

Análisis de SUPERVIVENCIA de la Empresa Familiar

Angel Meroño Cerdán
Universidad de Murcia



nº 3

(mayo 2024)

Cuadernos de Trabajo

Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum

ISSN: 2660-7328



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



UNIVERSIDAD
DE MURCIA



Universidad
Politécnica
de Cartagena

Tabla de contenido

Presentación	4
1 Problema	4
1.1 Orientación al largo plazo	4
1.2 La extinción de la actividad empresarial	4
1.3 Objetivo	5
2 Metodología de investigación	5
2.1 Datos	5
2.2 Análisis de supervivencia.....	6
3 Análisis de resultados	7
3.1 Cambios de propiedad	7
3.2 Supervivencia	7
3.2.1 Estados de actividad	7
3.2.2 Longevidad de empresa activas	7
3.2.3 Tamaño.....	8
3.2.4 Generación.....	8
3.2.5 Sectores económicos	9
3.3 Extinción.....	9
3.3.1 Fórmula de extinción	9
3.3.2 Por año de extinción	10
3.3.3 Longevidad empresas extinguidas	10
3.3.4 Tasas de extinción	10
4 Análisis económico-financiero	11
4.1 Indicadores	11
4.2 Resultados	12
5 Diagnóstico	14
5.1 Síntesis de resultados.....	14
5.2 Conclusiones.....	15
5.3 Recomendaciones.....	15
6 Referencias	16

Figuras

Figura 1. Planteamiento de investigación	5
Figura 2. Cambios de propiedad por antigüedad.....	7
Figura 3. Cambios de propiedad por tamaño.....	7
Figura 4. Longevidad empresas familiares activas.....	8
Figura 5. Longevidad empresas no familiares activas	8
Figura 6. Distribución de empresas activas por antigüedad.....	8
Figura 7. Supervivencia por tamaño	8
Figura 8. Supervivencia por antigüedad.....	9
Figura 9. Distribución de empresas extinguidas: R Murcia.....	9
Figura 10 Distribución de empresas según año de extinción (acumulado).....	10
Figura 11. Distribución de empresas según año de extinción (anual)	10
Figura 12. Vida media de las empresas extinguidas según fórmula de extinción.....	10
Figura 13. Autonomía financiera.....	12
Figura 14. Endeudamiento a largo plazo.....	12
Figura 15. Capacidad de devolución de la deuda.....	12
Figura 16. Rentabilidad económica	12
Figura 17. Rentabilidad financiera.....	12
Figura 18. Productividad del personal (mil EUR)	12

Tablas

Tabla 1. Distribución de empresas por comunidades autónomas	6
Tabla 2 Supervivencia de las empresas del estudio de 2015: R Murcia	7
Tabla 3. Tasa de supervivencia por sectores de actividad.....	9
Tabla 4. Tasas de supervivencia por antigüedad y fórmula de extinción.....	10
Tabla 5. Cuadro de Indicadores	11

Presentación

Los Cuadernos de Trabajo abordan el análisis de los principales tópicos sobre empresa familiar. Su esencia reside en la **accesibilidad de la información presentada para que sea aplicable en la toma de decisiones**. En cada número se planteará el interés del tema seleccionado para, seguidamente, realizar un análisis riguroso del mismo. Finalmente, se presentará un diagnóstico que muestre los principales resultados ofreciendo una serie de recomendaciones.

1 Problema

Existe la **creencia de que la tasa de mortalidad de las empresas familiares supera** la de aquellas no familiares. Están muy extendidas unas cifras que ponen de manifiesto la escasa probabilidad de éxito en los procesos de sucesión.

Declaraciones de conferenciantes, consultores, periodistas e incluso académicos no dejan de reproducir que: "solo el 30% de las empresas familiares sobreviven a la primera generación, y menos de un 10-15% alcanzan la tercera generación (Meroño-Cerdan, 2021). Estas estadísticas contribuyen a **extender una imagen negativa** de la gestión y las probabilidades de éxito de las empresas familiares.

Stamm y Lubinski (2011) constatan que la mayoría de los **trabajos recurrentemente citan las mismas cifras sin evidencia propias ni referencias válidas**. Aparentemente la fuente de las estadísticas subyacente es el trabajo de Ward (1987) pero para un perfil de empresa y contexto muy concreto (empresas industriales de Illinois hace casi 40 años) que no tiene por qué ser cierto en la actualidad.

1.1 Orientación al largo plazo

Por esencia, la **empresa familiar nace con una clara vocación al largo plazo, especialmente cuando los activos familiares están vinculados a la empresa**. Según Davis (2020), esta orientación a largo plazo es una de las razones por las que las empresas familiares perduran en el tiempo. La orientación a largo plazo influye en el pensamiento y el razonamiento proporcionando "reglas gene-



rales" que ayudan en las decisiones complejas, introduciendo la perspectiva del futuro en las operaciones diarias.

La teoría sugiere que las empresas familiares son más resilientes y comprometidas con la continuidad. Sobre la base de la teoría del umbral y el enfoque de la riqueza socio-emocional, Symeonidou et al. (2022) afirman que las empresas familiares tienen umbrales de rendimiento más bajos que las empresas no familiares, lo que **reduce la probabilidad de salida de la empresa**.

Aun cuando la venta pueda ser positiva para la familia y la empresa, los vínculos emocionales, el afecto por la historia familiar y el sentido de la responsabilidad puede conducir a que algunos miembros familiares vean la venta como un fracaso (Howorth, 2024).

