información suministrada por el sistema contable recoge eventos pasados que no facilitan una proyección hacia el futuro.

De forma específica, se han utilizado ocho variables basadas en el trabajo de Quinn y Rohrbaugh (1983) para medir el rendimiento empresarial. A los directivos se les ha pedido que muestren su grado de acuerdo (1 “total desacuerdo”, 5 “total acuerdo”) con las

siguientes afirmaciones en comparación con sus competidores más importantes: ofrece productos de mayor calidad, dispone de procesos internos más eficientes, cuenta con clientes más satisfechos, se adapta antes a los cambios en el mercado, está creciendo más, es más rentable, tiene empleados más satisfechos y motivados, y finalmente, tiene menor absentismo laboral.

El análisis de resultados (Gráfico 18 y Gráfico 19) revela un comportamiento similar entre las pymes familiares y las no familiares, tanto a nivel nacional como regional. Los indicadores más destacados de las pymes familiares regionales son, por este orden, la satisfacción de los clientes (4,0), la calidad de los productos (3,7), el bajo absentismo laboral (3,7) y la satisfacción de los empleados (3,7).

Gráfico 18. Rendimiento Región de Murcia
(situación respecto a competidores 1=peor a 5=mejor)

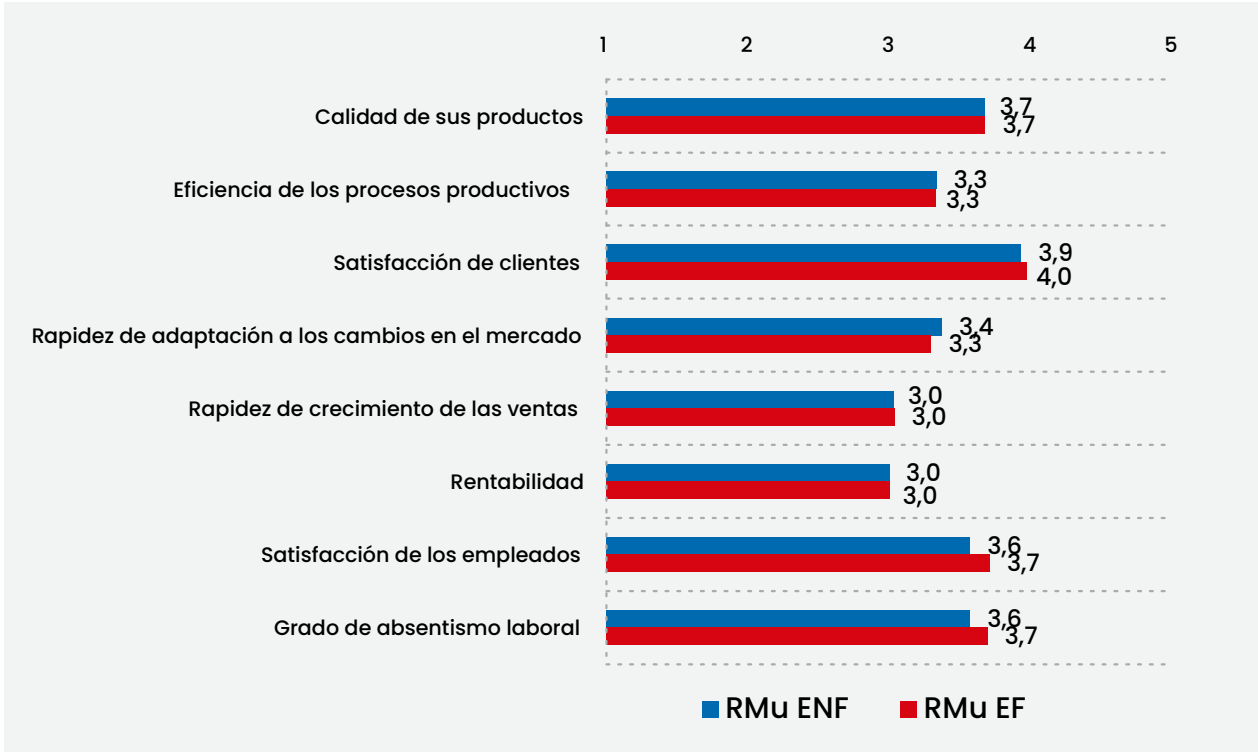
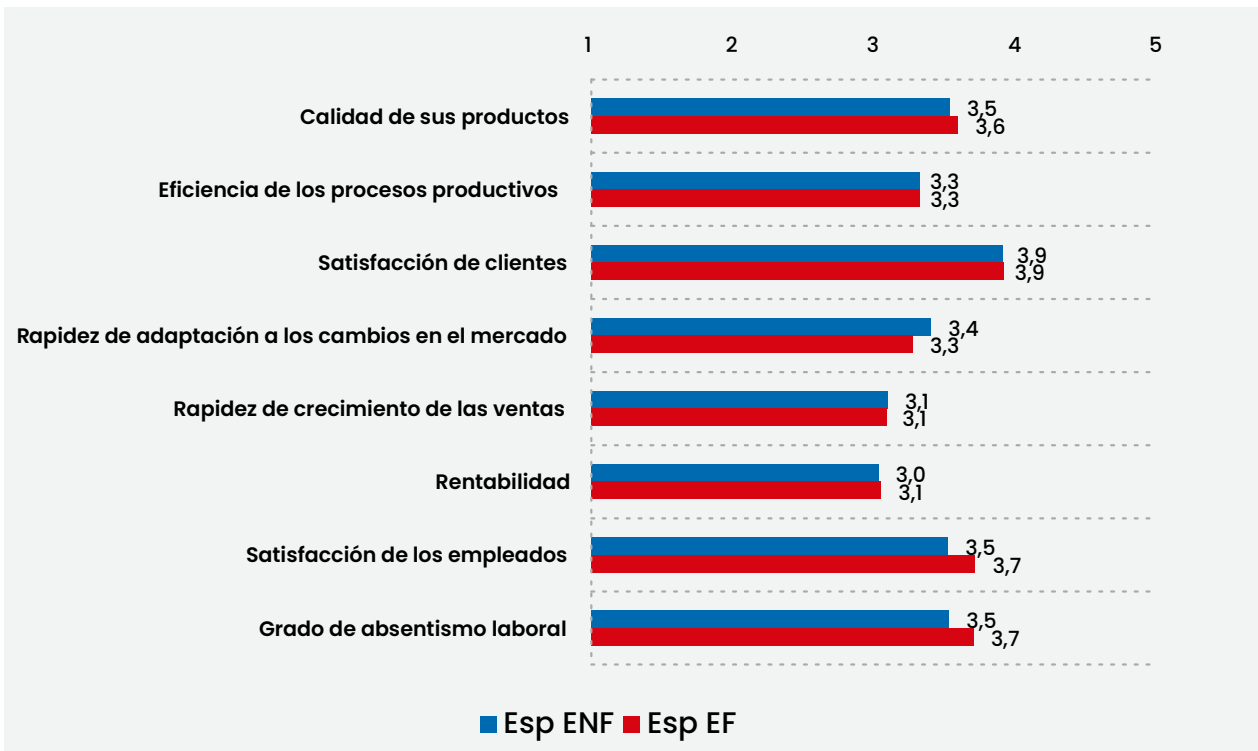


Gráfico 19. Rendimiento España
(situación respecto a competidores 1=peor a 5=mejor)



4. Acceso a la financiación

Los problemas de acceso a financiación (restricciones financieras), ya sea su origen derivado de la propia empresa familiar o bien externo a ella, es un problema reconocido ampliamente en la literatura previa y, especialmente, en el caso de las pymes familiares (Duréndez et al., 2019; Hamilton y Fox, 1998; López-Gracia y Sánchez-Andújar, 2007; Romano et al., 2000). Por ello, sigue siendo esencial el análisis y diagnóstico de las restricciones financieras a las que se ven sometidas las pymes familiares como objeto de estudio. Estas restricciones financieras se vieron especialmente agravadas en el caso de las empresas familiares por la crisis originada por la COVID-19 (García Pérez de Lema et al., 2022).

