

LA EMPRESA FAMILIAR EN LA REGIÓN DE MURCIA

Evolución 2019-2021



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

UNIVERSIDAD DE
MURCIA



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



Universidad
Politécnica
de Cartagena

La Empresa Familiar en la Región de Murcia

Evolución 2019-2021



1ª Edición 2023

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

© De los textos sus autores:

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

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

Dra. Antonia Madrid Guijarro (Universidad Politécnica de Cartagena)



ISBN: 978-84-09-51385-7

Depósito Legal: MU-479-2023

Impreso en España - Printed in Spain

Imprime:

Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia

Campus de Espinardo. 30100-MURCIA

INDICE

Presentación.....	6
Resumen Ejecutivo.....	7
1 Introducción.....	10
2 Metodología.....	12
3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza.....	13
3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2021.....	13
3.2 Evolución de la presencia de la empresa familiar.....	17
3.3 Creación de riqueza.....	18
3.3.1 Empleo, ingresos y VAB.....	19
3.3.2 Componentes del VAB.....	20
4 Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad.....	24
4.1 Cambios en la clasificación de origen.....	26
4.2 Origen de la clasificación final.....	27
5 Análisis económico-financiero 2019-2021.....	29
5.1 Metodología.....	29
5.1.1 Indicadores.....	31
5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2019-2021.....	31
5.2 Resultados.....	32
5.2.1 Autonomía financiera.....	32
5.2.2 Endeudamiento a largo plazo.....	35
5.2.3 Endeudamiento a corto plazo.....	37
5.2.4 Coste medio de los recursos ajenos.....	39
5.2.5 Capacidad de devolución de deuda.....	41
5.2.6 Equilibrio Financiero.....	43
5.2.7 Rentabilidad económica.....	46
5.2.8 Rentabilidad financiera.....	49
5.2.9 Productividad por empleado.....	51
6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones.....	54
6.1 Empresa Familiar y Empresa No Familiar.....	54
6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas.....	57
6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes.....	60
6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar.....	62

ANEXO Metodología.....	63
Identificación de empresas familiares: criterios de clasificación.....	63
Extracción de datos de la base de datos SABI.....	65
Representatividad	66

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF	57
Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas.....	58
Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas.....	59
Conclusiones y Recomendaciones 4: micro frente a pymeG	62
Conclusiones y Recomendaciones 5: Cambios en la propiedad	63

ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Contribución de sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2021. 7	
Ilustración 2. Objetivos del informe.....	11
Ilustración 3. Presencia empresa familiar por tamaño	13
Ilustración 4. Distribución municipal de empresas familiares	16
Ilustración 5. Evolución del número de pymeG por propiedad	18
Ilustración 6. Contribución sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2021... 23	
Ilustración 7. Posibles cambios de estado	25
Ilustración 8. Cambios de estado 2021-2023.....	25
Ilustración 9. Cambios de estado 2019-2021: gráfico de matriz.....	29
Ilustración 10. Autonomía Financiera (%) EF y ENF	33
Ilustración 11. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF.....	35
Ilustración 12. Endeudamiento a corto plazo (%) EF y ENF	37
Ilustración 13. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF	40
Ilustración 14. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF.....	42
Ilustración 15. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF.....	44
Ilustración 16. Rentabilidad económica (%) EF y ENF	47
Ilustración 17. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF.....	49
Ilustración 18. Productividad por empleado (euros) EF y ENF.....	52
Ilustración 19. Perfil eco-financiero EF y ENF: evolución 2019-2021.....	55
Ilustración 20. Perfil eco-financiero EF y ENF.....	56
Ilustración 21. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF	58
Ilustración 22. Perfil eco-financiero creación EF y ENF.....	59
Ilustración 23. Evolución micros EF y ENF.....	60
Ilustración 24. Perfil eco-financiero micros EF y ENF.....	61
Ilustración 25. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar	62
Ilustración 26. Criterios para la clasificación de empresas familiares	64