1.2 La extinción de la actividad empresarial

Evidentemente la vida de las empresas familiares es limitada, **todas las empresas tienen un principio y un final**. La continuidad se relaciona con algo deseado, por lo que el cierre a menudo tiene connotaciones negativas y está asociada al fracaso empresarial, a los

conflictos familiares y desinversiones. Esto hace que haya un menor estudio sobre estas cuestiones (King et al., 2022). Sin embargo, **existen situaciones donde el cierre empresarial puede ser voluntario** y puede implicar la continuación de la actividad empresarial con otras empresas (Justo et al., 2015). En este sentido, Murphy et al. (2019) proponen diferenciar la continuidad empresarial de la propia empresa de la del emprendedor o propietario. Puede ocurrir que la empresa cierre o sea vendida y el empresario continúe otros proyectos empresariales. Balcaen et al. (2012) distinguen cierres voluntarios, como venta de activos o venta de la empresa, de cierres forzados donde los acreedores reclaman judicialmente sus créditos.

Coad (2014) cree que el término **mortalidad empresarial es más adecuado** al de cierre como fracaso empresarial. Atendiendo a los ciclos de vida, se puede entender que las empresas nacen, se desarrollan y, finalmente, desaparecen. El cierre de una empresa no debe implicar que todo lo que se hizo durante su vida fue un fracaso.

1.3 Objetivo

Este informe pretende **mostrar las cifras reales de cierres empresariales**, especialmente las de las empresas familiares por su predominio en el escenario económico desde el punto de vista cuantitativo, pero también cualitativamente por el tipo de empleo que generan y sus vínculos territoriales. En concreto, se quiere responder a los siguientes interrogantes:

- ¿Es mayor la longevidad de la empresa familiar?
- ¿Hay diferencias a la hora de la extinción de la actividad empresarial?

En el siguiente apartado se presenta la metodología de investigación donde se usan datos de **3.445 empresas de la Región de Murcia**. A continuación, se presentan los principales resultados de **supervivencia y extinción para**

el período 2015-2024. Finalmente, se muestra el análisis económico-financiero realizado comparando la situación de las empresas que siguen activas respecto aquellas extinguidas distinguiendo por tipo de propiedad.

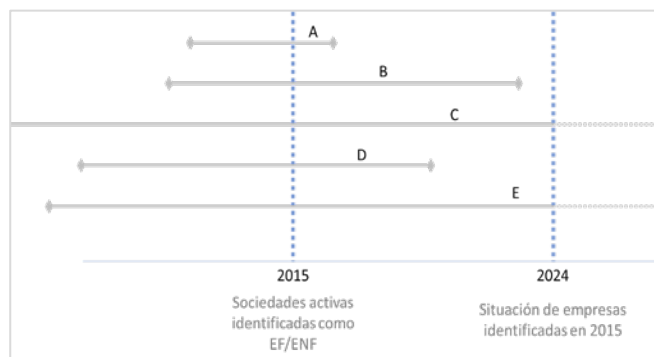
2 Metodología de investigación

2.1 Datos

El Instituto de la Empresa Familiar promovió en 2014 una investigación, en la que tuve el honor de participar, clave en el conocimiento de la presencia, participación y comportamiento de la empresa familiar en España. El informe resultante (Casillas et al., 2015) se ha convertido en una referencia en el campo de la empresa familiar. Por primera vez se sentaron las bases para la identificación, a gran escala, de las empresas familiares a partir de la información aportada al Registro Mercantil y consultada en la base de datos SABI.

A partir de las empresas analizadas en aquel momento, ahora en 2024 resulta de gran interés ver cuál ha sido su evolución. Concretamente, se trata de echar la vista atrás (Figura 1) para ver en el período 2015-2024 las empresas que siguen activas y aquellas que han desaparecido, y bajo qué forma, con el objetivo de caracterizarlas en términos de tamaño, antigüedad y sector económico.

Figura 1. Planteamiento de investigación



En la Tabla 1 se muestra la distribución geográfica de las 112.460 sociedades mercantiles (sociedades anónimas o limitadas) sobre las que se dispone de información en 2015. La investigación se centra en las 3.445 empresas de la Región de Murcia.

Tabla 1. Distribución de empresas por comunidades autónomas

Comunidad Autónoma	n	Comunidad Autónoma	n
Andalucía	12.467	Comunidad Valenciana	11.751
Aragón	3.920	Extremadura	1.744
Asturias	2.274	Galicia	6.538
Baleares	3.081	La Rioja	958
Canarias	3.821	Madrid	20.676
Cantabria	1.201	Melilla	107
Castilla y León	5.401	Murcia	3.445
Castilla-La Mancha	4.211	Navarra	1.869
Cataluña	22.138	País Vasco	6.758
Ceuta	100		

2.2 Análisis de supervivencia

La continuidad empresarial incluye las empresas en activo aun cuando se produzcan cambios en la propiedad. En el caso de las empresas familiares, las empresas pueden continuar, aunque los propietarios familiares ya no sean mayoría, en este caso serían empresas no familiares. En nuestro análisis incluiremos los cambios de propiedad para recoger esta situación.

La extinción de la empresa tiene lugar a través de un proceso de disolución que puede ser voluntario o forzado por razones económicas. El cumplimiento del objeto social, razones personales o profesionales pueden conducir a la extinción voluntaria de la empresa. No obstante, el caso más habitual es el deterioro del resultado económico que aconseje, y en algunas ocasiones, fuerce, el cierre de la empresa; mediando el concurso de acreedores cuando en la liquidación no exista patrimonio suficiente.

La supervivencia de las sociedades mercantiles analizadas en el informe de 2015 será calculada atendiendo a la situación actual de dichas empresas en términos de continuidad y extinción.

Los distintos estados de actividad que ofrece SABI han sido agrupados en cuatro categorías:

- **Activas.** Son las empresas que siguen en funcionamiento, incluyendo aquellas que hayan superado procesos concursales, reaperturas de hojas registrales, etc.
- **Posible cierre.** Empresas con cierres de hojas registrales, así como empresas inactivas e ilocalizables.
- **Liquidación.** Se consideran empresas en procesos de disolución y aquellas en concursos.
- **Extinguidas.** Empresas oficialmente discontinuadas o cerradas donde se diferenciará entre extinción propiamente, normalmente debido a cuestiones económicas; fusión por absorción; y escisión.