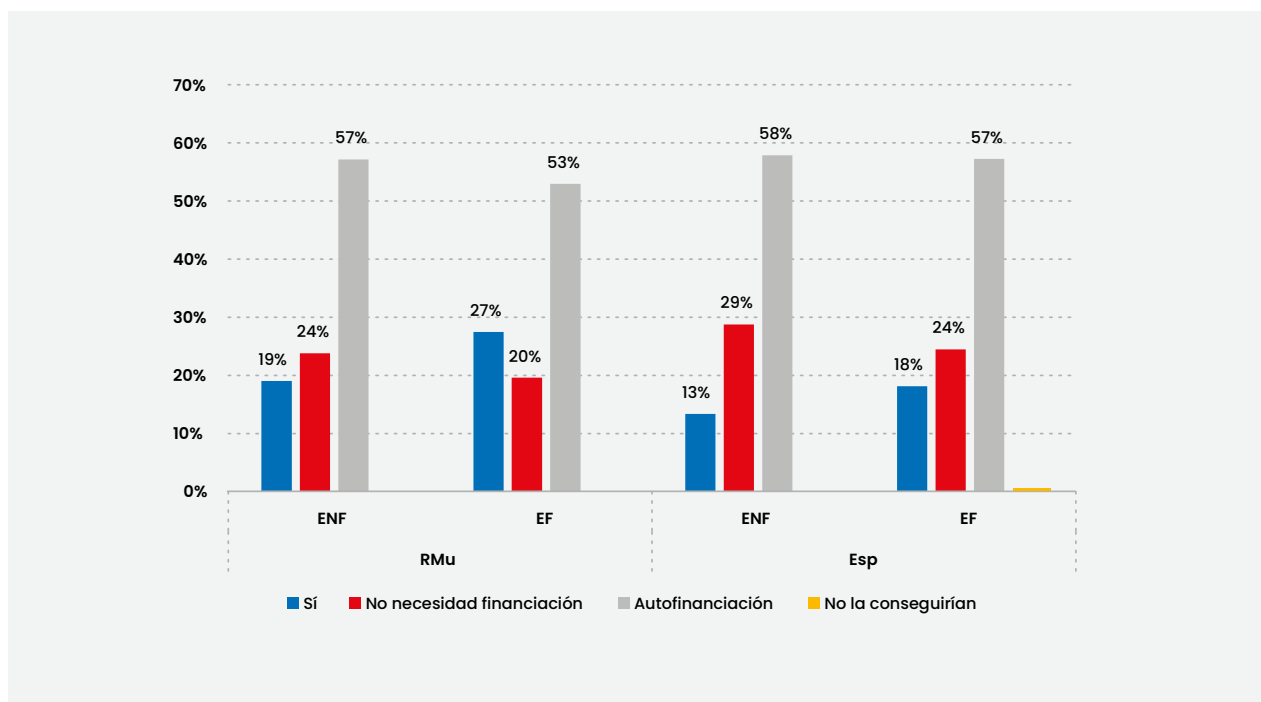
Tras la crisis originada por la pandemia de la COVID-19, y cuando se estaba en pleno proceso de recuperación, la guerra Rusia-Ucrania ha generado un clima de inestabilidad y fuerte inflación en toda Europa que ha derivado en una política monetaria restrictiva por parte del Banco Central Europeo. En este contexto de incertidumbre, las pymes han visto encarecerse el acceso al crédito bancario y la vuelta a una menor demanda de financiación. Ante esta situación, en este apartado, se analiza la financiación de las pymes, preguntado si la empresa ha intentado acceder a líneas de financiación en la actualidad, así como la decisión

del banco en caso de haberla solicitado.

El Gráfico 20 muestra que ante el escenario de encarecimiento del crédito bancario las pymes han optado claramente por la autofinanciación. En este sentido, las pymes familiares de la región cubren sus necesidades financieras recurriendo en primer lugar a la autofinanciación en el 53% de los casos, frente al 57% de las no familiares. Además, son las pymes familiares regionales las que más acceden a la financiación bancaria (27%) en comparación con las pymes no familiares (19%).

Cuando se analiza el comportamiento de las empresas familiares regionales con las empresas familiares del conjunto del país, se observa que se autofinancian algo menos. En concreto un 53% a nivel regional frente al 57% de las empresas familiares para el conjunto de España. En esta lógica son las empresas familiares regionales (27%) las que acceden en mayor medida, nueve puntos por encima, a financiación bancaria que las empresas familiares de ámbito estatal (18%). Estos bajos valores de acceso al crédito bancario ponen de manifiesto el impacto de la subida de tipos de interés sobre la demanda de financiación por parte de las pymes familiares.

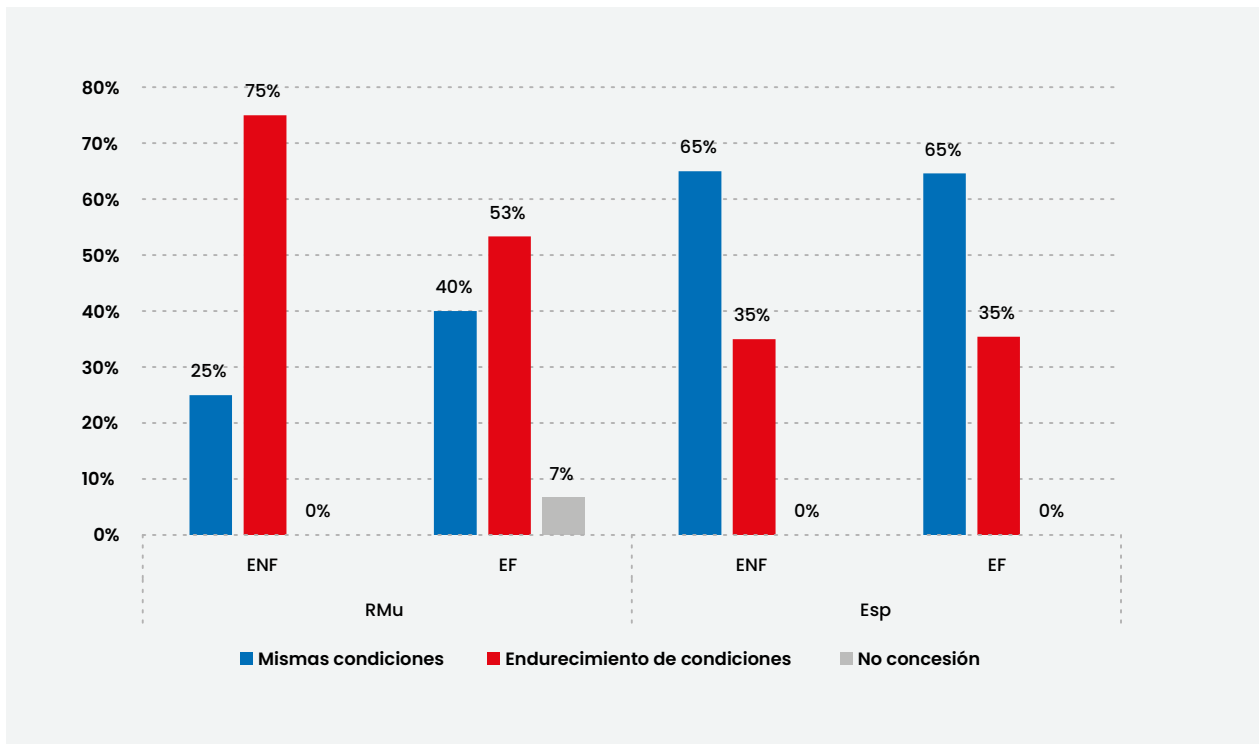
Gráfico 20. Acceso a la financiación bancaria



Por su parte, el Gráfico 21 muestra el resultado de las negociaciones entre las entidades de crédito y las pymes que han intentado contratar líneas de financiación. Los resultados muestran que al 40% de las empresas familiares regionales se les concedió financiación en las mismas condiciones que en años anteriores frente al 25% de las no familiares. En otras palabras, se produce un mayor endurecimiento de las condiciones crediticias para aquellas pymes no familiares (75%) y, en menor medida, en el caso de las pymes familiares (53%) de la Región de Murcia. Sin embargo, el endurecimiento en las condiciones

de financiación que soportan las pymes familiares regionales es mucho mayor en comparación con las empresas familiares de toda España. Así, el 53% de las empresas familiares de la región señalan un endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito bancario frente al, mucho menor, 35% que indican las empresas familiares de todo el país. De hecho, mientras el 65% de las empresas familiares a nivel nacional mantienen sus condiciones financieras, sólo lo hace el 40% de las pymes familiares de la región.