TABLAS

Tabla 1. Variación 2021/2019	8
Tabla 2. Presencia de la empresa familiar por tamaño.....	13
Tabla 3. Distribución forma jurídica por propiedad y tamaño	14
Tabla 4. Distribución sectorial por propiedad y tamaño.....	14
Tabla 5. Distribución municipal de empresas familiares por tamaño.....	15
Tabla 6. Evolución de la presencia de la empresa familiar (número de empresas).....	17
Tabla 7. Evolución de la presencia de la empresa familiar (en %)	17
Tabla 8. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: microempresas	19
Tabla 9. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: pyme+G	20
Tabla 10. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: total.....	20
Tabla 11. Descomposición VAB por tipo de empresa 2021: microempresas	22
Tabla 12. Descomposición VAB por tipo de empresa 2021: pymeG.....	22
Tabla 13. Descomposición VAB por tipo de empresa 2021: total.....	22
Tabla 14. Evolución 2021 a 2023.....	26
Tabla 15. Origen clasificación 2023	27
Tabla 16. Clasificación de las empresas de la muestra	28
Tabla 17. Cuadro de Indicadores.....	31
Tabla 18. Distribución de cambios de estado	32
Tabla 19. Autonomía financiera (%) por cambios de estado	34
Tabla 20. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado	36
Tabla 21. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado.....	38
Tabla 22. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado	40
Tabla 23. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado	43
Tabla 24. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado.....	45
Tabla 25. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado	48
Tabla 26. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado	50
Tabla 27. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado	53
Tabla 28. Diagnóstico perfil eco-financiero EF y ENF	56
Tabla 29. Diagnóstico eco-financiero de la desaparición de EF y ENF	58
Tabla 30. Diagnóstico eco-financiero de creación de EF y ENF	59
Tabla 31. Diagnóstico eco-financiero de las micro EF y ENF	61
Tabla 32. Diagnóstico eco-financiero de EF y ENF que cambian de propiedad	63
Tabla 33. Distribución de empresas de SABI por tamaño y representatividad.....	66
Tabla 34. Distribución de empresas Región de Murcia por forma jurídica.....	66

Presentación

La Cátedra es un proyecto participado por la UMU, la UPCT, el Instituto de la Empresa Familiar, la Asociación Murciana de la Empresa Familiar (Amefmur), CaixaBank y la Fundación Cajamurcia. Estas entidades apoyan a la Cátedra desde su creación en 2006, haciendo posible la existencia de un proyecto consolidado de contribución al desarrollo económico y social.

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

En 2013 la Cátedra participó en el desarrollo de la metodología base del primer estudio sobre la empresa familiar en España que vio la luz en 2015 y que publicó el Instituto de la Empresa Familiar. En 2017 realizó un estudio para la Región de Murcia a petición del Consejo Económico y Social. En 2019 se continuó la serie aportando una perspectiva novedosa al abordar específicamente los cambios de tamaño, de propiedad y de continuidad. Desde 2021 se añade el estudio específico de las microempresas para ofrecer una visión global de la realidad económica.

Esta nueva edición supone el cuarto estudio regional que permite conocer la situación y evolución del tejido empresarial de la Región de Murcia. Facilita información sobre demografía empresarial (creación y desaparición) y su contribución a la generación de riqueza. Además, el análisis económico-financiero con información de 9 ratios para los últimos siete años se realiza para los distintos tipos de empresas según tamaño y propiedad.

Carlos Egea, *presidente Fundación Cajamurcia*

Olga García, *directora territorial Región de Murcia Caixabank*

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

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

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

Resumen Ejecutivo

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

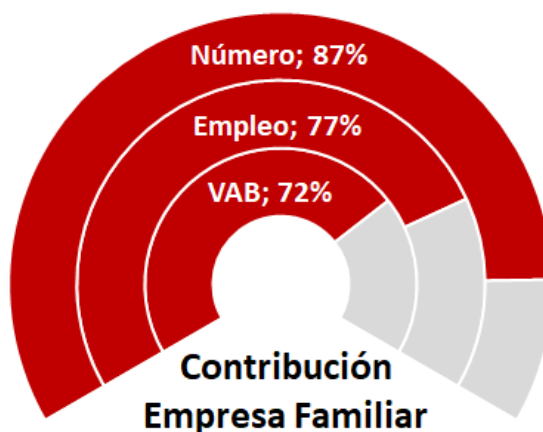
- Estimar la contribución de la EF en la generación de riqueza
- Evaluar la situación económico-financiera de las Empresas Familiares (EF) y las Empresas No Familiares (ENF)