El objetivo del análisis es caracterizar a la empresa familiar de la Región de Murcia comparándola con las empresas no familiares y con sus homólogas españolas. Por un lado, se ofrece el perfil de la empresa que continúan activas y, por otro lado, se analizarán las empresas extintas para ver sus cifras de longevidad y las formas de extinción.

Para la correcta interpretación de los resultados se debe tener presente que se utilizan las fechas de fundación ofrecidas por SABI. En el caso de la empresa familiar nacida como empresa individual constaría la fecha de adopción de forma societaria. En otras palabras, la antigüedad real como proyecto empresarial sería mayor a la que consta según su última forma jurídica.



3 Análisis de resultados

3.1 Cambios de propiedad

Como parte del análisis de la evolución empresarial entre 2015 y 2024 se ofrecen cifras sobre los cambios de propiedad. De las empresas sobre las que se dispone de registros en ambos años, el 96% siguen siendo empresas familiares, solo un 4% cambia a no familiar. En el caso de las empresas no familiares, 57,9% no experimentan cambios mientras que un 42,1% cambia a familiar. Por tanto, es más común el tránsito de empresa no familiar a familiar que al revés.

El paso a empresa familiar supone la concentración de capital en la propiedad. Por el contrario, el cambio de empresa familiar a no familiar es consecuencia de la incorporación de externos a la familia en los ámbitos de propiedad y dirección. Normalmente, asociados a procesos de crecimiento.

El análisis por antigüedad (Figura 2) pone de manifiesto que las empresas familiares que pasan a no familiares son las más antiguas, un 34,3% son empresas consolidadas (más de 50 años). En sentido contrario, las más jóvenes son las empresas no familiares que pasan a familiares. Por tamaño (Figura 3), las empresas de mayor dimensión son las no familiares (34,6% de medianas y grandes) y las familiares que pasan a no familiares (30,4% de medianas y grandes).

Figura 2. Cambios de propiedad por antigüedad

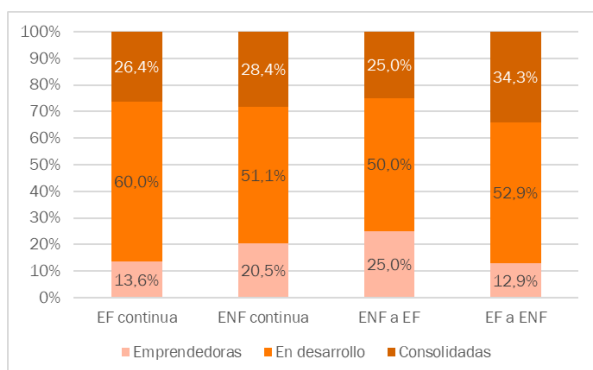
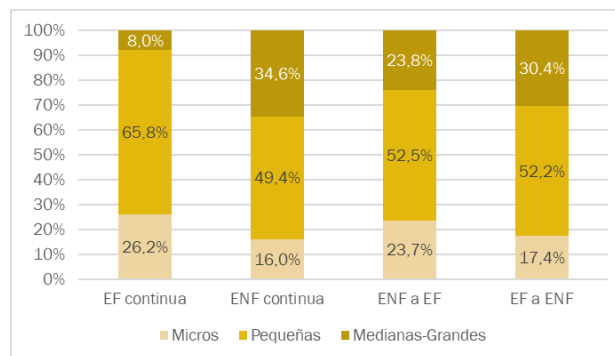


Figura 3. Cambios de propiedad por tamaño



3.2 Supervivencia

3.2.1 Estados de actividad

Como se puede apreciar en la Tabla 2, la proporción de empresas familiares murcianas que continúan activas es superior (79,6%) al de no familiares (77%). De hecho, las empresas no familiares extinguidas (12,3%) dobla al de empresas familiares extinguidas (6,4%). El comportamiento regional es mejor al del promedio español donde las empresas activas son 76,3% y las extinguidas 10,3%.

Tabla 2 Supervivencia de las empresas del estudio de 2015: R Murcia

	ENF	EF	Total
Activa	77,0%	79,6%	79,3%
Posible cierre	7,1%	10,9%	10,5%
Liquidación	3,7%	3,1%	3,1%
Extintida	12,3%	6,4%	7,1%
	100%	100%	100%

3.2.2 Longevidad de empresa activas

El análisis de la longevidad de las empresas activas en 2015 y en 2024, lógicamente parte de una antigüedad mínima de 9 años. La Figura 4 y la Figura 5 recogen la distribución según antigüedad de empresas familiares y no familiares, respectivamente. La longevidad de las empresas activas es superior en las empresas familiares. Recurriendo a la mediana, la edad media asciende a 29 años en la empresa familiar y a 27 años en la no familiar. Cifras similares al promedio español.