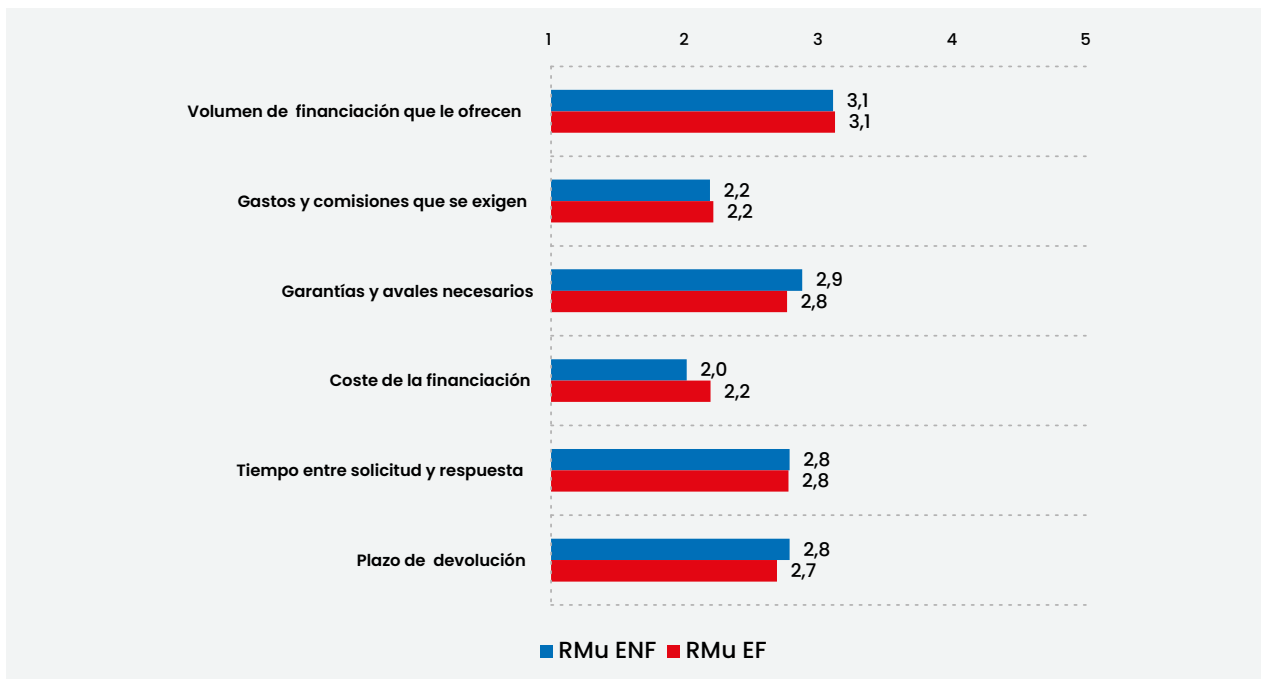
Gráfico 21. Condiciones de financiación



Entrando en el detalle de las condiciones que marcan los bancos para el acceso al crédito, Gráfico 22 (1=muy desfavorable, 5=muy favorable), no se observan diferencias sustanciales entre las pymes familiares y no familiares a nivel regional. En ambos casos, señalan que las condiciones financieras que más

empeoran respecto a años anteriores son las relativas al incremento del coste de la financiación (2,2 EF vs 2,0 ENF) y a los gastos y comisiones que se exigen (2,2 EF vs 2,2 ENF). El único indicador que se mantiene en valores razonables es el volumen de financiación que se ofrece (3,1 EF vs 3,1 ENF).

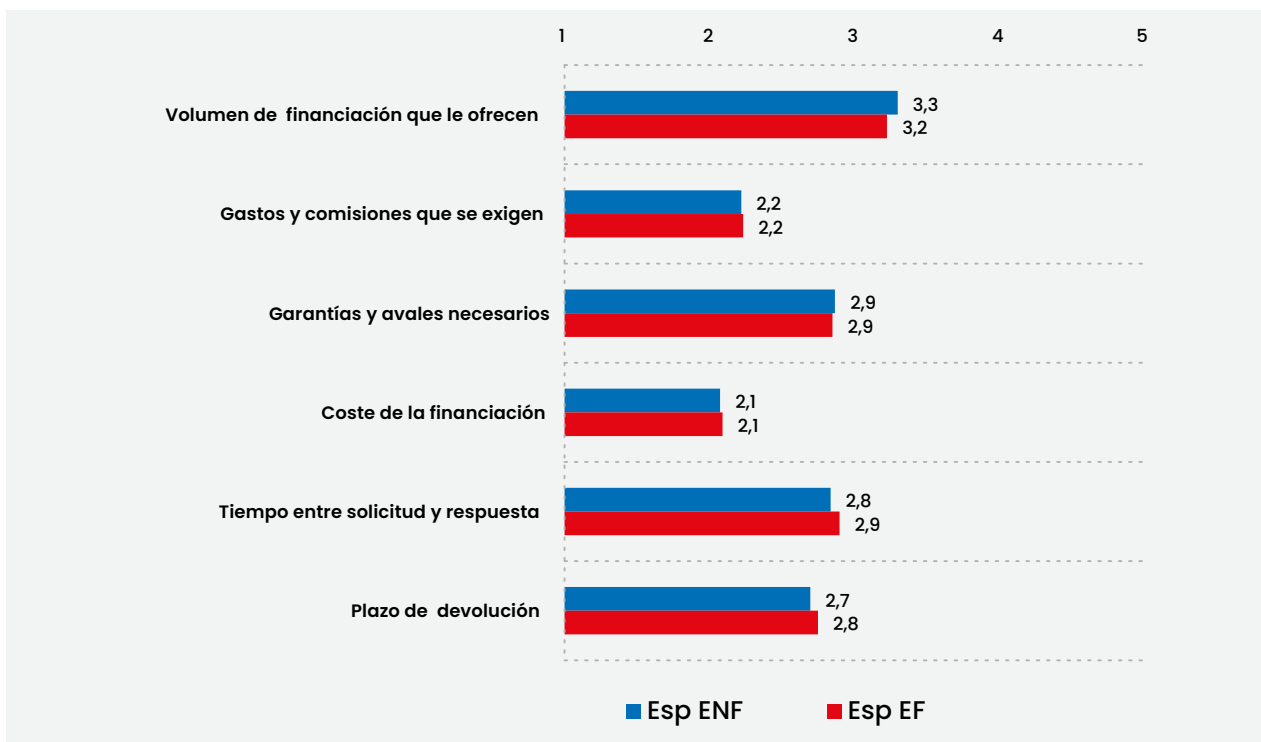
Gráfico 22. Evolución de las condiciones de financiación R. Murcia



En el Gráfico 23 se muestra la información a nivel nacional. Los resultados reflejan que los cambios sobre el detalle de las condiciones de acceso al crédito son similares en ambos grupos de comparación,

repitiéndose el patrón respecto a la peor evolución del coste de la financiación y los gastos y comisiones bancarias.

Gráfico 23. Evolución de las condiciones de financiación España



5. Obstáculos a los que se enfrentan las pymes

Los postulados del análisis estratégico contemplan que los resultados que finalmente consiguen las empresas son producto de la existencia de oportunidades de mercado unido a la disponibilidad de recursos internos. En la medida que la empresa cuente con los recursos humanos, materiales y físicos adecuados será capaz de aprovechar las oportunidades en los sectores de actividad donde compita (Barney, 1991).