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

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

Este cuarto informe regional analiza información proveniente de 14.633 sociedades mercantiles, 10.372 microempresas (menos de 10 empleados) y 4.261 pymes y grandes empresas. Extrapolando los resultados al total de 32.783 sociedades activas en la Región de Murcia en 2021, en la Ilustración 1 se muestra la presencia y contribución de la empresa familiar en la economía de la Región de Murcia. **Son 28.522 sociedades (87% del total) que emplean a 208.000 personas (77% del empleo) y generan el 72% del VAB privado.**

Ilustración 1. Contribución de sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2021



Respecto al último período analizado, 2019 (Tabla 1), aunque ha aumentado el número de pymes y grandes (pymeG) empresas familiares un 8,5%, el descenso de microempresas familiares provoca una caída de 1.300 en el número de empresas familiares. No obstante, ha crecido el empleo que generan (7.000 empleos) debido al 9,8% de aumento de empleados en las pymeG. También han mejorado sus resultados, aumentando un 4,7% el VAB que generan debido al aumento en 9,9% de las pymeG familiares. Por tanto, han experimentado un aumento

de su dimensión. Sin embargo, el crecimiento relativo ha sido mayor en la empresa no familiar por lo que la contribución de la empresas familiares societarias a la economía ha descendido ligeramente en términos de empleo (1,8 puntos) y VAB privado (2,3 puntos).

Tabla 1. Variación 2021/2019

	EF			ENF			TOTAL		
	micro	pymeG	total	micro	pymeG	total	micro	pymeG	total
nº empresas	-5,7%	8,5%	-4,3%	-5,5%	13,8%	-1,8%	-5,6%	9,6%	-3,9%
empleo	-4,0%	9,8%	3,2%	-7,4%	28,4%	22,9%	-4,4%	17,5%	9,2%
VAB	-0,6%	9,9%	4,7%	28,6%	30,9%	29,7%	2,5%	20,5%	14,1%

Comportamiento económico-financiero

Respecto al comportamiento económico-financiero en el período 2017-2019, en general se produce una convergencia entre pymeG familiares y no familiares. Respecto a las primeras, aumenta un 44,3% el **endeudamiento a largo plazo** que le permite mejorar un 32,1% su **equilibrio financiero** y mantener su mejor situación. No obstante, son las pymeG no familiares las que experimentan un incremento de **rentabilidad** alcanzando niveles similares a las familiares. Pese al aumento de la **productividad** del empleo en la empresa familiar (3,9%) todavía presenta una situación inferior a la no familiar. Sigue siendo preciso mejoras en la profesionalización para ganar competitividad. También se han reducido las diferencias en el **coste financiero** por su reducción en las familiares y el aumento de las no familiares.

Tamaño

El análisis de las **microempresas** revela una gran similitud entre las EF y ENF. Al ser las EF el 88,5% de las microempresas, su importancia para la economía es vital por el empleo generado (88,5% de las microempresas) y por ser la base para las empresas familiares de mayor tamaño. En la categoría de **pymeG**, las EF tienen una menor dimensión que las ENF, pero al ser el 78% representan el 66% del empleo y el 60% del VAB.

¿En qué se diferencian las micro de las pymeG? Fundamentalmente por una menor rentabilidad, tanto económica como financiera, especialmente las micro no familiares. Aunque las micro familiares soporten un mayor coste financiero, sin embargo, presentan un equilibrio financiero mejor, similar a las pymeG.

Demografía

En 2023 la **tasa de desaparición** de empresas familiares (21,3%) pasa a ser superior a las no familiares (18,5%). Las empresas que desaparecen se caracterizan por su mayor endeudamiento a largo plazo y su menor rentabilidad económica.

Por otro lado, desciende la proporción de **empresas nuevas** en 2023, siendo superior en las empresas familiares (19%) frente a las no familiares (17,4%). Cabe destacar que 9 de cada 10 empresas que se crean son familiares. Respecto a las empresas existentes, las nuevas empresas familiares se caracterizan por un mayor endeudamiento a largo plazo, pero, también, por una mayor rentabilidad financiera. Respecto a las nuevas empresas no familiares, las familiares presentan un mejor equilibrio financiero y rentabilidad.

La proporción de **empresas que cambian de propiedad** crece 10,6 puntos en las no familiares que pasan a ser familiares (14,1%), siendo muy superior a las empresas familiares que pasan a no familiares (1,4%). **Las empresas que pasan a ser EF** -vía concentración de la propiedad y/o mayor implicación en la gestión- se caracterizan por un mayor endeudamiento a largo plazo y coste financiero.