Figura 4. Longevidad empresas familiares activas

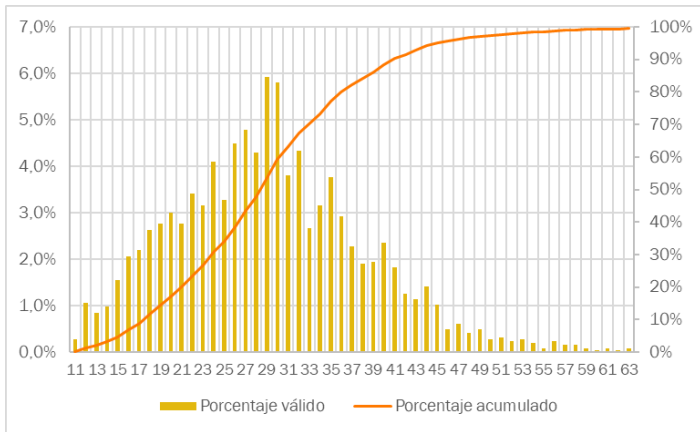
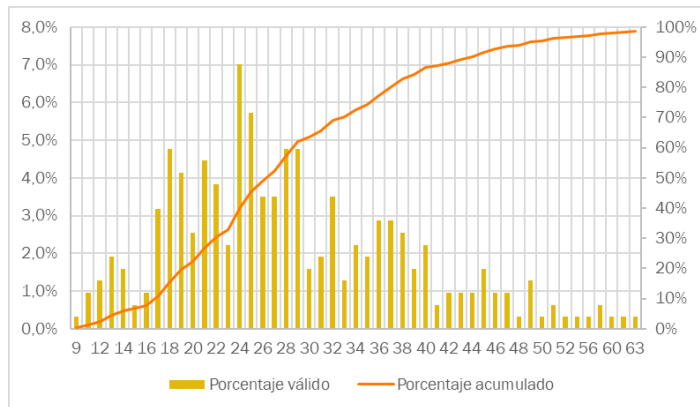
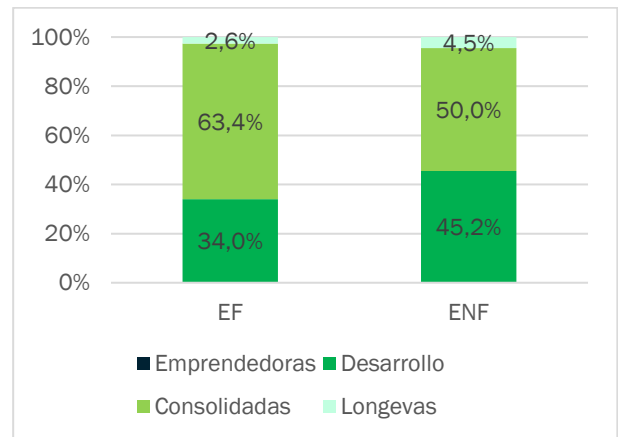


Figura 5. Longevidad empresas no familiares activas



En términos de agrupación por antigüedad (Figura 6) se constata una mayor presencia de empresas más jóvenes (menos de 25 años) en el grupo de no familiares (45,2% frente a 34%). El grueso de las empresas familiares (63,4%) se concentra en las empresas entre 25 y 50 años. En resumen, las empresas con una antigüedad superior a 25 años son el 66% de las familiares por un 54,5% de las no familiares.

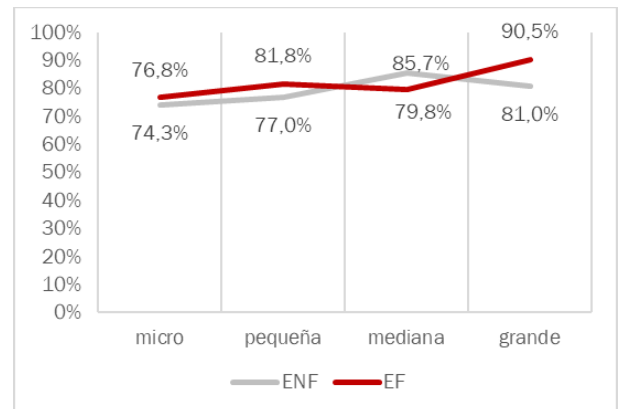
Figura 6. Distribución de empresas activas por antigüedad



3.2.3 Tamaño

La tasa de supervivencia de la empresa familiar crece con el tamaño (Figura 7) siendo especialmente superior en las empresas de mayor tamaño, 90,5% frente a 81% de la empresa no familiar murciana, y también claramente superior a los datos nacionales (83% familiar y 84,1% no familiar).

Figura 7. Supervivencia por tamaño

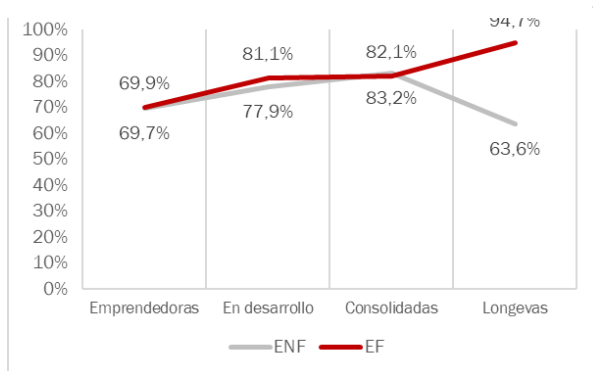


3.2.4 Generación

La mayor tasa de supervivencia de la empresa familiar se centra en las empresas más antiguas (Figura 8). De las 22 empresas familiares con más de 50 años, 94,7% continua activa. De las 11 empresas no familiares con esta antigüedad solo 63,6% continua activa, no obstante, hay que interpretar con cautela este dato por el pequeño tamaño de la población. Las empresas más jóvenes son las que presentan una tasa de supervivencia menor,

alrededor de 70% tanto las familiares como las no familiares.

Figura 8. Supervivencia por antigüedad



3.2.5 Sectores económicos

Tabla 3. Tasa de supervivencia por sectores de actividad

	ENF	EF	EF-ENF	TOTAL	RMu-Esp
K Actividades financieras	83,3%	88,9%	5,6	86,7%	9,7
C Industria Manufacturera	82,0%	85,8%	3,7	85,3%	5,2
A Agricultura	85,7%	83,7%	-2,0	83,9%	1,8
M Actividades profesionales	75,0%	83,6%	8,6	82,7%	7,2
E Suministro Agua	85,7%	76,9%	-8,8	81,5%	-2,7
D Suministro Energía	62,5%	100,0%	37,5	81,3%	4,3
G Comercio	74,2%	80,7%	6,5	80,2%	2,3
H Transporte	81,5%	78,1%	-3,4	78,5%	-0,4
N Actividades administrativas	92,9%	74,7%	-18,2	77,5%	5,6
B Industrias Extractivas	100,0%	75,0%	-25,0	76,9%	-4,7
I Hostelería	71,4%	76,2%	4,8	75,7%	2,2
J Información y Comunicación	80,0%	73,1%	-6,9	75,0%	2,6
L Actividades inmobiliarias	55,6%	71,8%	16,2	68,8%	-4,9
F Construcción	57,1%	65,8%	8,6	64,9%	-4,4
K Actividades financieras	83,3%	88,9%	5,6	86,7%	9,7