No obstante, la rentabilidad empresarial se ve afectada, por un lado, por amenazas derivadas del entorno

general relacionadas con la situación económica, social, política y tecnológica. Y, por otro lado, por debilidades internas.

En este apartado se mide el nivel de importancia del primer grupo de elementos, los factores externos; así como del segundo, los factores internos. Para una serie de variables se ha preguntado si constituían algún tipo de obstáculo y, en su caso, si era meramente una dificultad o si realmente era un problema para la empresa.

5.1 Factores externos

En cuanto a los factores externos, el Gráfico 24 ordena de mayor a menor las variables que más obstaculizan la marcha de las empresas. Las dos mayores preocupaciones son de tipo económico: inflación (90% de las empresas) y costes de la energía (84%). A continuación, se sitúa en tercer lugar la disponibilidad de personal cualificado en el mercado laboral. Solo un 4% de empresas no tiene problemas al respecto, un 20% presenta dificultades, siendo para un 76% un problema. Los denominados factores políticos, comparativamente, revisten una menor gravedad, siendo los más importantes la ausencia de políticas y programas de apoyo a las pymes, los problemas burocráticos y los problemas políticos derivados de corrupción o inseguridad.

El Gráfico 25 recoge las preocupaciones de las empresas no familiares de la Región de Murcia, comparando los resultados con las empresas familiares se advierten las siguientes diferencias:

- Mayor preocupación de las empresas no familiares respecto a las familiares:
- Tipos de interés, 81% frente a 71%.
- Situación política, 55% frente a 14%, y burocracia, 44% frente a 33%.
- Mayor preocupación de las empresas familiares respecto a las no familiares:
- Política para pymes, 64% frente a 55%. Estos datos revelan una mayor sensibilidad y dependencia de las políticas dirigidas a las pymes familiares.

Gráfico 24. Nivel de obstáculo de los factores externos en EF de la Región de Murcia

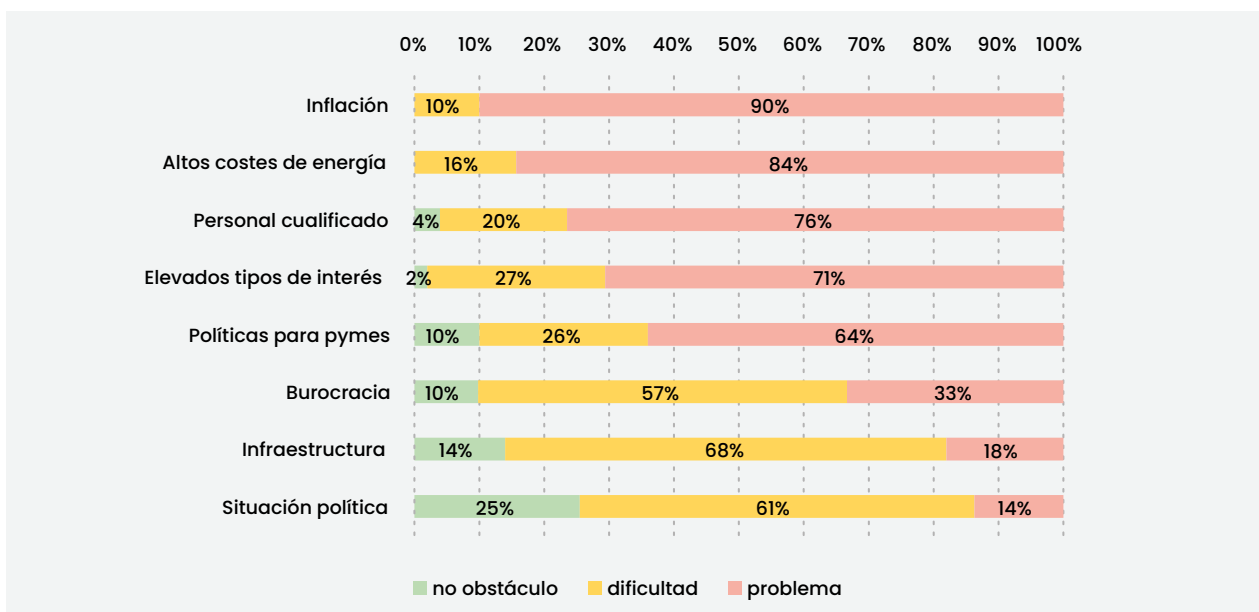
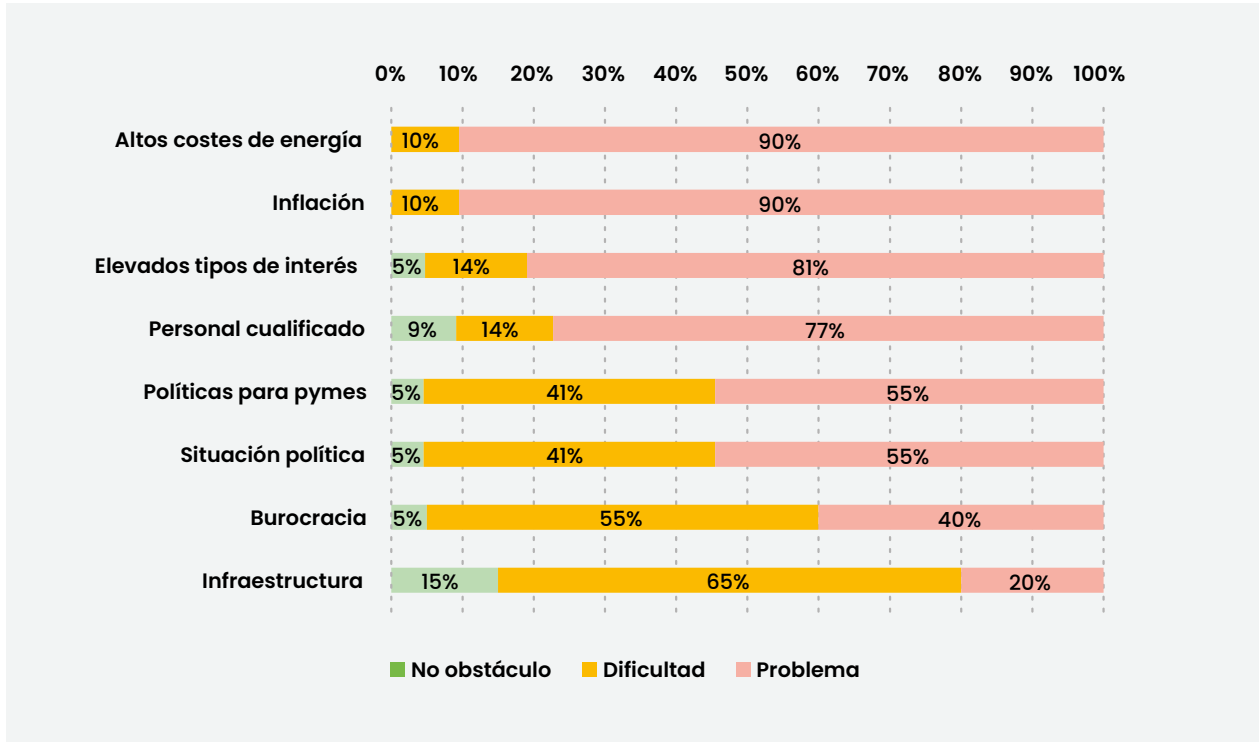


Gráfico 25. Nivel de obstáculo de los factores externos en ENF de la Región de Murcia



5.2 Factores internos

En general, los obstáculos relacionados con los factores internos -como cabía esperar- tienen menos importancia que los externos. Las empresas más que problemas los califican de dificultades. En la medida que son factores que están en manos de las pymes siempre serán más abordables que los externos que no depende de ellas.