Conclusiones

En resumen, durante el período de análisis 2019-2021, la situación de la empresa familiar se caracteriza por:

- la disminución del número total de empresas por el descenso de la población de microempresas, sin embargo, ha aumentado el número y la dimensión de las pymes y grandes empresas
- el aumento del endeudamiento a largo plazo (44%) y del equilibrio financiero (32%)
- mejoras en productividad y coste financiero, pero todavía difiere de la situación de la empresa no familiar
- representar 9 de cada 10 nuevas empresas

Atendiendo a la evolución de los últimos informes, cabe recordar que la EF realizó un importante esfuerzo de supervivencia durante 2015-2017 elevando sus niveles de endeudamiento que se tradujeron, durante 2017-2019, en mejoras en su capacidad de generar beneficio y, en general, en diversos indicadores económico-financiero. El período 2019-2021 viene determinado por el descenso de la actividad económica iniciado en 2020 por la pandemia y por importantes incrementos de la deuda a largo plazo como medida pública de reactivación económica. Como cabía esperar se ha producido un aumento en la tasa de desaparición de empresas, fundamentalmente microempresas, donde sus problemas de generar beneficios han impedido hacer frente a sus niveles de deuda.

1 Introducción

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

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

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

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

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

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

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

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

A partir de este estudio, realizamos con carácter bianual los informes “Evolución de la Empresa Familiar en la Región de Murcia” donde, además de ofrecer datos regionales distinguiendo por tamaño (microempresas frente a pymes y grandes), se analizan los cambios de estado en términos de:

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

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

Ilustración 2. Objetivos del informe

Conocer situación y evolución de la Empresa Familiar
Región de Murcia

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

En cuanto a la estructura del informe:

- La **Metodología** empleada para la identificación de empresas familiares se detalla en el apartado 2.
- En el apartado 3 “**Presencia empresa familiar y creación de riqueza**” se muestra información sobre su distribución en términos de tamaño, propiedad y estado de actividad; también se analiza la contribución de los distintos tipos de empresas en la creación de riqueza en términos de empleo y VAB.
- El “**Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad**” se realiza en el apartado 4.
- En el apartado 5 se **analiza más profundamente en términos económico-financieros** los citados cambios de estado de propiedad, dimensión y continuidad, así como la situación de las empresas familiares frente a las no familiares.
- Las **conclusiones** se presentan en el apartado 6 incluyendo una serie de perfiles económico-financieros para analizar los cambios de estado.

2 Metodología

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

En el ANEXO se describe detalladamente los pasos seguidos en cuanto a la **identificación de las empresas familiares en la base de datos SABI** con arreglo a un algoritmo que analiza la participación familiar en la propiedad y gobierno. También se justifican otros elementos esenciales metodológicos de estos informes:

- Selección de empresas:
 - Consideración solo de empresas con **forma societaria SA o SL**
 - **Empresas activas con información actualizada**
 - Distinción entre **micro** (menos 10 trabajadores y 2 millones € de facturación) y **pymeG** (Pymes y Grandes, con mínimo 10 trabajadores y/o 2 millones € de facturación)
- **Programación temporal de extracción de datos:**
 - Marzo 2021 para clasificarlas como familiares y no familiares
 - Marzo 2023 para clasificar las empresas identificadas en 2021 por tamaño y continuidad (desaparición, creación, y cambios de propiedad)
- **Criterios de representatividad.** Atendiendo a cifras del INE se compara la muestra con la población real de empresas con el propósito de extrapolar los resultados.

De manera resumida:

- Se ha extraído información económico-financiera de 14.633 sociedades mercantiles, 10.372 microempresas y 4.261 pymes o grandes empresas.
- Para calcular la participación de las empresas familiares y no familiares en la economía regional, la información se ha extrapolado a las 32.783 sociedades mercantiles existentes en 2021.
- No se han considerado el 65,6% de empresas con forma no societaria (fundamentalmente formas personales), por lo que la presencia real de la empresa familiar es superior a la información analizada que se corresponde exclusivamente a formas societarias.

Una vez identificadas las empresas familiares se extrae información para estimar su participación en la economía en términos de empleo y VAB. En esta edición se incorpora el uso de la mediana que junto a la media permiten estimar la contribución de las empresas analizadas a la economía regional.

Posteriormente, se analiza la información económico-financiera en base a 9 ratios que sirven para conocer la situación de la estructura financiera, equilibrio financiero y rendimiento distinguiendo entre empresas familiares, no familiares, micros, pymes, empresas de nueva creación y aquellas que desaparecen. Más información en Metodología (pág. 29) dentro del apartado Análisis económico-financiero 2019-2021.