La Tabla 3 muestra la tasa de supervivencia señalando las diferencias entre empresa familiar y no familiar, y entre Región de Murcia y España. El sector industrial murciano destaca por una tasa de supervivencia del 85,3%, 5,2 puntos por encima de la media nacional. La empresa familiar industrial murciana con un 85,8% también está por encima de la empresa no familiar 3,7 puntos porcentuales. También destacan las actividades profesionales de las empresas murcianas, 7,2 puntos por encima del promedio nacional, y 8,6 puntos por encima la empresa familiar respecto a la no familiar. En sentido contrario, la empresa no familiar murciana de

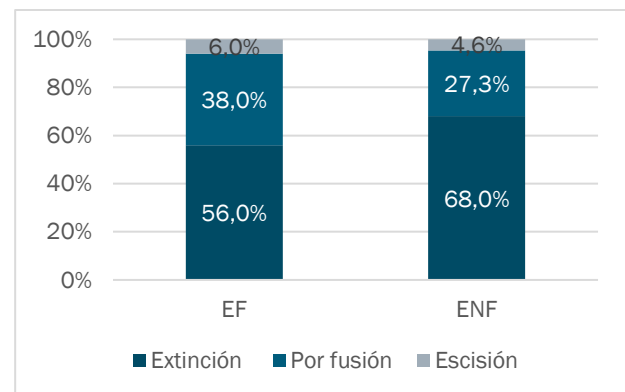
Información y Comunicación presenta una tasa superior a las empresas familiares murcianas.

3.3 Extinción

3.3.1 Fórmula de extinción

Profundizando en el análisis de las empresas extinguidas (Figura 9), la vía más habitual en las familiares es la disolución o extinción definitiva (56%, 9,6 puntos por debajo de la empresa familiar española), normalmente asociada al cierre por razones económicas.

Figura 9. Distribución de empresas extinguidas: R Murcia



La discontinuidad voluntaria se relaciona con la venta que se materializa en la fusión por absorción. Este caso, se presenta en el 38% de la empresa familiar murciana, 10 puntos porcentuales por encima de la empresa familiar española y 10,7 puntos de la empresa no familiar murciana. Por último, el 6% se extingue en formato escisión, cifra algo superior a la empresa no familiar. Respecto a la empresa no familiar murciana con respecto a la española, su discontinuidad adopta el formato de extinción mayoritariamente (68%, 23,8 puntos por encima), seguido por la fusión (27,3%, 26,5 puntos por debajo).



3.3.2 Por año de extinción

Para obtener una imagen más clara de las empresas extinguidas, se muestra su distribución atendiendo al año donde se produce la extinción, en términos acumulados (Figura 10) y anuales (Figura 11). Se observa como el ritmo de extinción es muy superior en las empresas no familiares: el primer año 6% frente al 2% de las familiares, el segundo año desaparecen ya el 20% de las empresas no familiares activas en 2015 frente al 7% de las familiares. A partir del cuarto año se empieza a igualar, pero solo lo hace realmente en 2022.

Figura 10 Distribución de empresas según año de extinción (acumulado)

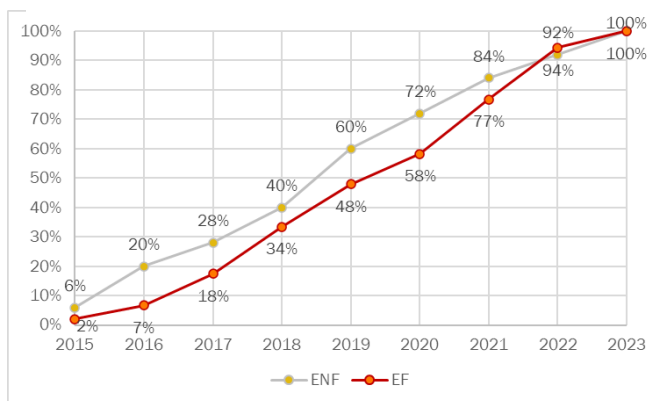
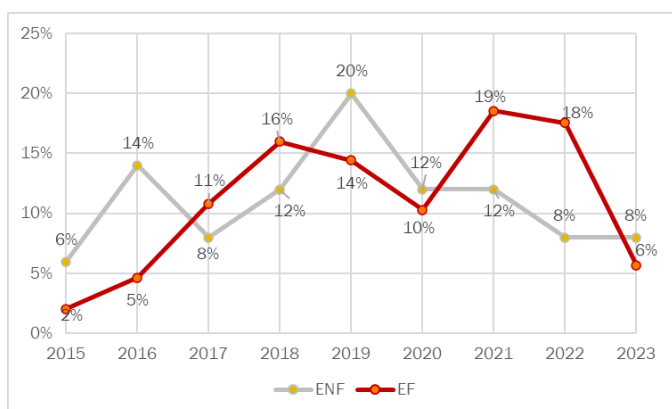


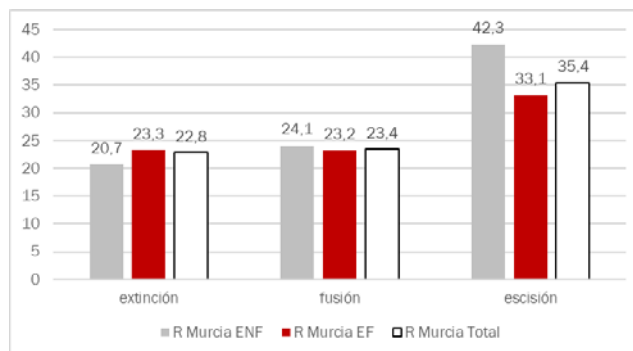
Figura 11. Distribución de empresas según año de extinción (anual)



3.3.3 Longevidad empresas extinguidas

Por último, se ha calculado la vida media de las empresas extinguidas, siendo superior en las familiares (24 años) frente a las no familiares (23 años). Además, se ha estimado la vida media según las fórmulas de extinción (Figura 12). La escisión agrupa a las empresas más longevas. En la fórmula más corriente, extinción, la vida media es superior en las empresas familiares, (23,3 años frente a 20,7 años) más relacionada con el cierre por razones económicas.