Respecto a las pymes familiares murcianas (Gráfico 26), para un 31% los altos costes asociados a las medidas de sostenibilidad son el principal problema. El siguiente factor más importante son los problemas de ciberseguridad, pero ya solo afectando al 6% de las empresas, seguidos de la morosidad y transmisión generacional (ambas un 4%).

En términos agregados de problema y dificultad, los mayores desafíos para las pymes son la morosidad (67%), la sostenibilidad (61%), la digitalización (60%), la innovación (57%) y la organización y dirección (49%).

Comparando estos resultados con los de la empresa no familiar (Gráfico 27), existe coincidencia con

los mayores problemas de la empresa familiar: sostenibilidad, ciberseguridad, transmisión generacional y morosidad; sin embargo, son más acusados en las pymes no familiares los derivados de la ciberseguridad (14% frente a 6%) y la transmisión generacional (10% frente a 4%). Además, también se señalan los problemas de falta de personal cualificado, mercados internacionales y organización y dirección, todos con 5%. Los mayores problemas de las pymes no familiares en cuanto a la transmisión generacional pueden explicarse porque en las pymes familiares, frente a lo que se pueda pensar, suele haber mayor acuerdo sobre quién será el sucesor y se planifica el proceso.

El análisis agregado de problemas y dificultad revela una mayor contrariedad en las pymes familiares en lo relativo a la morosidad (67% frente a 24%), sin embargo, una situación menos complicada en lo relativo a ciberseguridad (41% frente a 52%), sostenibilidad (61% frente a 70%), digitalización (60% frente a 67%) y organización y dirección (49% frente a 55%).

Gráfico 26. Nivel de obstáculo de los factores internos en EF de la Región de Murcia

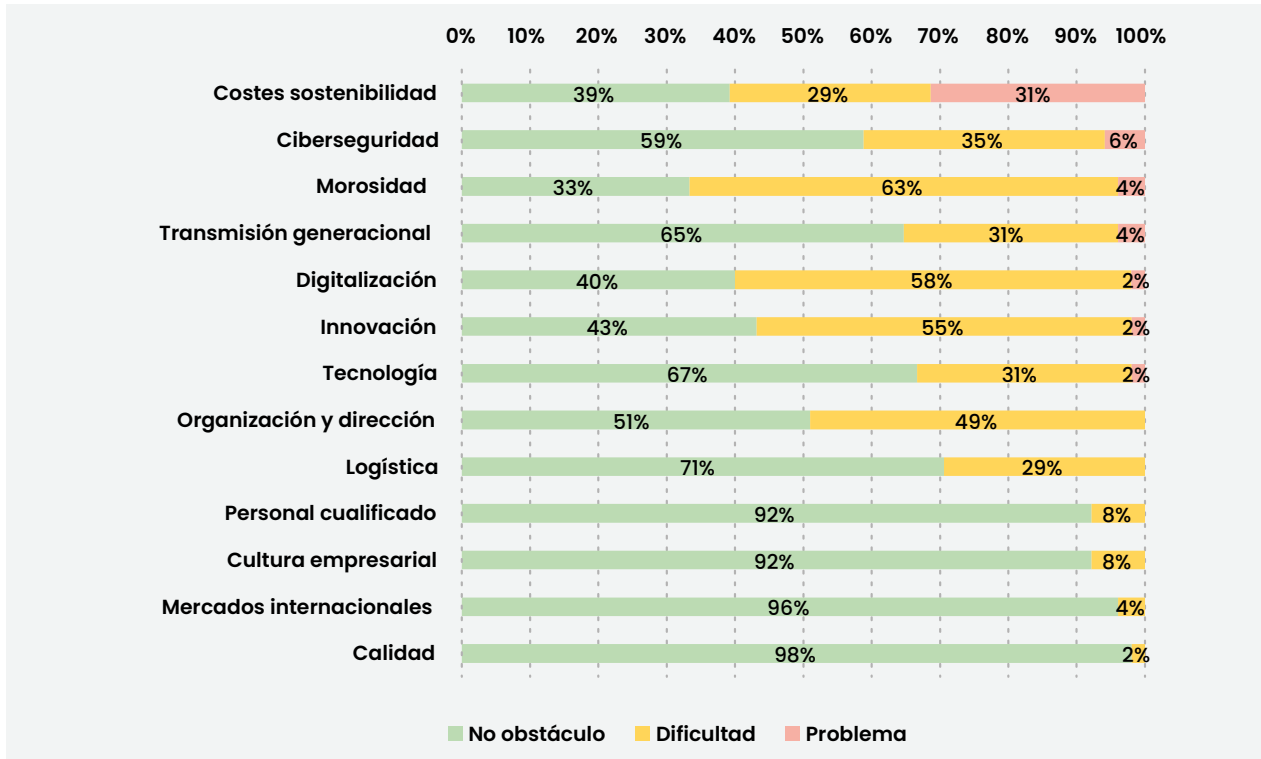
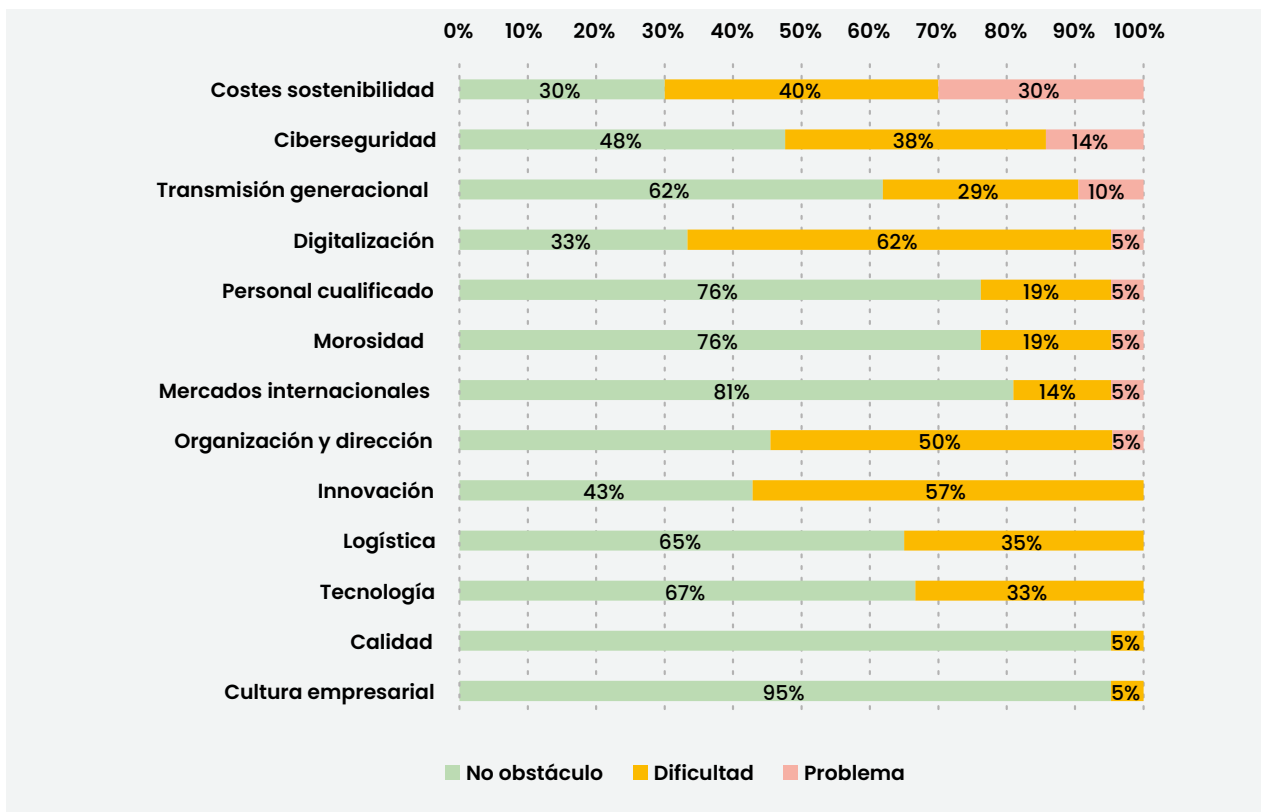