3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza

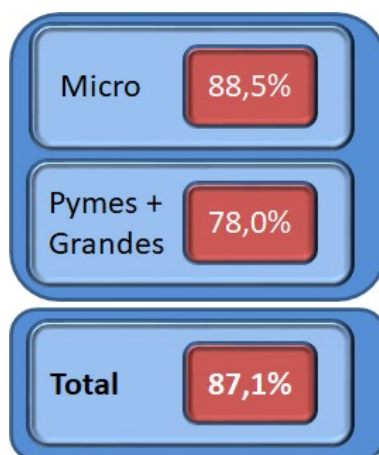
3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2021

A partir de los criterios de búsqueda, las empresas han sido clasificadas según propiedad y tamaño (Tabla 1). De las 32.783 SA y SL existentes en la Región de Murcia en 2021 (Tabla 32), 28.552 son microempresas y 4.261 son pymeG (pymes+grandes), siendo el porcentaje de empresas familiares, 88,5% y 78,0%, respectivamente. En total, el 87,1% de las sociedades mercantiles son empresas familiares (Ilustración 3).

Tabla 2. Presencia de la empresa familiar por tamaño

	micros	%	pymeG	%	total	%
EF	25.229	88,5%	3.323	78,0%	28.552	87,1%
ENF	3.293	11,5%	938	22,0%	4.231	12,9%
total	28.552		4.261		32.783	

Ilustración 3. Presencia empresa familiar por tamaño



El análisis de la presencia de la empresa familiar por forma jurídica distingue (Tabla 2) las microempresas y las pymes+grandes. Claramente la sociedad limitada es la forma más habitual (96,3%), especialmente en las microempresas familiares (97%). La mayor presencia de sociedades anónimas se produce en las pymes+grandes empresas no familiares (24,7%). De hecho, la adopción de SA en empresas no familiares triplica a la de las familiares.

Tabla 3. Distribución forma jurídica por propiedad y tamaño

		Sociedad anónima	Sociedad limitada	Total
micro	EF	3,0%	97,0%	100%
	ENF	7,9%	92,1%	100%
	<i>Total</i>	<i>3,4%</i>	<i>96,6%</i>	<i>100%</i>
pymeG	EF	9,5%	90,5%	100%
	ENF	24,7%	75,3%	100%
	<i>Total</i>	<i>12,6%</i>	<i>87,4%</i>	<i>100%</i>
Todas	EF	3,7%	96,3%	100%
	ENF	11,6%	88,4%	100%
	<i>Total</i>	<i>4,6%</i>	<i>95,4%</i>	<i>100%</i>

Referente al sector (Tabla 3), la mayoría de las sociedades mercantiles de la Región de Murcia pertenecen al sector servicios (62,8%). Le siguen en importancia el sector industrial (16,9%), la construcción (14,8%) y la agricultura (5,5%).

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

Tabla 4. Distribución sectorial por propiedad y tamaño

		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Total
micro	EF	4,9%	15,5%	15,6%	64,0%	100%
	ENF	8,1%	17,7%	13,3%	60,9%	100%
	<i>Total</i>	<i>5,2%</i>	<i>15,7%</i>	<i>15,4%</i>	<i>63,7%</i>	<i>100%</i>
pymeG	EF	6,9%	24,3%	12,1%	56,7%	100%
	ENF	10,4%	25,5%	6,1%	58,0%	100%
	<i>Total</i>	<i>7,6%</i>	<i>24,6%</i>	<i>10,9%</i>	<i>57,0%</i>	<i>100%</i>
Todas	EF	5,1%	16,5%	15,2%	63,1%	100%
	ENF	8,6%	19,4%	11,7%	60,3%	100%
	<i>Total</i>	<i>5,5%</i>	<i>16,9%</i>	<i>14,8%</i>	<i>62,8%</i>	<i>100%</i>

EL DATO

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

- ✓ 28.522 (87,1%)
- ✓ 96,3% son S.L.
- ✓ Más presencia en los sectores de Construcción y Servicios
- ✓ En el segmento de pymes y grandes hay una presencia superior en Construcción, en microempresas también en Servicios

Finalmente, en la Tabla 5 se muestra la presencia de la empresa familiar por municipios de la Región de Murcia. Al no contar con el detalle del número de empresas por tamaño para cada municipio, las cifras se refieren directamente a las empresas localizadas en Sabi (columna n) por lo que pesan especialmente las pymeG.