Figura 12. Vida media de las empresas extinguidas según fórmula de extinción



3.3.4 Tasas de extinción

Tabla 4. Tasas de supervivencia por antigüedad y fórmula de extinción

	10 años	25 años	50 años
ENF	84%	36%	8%
extinción	75%	32%	4%
fusión	95%	37%	5%
escisión	100%	67%	67%
EF	93%	43%	1%
extinción	93%	39%	1%
fusión	92%	43%	0%
escisión	100%	89%	0%

Profundizando en las tasas de supervivencia por años, pero añadiendo la fórmula de extinción, la Tabla 4 vuelve a reflejar la mayor supervivencia de la empresa familiar. A los 10 años sobreviven el 93% por 84% en las no familiares. A los 25 años, sobreviven el 43% de las empresas familiares por el 36% de las no familiares. No obstante, a partir de 50 años

sobrevive el 8% de las no familiares frente al 1% de las familiares.

Por fórmula de extinción, las empresas escindidas tienen la mayor longevidad. Por tipo de empresa, las familiares son las más longevas, especialmente las que se extinguen. En las empresas que sobreviven 25 años, las empresas extinguidas familiares ascienden a 39% por 32% de las no familiares (7 puntos de diferencia), mientras que las empresas que son objeto de fusión son 43% en el caso de las familiares y 37% las no familiares (6 puntos).

4 Análisis económico-financiero

4.1 Indicadores

Con el objeto de analizar las posibles diferencias entre empresas activas, y las empresas desaparecidas, bien por extinción o por fusión, se presentan los resultados de una serie de indicadores. El período comprende desde 2016 hasta 2021. Para la correcta interpretación de las series se debe tener en cuenta la especial situación de 2020 originada por la pandemia. Cada año se muestran los valores de las empresas con resultados ese año. En el caso de las empresas que desaparecen, se muestra el valor de las empresas con información disponible ese año debido a que la extinción se produce en un momento posterior. Para evitar valores extremos se recurre a la mediana. La definición de los indicadores seleccionados se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5. Cuadro de Indicadores

Dimensión	Indicador	Cálculo	Significado
Estructura Financiera	Autonomía Financiera	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Total Activo}}$	Autofinanciación
	Endeudamiento a largo plazo	$\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Dependencia de recursos ajenos a largo plazo
	Capacidad de Devolución de Deuda	$\frac{\text{Resultado Ejercicio} + \text{Amortizaciones}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$	Capacidad de la empresa para hacer frente a todas las deudas con los recursos generados en un ejercicio
Rendimiento	Rentabilidad económica	$\frac{\text{BAII}}{\text{Total Activo}}$	Rentabilidad del activo independientemente de su financiación
	Rentabilidad financiera	$\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Rentabilidad de los recursos propios
	Productividad sobre personal	$\frac{\text{Valor Añadido}}{\text{Número empleados}}$	Productividad