Gráfico 27. Nivel de obstáculo de los factores internos en ENF de la Región de Murcia



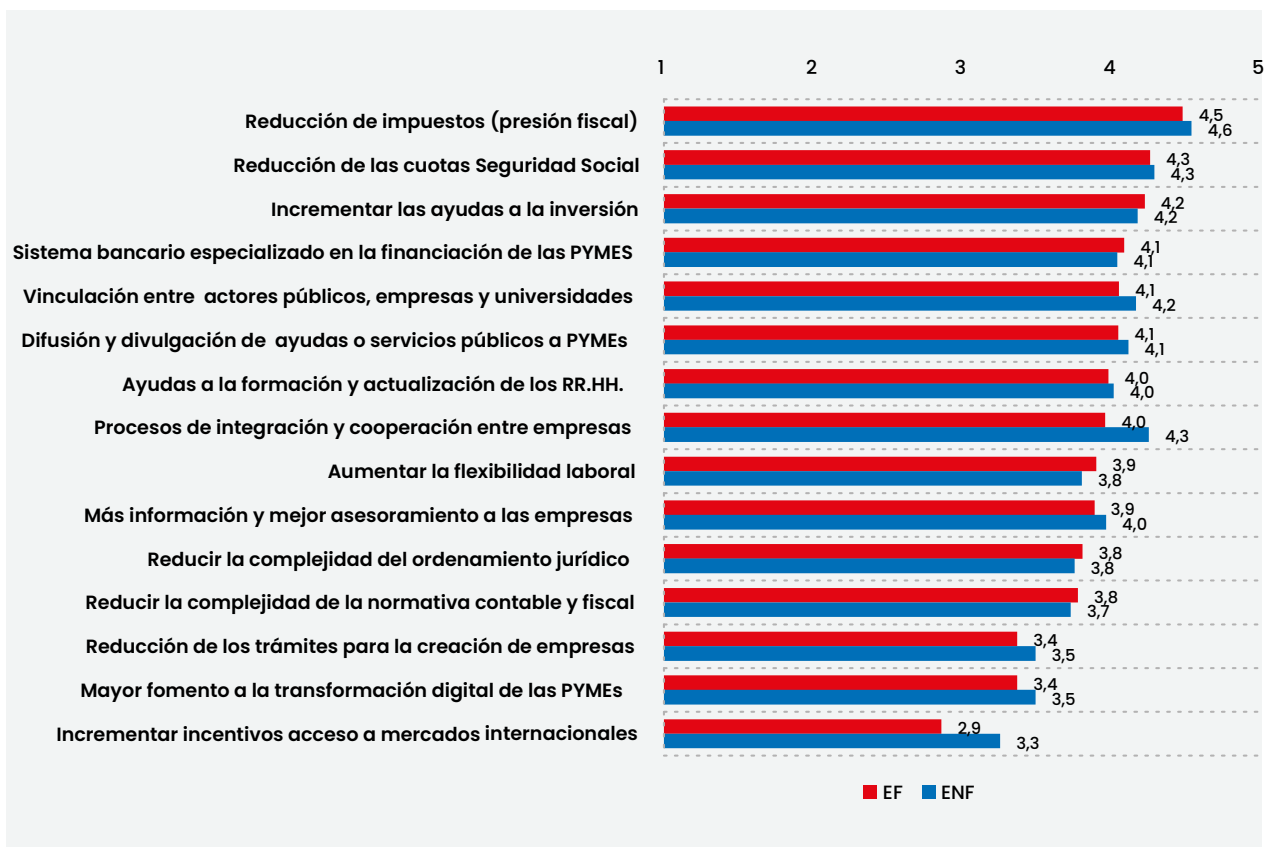
6. Propuestas que solicitan las pymes para mejorar su competitividad

Desde la perspectiva de la política económica resulta vital diseñar las acciones más oportunas para la mejora de la competitividad empresarial, especialmente debe ser así en las pymes que capitalizan la creación de riqueza en el sistema económico.

El Gráfico 28 muestra por orden de importancia las acciones más valoradas por las pymes familiares murcianas incluyendo también la opinión de las pymes no familiares. Las cuatro primeras tienen un carácter económico: reducción de impuestos (4,5), reducir las cuotas a la seguridad social (4,3), incrementar las ayudas a la inversión (4,2) y un

sistema bancario especializado en la financiación de pymes (4,1). A continuación, y por encima de cuatro, figuran acciones relacionadas con la colaboración: vinculación entre actores e instituciones (4,1) y difusión de ayudas y servicios públicos (4,1) y procesos de integración y cooperación (4). También destaca las ayudas a la formación y actualización de los RR.HH. (4,1). En general, apenas existen diferencias entre pymes familiares y no familiares, solo destacarían una menor demanda de la pyme familiar de procesos de integración (4 frente a 4,3) y de incentivos a la internacionalización (2,9 frente a 3,3).

Gráfico 28. Importancia de las acciones de mejora de competitividad en la Región de Murcia



Para que resulte más comprensible el análisis de resultados, debido al elevado número de acciones, se ha realizado un análisis factorial que agrupa las puntuaciones de las variables en cuatro tipos

de factores: económico-jurídico, colaboración e información, recursos humanos e inversión y crecimiento.

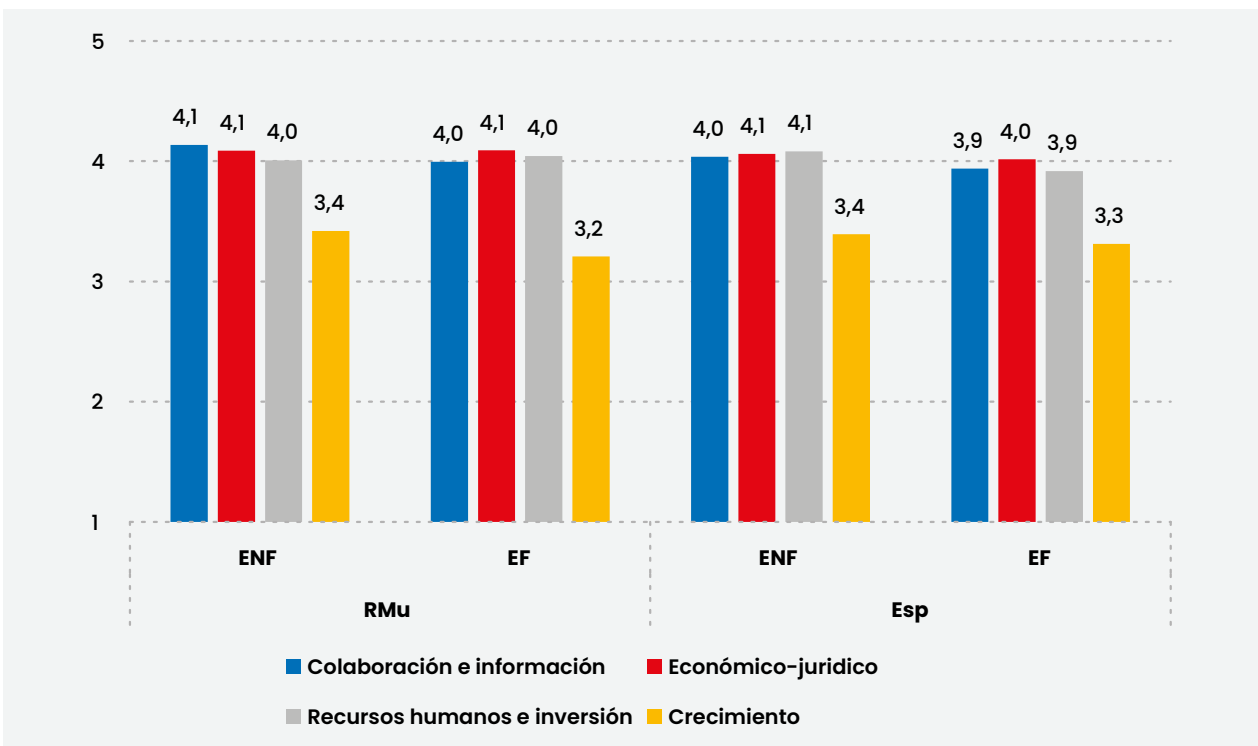
Tabla 3. Factores de mejora de competitividad

Económico-jurídicos
Reducir la complejidad de la normativa contable y fiscal
Reducir la complejidad del ordenamiento jurídico
Reducción de las cuotas que la empresa abona para la Seguridad Social
Reducción de impuestos (presión fiscal)
Colaboración e información
Facilitar procesos de integración y cooperación entre empresas
Facilitar una mayor vinculación entre los actores públicos, empresas y universidades
Facilitar más información y mejor asesoramiento a las empresas
Mayor difusión y divulgación de las ayudas o servicios públicos a pymes
Recursos humanos e inversión
Aumentar la flexibilidad laboral
Incrementar las ayudas a la formación y actualización de los RR.HH.
Incrementar las ayudas a la inversión
Crecimiento
Mayor fomento a la transformación digital de las pymes
Incrementar los incentivos para el acceso a los mercados internacionales
Reducción de los trámites para la creación de empresas

El Gráfico 29 muestra los resultados de la importancia de los distintos factores para las pymes murcianas y españolas, distinguiendo entre familiares y no familiares. En general, los factores de crecimiento son

los menos demandados, siendo las pymes no familiares las que más se preocupan en la R. de Murcia (3,4 frente a 3,2). El resto de factores tienen una importancia muy parecida.

Gráfico 29. Importancia de los factores de mejora de la competitividad



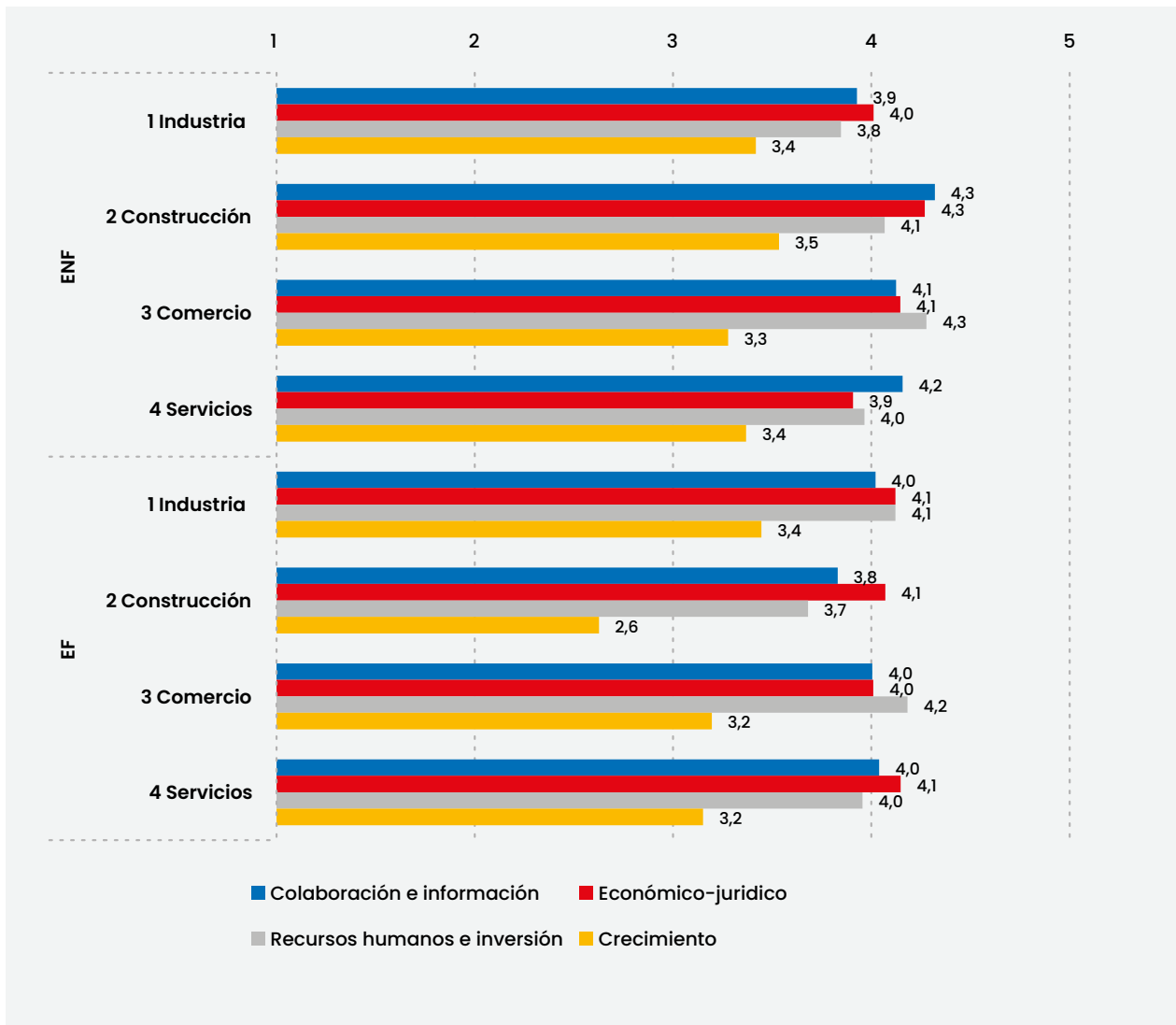
Analizando los resultados de la Región de Murcia por sectores (Gráfico 30), para las pymes familiares se advierte:

- Factores de crecimiento: menor demanda de las pymes de construcción y mayor en las empresas industriales.
- Factores de colaboración: importancia similar salvo de nuevo en el sector de la construcción que es menor.
- Factores económico-jurídicos: importancia similar.
- Factores recursos humanos e inversión: menor importancia en construcción y algo superior en comercio.

El análisis comparativo con las pymes no familiares revela:

- Mayor demanda de las pymes familiares industriales de medidas de recursos humanos e inversión.
- Menor demanda de las pymes familiares de construcción especialmente de factores de crecimiento.
- Sin diferencias en las pymes de comercio.
- En las pymes de servicios, existe una demanda superior de las familiares en factores económico-jurídicos, sin embargo, menor en factores de colaboración y crecimiento.

Gráfico 30. Importancia de los factores de mejora de la competitividad en la Región de Murcia por sectores



7. Referencias

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Duréndez, A., Madrid-Guijarro, A., y Hernández-Cánovas, G. (2019). Do Family Firms' Specific Governance Mechanisms Moderate the Cost of Debt? *Australian Accounting Review*, 29(1), 49-63.
- García-Pérez-de-Lema, D., Madrid-Guijarro, A., & Durendez, A. (2022). Operating, financial and investment impacts of Covid-19 in SMEs: Public policy demands to sustainable recovery considering the economic sector moderating effect. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 75, 102951.
- Hamilton, R.T. y Fox, M.A. (1998). The Financing Preferences of Small Firm Owners, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 4, 239-48.
- López-Gracia, J. y Sánchez-Andújar, S. (2007). Financial structure of the family business: evidence from a group of small Spanish firms. *Family Business Review*, 20(4), 269-287.
- Meroño Cerdán, Angel L.; Duréndez Gómez-Guillamón, Antonio; Madrid Guijarro, Antonia (2023) La Empresa Familiar en la Región de Murcia. Evolución 2019-2021, Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum, Servicio de Publicaciones Universidad de Murcia.
- Quinn, R. E., y Rohrbaugh, J. (1983). A spatial model of effectiveness criteria: Towards a competing values approach to organizational analysis. *Management Science*, 29(3), 363-377.
- Romano, C.A., Tanewski, G.A. y Smyrniotis, K.X. (2000). Capital Structure Decision Making: A Model for Family Business, *Journal of Business Venturing*, 16, 285-310.
- Romijn, H., y Albaladejo, M. (2002). Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in southeast England. *Research Policy*, 31(7), 1053-1067.