4.2 Resultados

Figura 13. Autonomía financiera

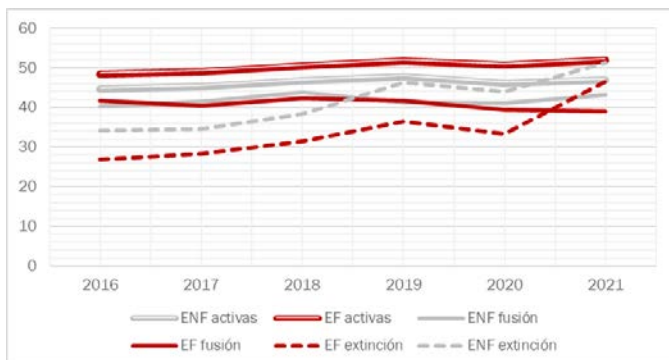


Figura 14. Endeudamiento a largo plazo

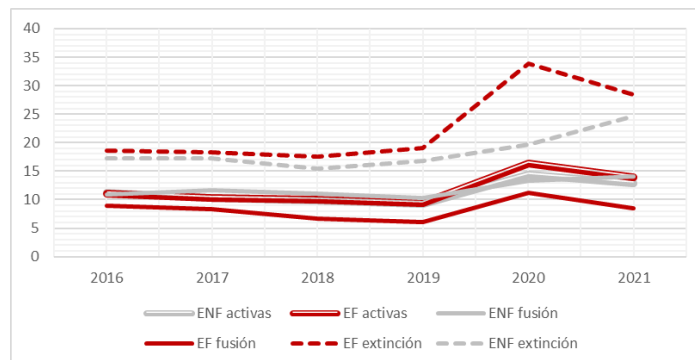


Figura 15. Capacidad de devolución de la deuda

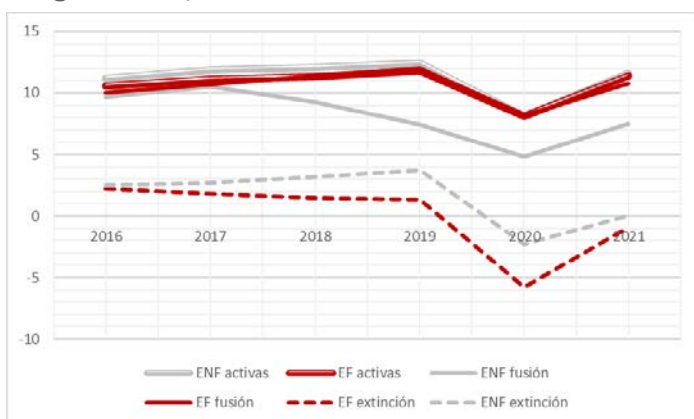


Figura 16. Rentabilidad económica

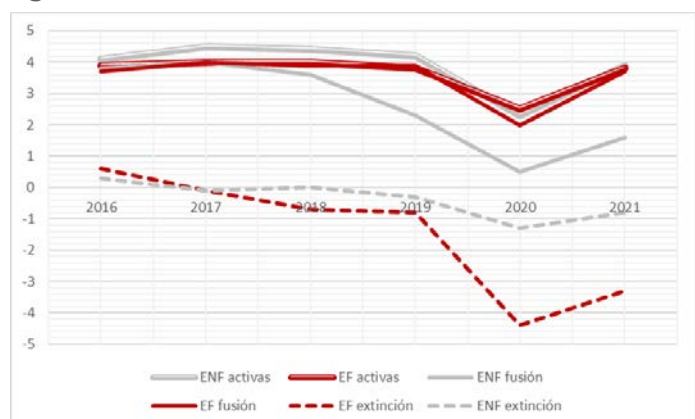


Figura 17. Rentabilidad financiera

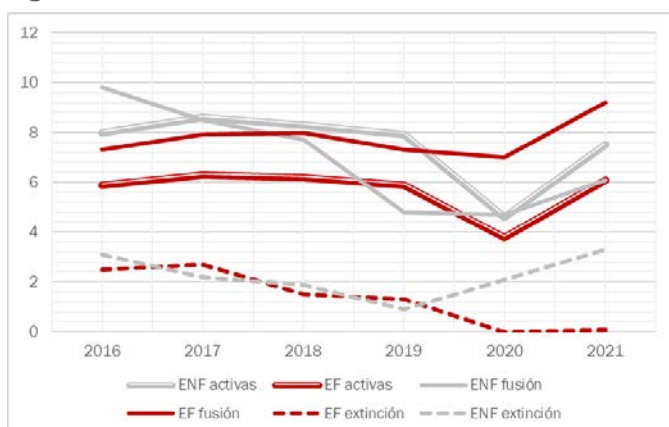
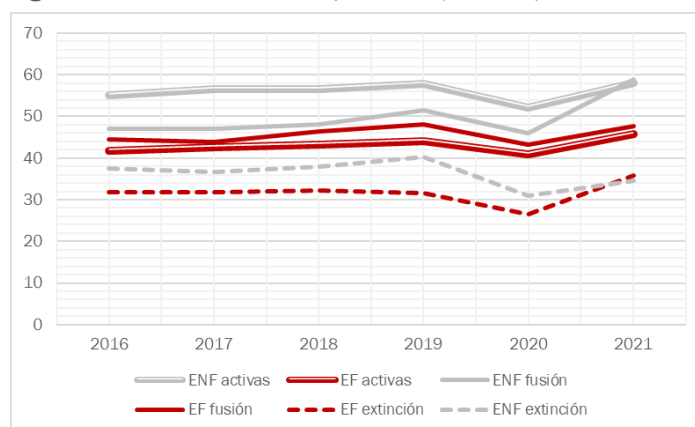


Figura 18. Productividad del personal (mil EUR)



Estructura Financiera

Autonomía Financiera

Los mejores resultados los muestran las empresas activas, especialmente las familiares; seguidas de las empresas que se fusionan. Los peores resultados corresponden a las empresas familiares extinguidas.

Endeudamiento a largo plazo

La interpretación es similar al indicador anterior, las empresas familiares extinguidas, en este caso con las no familiares, son las que presentan una mayor proporción de deuda a largo plazo. Apenas hay diferencias entre las empresas activas y las empresas que se fusionan.

Capacidad devolución deuda

Claramente peores cifras de las empresas extintas, sobre todo las familiares. Comportamiento similar de las empresas activas y las familiares objeto de fusión.

Rendimiento

Rentabilidad económica

No hay diferencias entre las empresas activas y las familiares que se fusionan. Las empresas extinguidas presentan una peor situación, especialmente las familiares a partir de 2020.

Rentabilidad financiera

Las empresas extinguidas presentan la menor rentabilidad. Las empresas activas no familiares están por encima de las familiares, no obstante, a partir de 2020 las empresas familiares fusionadas son las que presentan mejores cifras.

Productividad sobre personal

Las empresas no familiares son las más productivas. Por categorías, primero las activas, luego las que se fusionan y, finalmente, las que se extinguen.

5 Diagnóstico

5.1 Síntesis de resultados

El análisis de **3.445 empresas de la Región de Murcia** activas en 2015 para conocer su evolución en el período **2015-2024** revela las siguientes conclusiones:

CAMBIOS DE PROPIEDAD

- 1 Solo el **4%** de las **empresas familiares** cambiaron a **no familiares**, mientras que un **42.1%** de las empresas no familiares se convirtieron en familiares, lo que sugiere una tendencia hacia la concentración de propiedad y su participación en la gestión.
- 2 Las empresas familiares que pasan a no familiares tienen un **mayor tamaño**, además son **más antiguas**, un **34.3%** son empresas de más de 50 años.