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 799 empresas españolas y 283 Pymes murcianas (en la Tabla 4 puede verse la distribución por sector y tamaño). Adicionalmente, se determina un error muestral global de 3 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 2021).

Tabla 4. Estructura de la muestra y error muestral

	nº de empresas ESPAÑA	nº de empresa R. MURCIA
Industria	285	97
Construcción	131	53
Comercio	177	69
Servicios	206	64
Microempresa (6 a 9 asalariados)	166	46
Pequeña (10 a 49 asalariados)	536	203
Mediana (50 a 249 asalariados)	97	34
Total de la muestra	799	238
Error muestral (nivel de confianza 95%)	3,0	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. 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 dos bloques. En el primero, se pregunta a los encuestados sobre los rasgos generales de sus empresas, como el sector de actividad, la ubicación geográfica, el número de empleados, el género del gerente, el control familiar de la empresa, las expectativas de crecimiento de empleo y ventas, la actividad innovadora y del rendimiento de la pyme.

En el segundo bloque se recoge información sobre las cuestiones que centran el análisis de este informe: a) el acceso a la financiación y sus condiciones; b) obstáculos a los que se enfrentan las pymes; y c) propuestas que solicitan las pymes para mejorar su competitividad.

Resumen Ejecutivo

METODOLOGÍA	
Población	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas (6 a 9 trabajadores) • Pequeñas (10 a 49 trabajadores) • Medianas empresas (50 a 249 trabajadores)
Muestra	<ul style="list-style-type: none"> • 799 micropymes españolas • 283 micropymes Región de Murcia
Recogida de información	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta estructurada telefónica • Marzo a mayo 2023

DATOS GENERALES	
Empresa Familiar	<ul style="list-style-type: none"> • 68% de las pymes en España se consideran empresas familiares, el 71% en la Región de Murcia.
Tamaño	<ul style="list-style-type: none"> • Las pymes familiares murcianas son más grandes (26 empleados) que las españolas (23). Al contrario, las pymes no familiares murcianas españolas son de menor tamaño (33) que las españolas (40). • Las pymes familiares murcianas tienen mayor presencia en las empresas medianas (más de 50 empleados), el 50% frente al 34% en España.
Sectores	<ul style="list-style-type: none"> • Proporcionalmente mayor presencia de pymes familiares en Comercio (82%) e Industria (76%).
Antigüedad	<p>Mayor antigüedad de las pymes familiares, 29 años frente a los 26 años de las no familiares en la Región.</p>
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Más gerentes mujeres (18%) en las pymes familiares que en las no familiares (5%) de la Región de Murcia. • Los gerentes de pymes familiares murcianas tienen menor formación universitaria (67%) que los gerentes de pymes no familiares (74%). El análisis por sexo revela mayor formación de las gerentes tanto en las pymes familiares (88% frente a 63%) con en las no familiares (100% frente a 72%)

SITUACIÓN EMPRESARIAL	
Empleo	<ul style="list-style-type: none"> • Las expectativas para 2023 de las pymes familiares de la Región de Murcia son sustancialmente más positivas en la creación de empleo que el conjunto de las pymes familiares a nivel de España (42% en Murcia vs 33% en España). • Las pymes familiares murcianas mantienen similares expectativas de crecimiento del empleo que las no familiares para 2023 (42% EF vs 43% ENF).
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Las pymes familiares de la Región de Murcia presentan un mejor comportamiento en su cifra de ventas, en 2022 han aumentado su facturación un 37% frente al 30% de las no familiares. • Las pymes familiares regionales están más internacionalizadas (12,1%) que las españolas (6,2%). No obstante, sus ventas internacionales son menores a las pymes regionales no familiares (17,1%).
Innovación	<ul style="list-style-type: none"> • Las pymes familiares murcianas muestran una intensidad innovadora por debajo de las no familiares en las dos principales innovaciones: la adquisición de nuevos bienes de equipo (77% frente a 84%) y los cambios o mejora de los productos existentes (47% frente a 59%). • La mayor preocupación de las pymes familiares se centra en las innovaciones en producto. Respecto a las no familiares destaca su interés por los cambios o mejoras en procesos donde, precisamente se localizan las mayores diferencias en innovación (36% frente a 53%). • Respecto de la media de pymes familiares en España, las pymes familiares de la región muestran un mayor grado de adopción de la mayoría de las innovaciones.
Rendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • No existen diferencias entre pymes familiares y no familiares. • Los indicadores más destacados de las pymes familiares regionales son, por este orden, la satisfacción de los clientes (4,0 sobre 5), la calidad de los productos (3,7 sobre 5), el bajo absentismo laboral (3,7 sobre 5) y la satisfacción de los empleados (3,7 sobre 5).

ACCESO A FINANCIACIÓN	
Financiación bancaria	<ul style="list-style-type: none"> Las pymes familiares regionales acceden más a la financiación bancaria (27%) en comparación con las pymes no familiares (19%) y a las empresas familiares de ámbito estatal (18%). Los bajos valores de acceso al crédito bancario ponen de manifiesto el impacto de la subida de tipos de interés sobre la demanda de financiación por parte de las pymes.
Autofinanciación	<ul style="list-style-type: none"> Las pymes familiares de la región cubren sus necesidades financieras recurriendo en primer lugar a la autofinanciación en el 53% de los casos, frente al 57% de las no familiares. Las empresas familiares regionales se autofinancian algo menos que las empresas familiares del conjunto del país. En concreto un 53% a nivel regional frente al 57% de las empresas familiares de toda España.
Condiciones financieras	<p>Las condiciones financieras que más empeoran son las relativas al incremento del coste de la financiación y a los mayores gastos y comisiones que se exigen.</p> <ul style="list-style-type: none"> Se produce un mayor endurecimiento de las condiciones crediticias para aquellas pymes no familiares (75%) y, en menor medida, en el caso de las pymes familiares (53%) de la Región de Murcia. El endurecimiento en las condiciones de financiación que soportan las pymes regionales (53%) es mayor al de las pymes nacionales.
OBSTÁCULOS	
Factores externos	<ul style="list-style-type: none"> Las dos mayores preocupaciones son de tipo económico: inflación (90% de las empresas) y costes de la energía (84%). En tercer lugar, la disponibilidad de personal cualificado en el mercado laboral. Solo un 4% de empresas no tiene problemas al respecto. Más preocupación que la ENF por la política para pymes
Factores internos	<ul style="list-style-type: none"> Más que problemas los califican de dificultades Mayores desafíos, en términos de problemas y dificultad, son la morosidad (67%), la sostenibilidad (61%), la digitalización (60%), la innovación (57%) y la organización y dirección (49%). Más preocupación que las ENF por la morosidad y menos por la ciberseguridad y sostenibilidad
MEJORA COMPETITIVIDAD	
Acciones de mejora	<p>Las cuatro primeras son de tipo económico:</p> <ul style="list-style-type: none"> Impuestos, Seguridad social, Ayudas inversión, y Financiación. <p>A continuación, las acciones más demandadas se relacionan con la colaboración:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vinculación con instituciones, Difusión, y Procesos de Integración.
Factores	<p>A partir de las preferencias de los encuestados se identifican cuatro tipos de factores:</p> <ul style="list-style-type: none"> Económico-Jurídico, Colaboración e Información, Recursos Humanos, e Inversión y Crecimiento. <ul style="list-style-type: none"> Mayor demanda con una importancia similar de factores económico-jurídicos, colaboración e información, y recursos humanos y formación. Los factores de crecimiento son los menos demandados, siendo las pymes no familiares las que más se preocupan.
Sectores	<ul style="list-style-type: none"> Colaboración: importancia similar salvo en el sector de la construcción que es menor. Económico-jurídicos: Importancia similar. Recursos humanos e inversión: Menor importancia en construcción y algo superior en comercio. Crecimiento: Menor demanda construcción y mayor en empresas industriales.

**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.**