LONGEVIDAD

- 3 Las **empresas murcianas** muestran una **tasa superior de supervivencia** (79%) frente al promedio español (76%).
- 4 La tasa de supervivencia de la empresa murciana:
 - ▶ **Es mayor en la empresa familiar** (80%) respecto a la no familiar (77%).
 - ▶ **Crece con el tamaño**, ascendiendo al 90% en las empresas grandes familiares
 - ▶ Es mayor en las **empresas más longevas**
- 5 La empresa familiar murciana activa:
 - ▶ **Es más longeva** (29 años frente a 27 años).
 - ▶ Mayor proporción de empresas que superan los 25 años (66% frente a 54%).

EXTINCIÓN

- 6 La tasa de extinción:
 - ▶ **Es menor en la empresa murciana** (7%) frente al promedio español (11%).
 - ▶ **Es menor en la empresa familiar murciana** (6%) frente a la no familiar murciana (12%).
- 7 En cuanto a las fórmulas de extinción es más común el cierre definitivo (extinción) que el voluntario (fusión). Sin embargo, a diferencia de la situación nacional, **las empresas familiares murcianas recurren con mucha más frecuencia a la fusión** (38%) que el promedio español (28%), incluso por encima de la empresa no familiar murciana (27%).
- 8 Las empresas familiares murcianas extinguidas lo hacen a un menor ritmo que las no familiares, presentando **mayor longevidad** (24 frente a 23 años), fundamentalmente debido a las empresas que cierran por extinción (23,3 frente a 20,7 años).
- 9 **Entre las empresas extinguidas**, es superior la proporción de empresas familiares que superan los 10 años (93% frente a 84%) y las que **superan los 25 años** (43% frente a 36%).

COMPORTAMIENTO ECONÓMICO FINANCIERO

- 10 El análisis económico-financiero pone de manifiesto un peor comportamiento, en general, de las empresas cerradas por extinción, especialmente las familiares. Las empresas que desaparecen por fusión tienen un comportamiento similar a las que continúan activas por lo que cabe suponer que las razones de su cierre tienen un componente voluntario más allá del desempeño económico.

5.2 Conclusiones

- 1 **Mejor situación en supervivencia empresarial en la Región de Murcia que el promedio español**
- 2 **Falso mito de mortalidad de la empresa familiar**
Son más longevas, teniendo claramente mejores cifras en los primeros años de vida y las que superan la primera generación.
- 3 **Importancia de la empresa familiar como germen de grandes empresas consolidadas.**
- 4 **La orientación al largo plazo explica un mayor compromiso de la empresa familiar con la continuidad.**
- 5 **Las empresas familiares murcianas recurren al cierre por fusión en mayor medida que las no familiares.**

5.3 Recomendaciones

01

Profundizar en el conocimiento de la empresa familiar

La aparición de las asociaciones y cátedras de empresa familiar han permitido que las empresas sean conscientes de sus fortalezas, pero también de las cuestiones claves para la profesionalización y continuidad de sus proyectos

02

Aprender de las empresas familiares

Los datos revelan un mayor compromiso con el largo plazo y la continuidad más allá de los resultados puramente económicos que les permite superar los primeros años de vida.

03

La decisión del cierre empresarial

La discontinuidad no es sinónimo de fracaso empresarial. Las empresas deben analizar su situación económica junto con los planteamientos de gobierno corporativo. En caso de cierre se deben analizar las posibilidades (venta, fusión, escisión, cierre) para evitar procesos de liquidación traumáticos.

6 Referencias



- Balcaen, S., Manigart, S., Buyze, J., & Ooghe, H. (2012). Firm exit after distress: Differentiating between bankruptcy, voluntary liquidation and M&A. *Small Business Economics*, 39(4), 949-975. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9342-7>
- Casillas, J. C., Lopez, M. C., Meroño-Cerdán, A. L., Pons, A., & Baiges, R. (2015). *La Empresa Familiar en España* (J. Corona, Ed.). Instituto de la Empresa Familiar.
- Coad, A. (2014). Death is not a success: Reflections on business exit. *International Small Business Journal*, 32(7), 721-732. <https://doi.org/10.1177/0266242612475104>
- Davis, J. A. (2020). What Makes a Family Business Last? *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2020/02/what-makes-a-family-business-last>
- Howorth, C. (2024). Selling the Family Business. En C. Howorth & A. D. Cruz (Eds.), *Elgar Encyclopedia of Family Business* (pp. 389-393). Edward Elgar Publishing. <https://www.elgaronline.com/display/book/9781800888722/ch97.xml>
- Justo, R., DeTienne, D. R., & Sieger, P. (2015). Failure or voluntary exit? Reassessing the female underperformance hypothesis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 775-792. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.04.004>
- King, D. R., Meglio, O., Gomez-Mejia, L., Bauer, F., & De Massis, A. (2022). Family Business Restructuring: A Review and Research Agenda. *Journal of Management Studies*, 59(1), 197-235. <https://doi.org/10.1111/joms.12717>
- Meroño-Cerdan, A. L. (2021). La verdad sobre la longevidad de la empresa familiar. En *Empresas Familiares Centenarias Región de Murcia 2021* (Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum, pp. 62-68).

- Murphy, G., Tocher, N., & Burch, T. (2019). Small business owner persistence: Do personal characteristics matter? *Journal of Small Business Strategy*, 29(1), 99-114.
- Stamm, I., & Lubinski, C. (2011). Crossroads of family business research and firm demography—A critical assessment of family business survival rates. *Journal of Family Business Strategy*, 2(3), 117-127. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2011.07.002>
- Symeonidou, N., DeTienne, D. R., & Chirico, F. (2022). The persistence of family firms: How does performance threshold affect family firm exit? *Small Business Economics*, 59(2), 477-489. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00482-9>
- Ward, J. (1987). *Keeping the Family Business Healthy: How to Plan for Continuing Growth, Profitability, and Family Leadership* (1987.^a ed.). Palgrave Macmillan.



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



UNIVERSIDAD
DE MURCIA



Universidad
Politécnica
de Cartagena

Cuadernos de Trabajo

Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum

colaboran



cef.um.es



@CEF_MN