Para facilitar la visualización se muestra un mapa de los resultados totales (Ilustración 4). En su interpretación debe considerarse el pequeño número de casos para algunos municipios por lo que no serían resultados significativos.

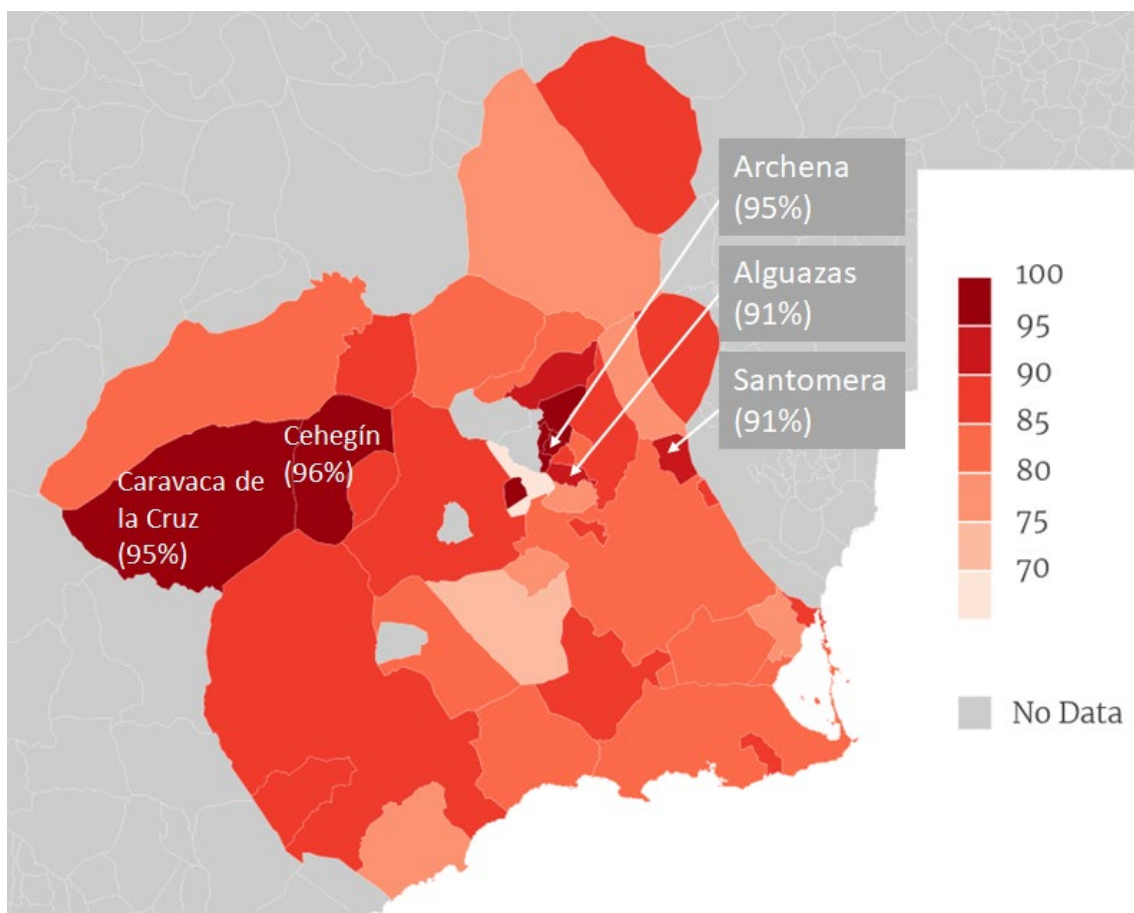
La mayor presencia de empresa familiar, en términos relativos, teniendo en cuenta un número de casos mínimo de 30, son Cehegín (95,7%), Archena (95,5%), Caravaca de la Cruz (94,6%), Alguazas (91,4%) y Santomera (91%).

Tabla 5. Distribución municipal de empresas familiares por tamaño

Municipio	micro_EF	pymeG_EF	TOTAL	n
ABANILLA	93,8%	80,8%	85,7%	42
ABARAN	85,0%	82,1%	83,3%	48
AGUILAS	82,0%	72,9%	78,8%	137
ALBUDEITE	100,0%	100,0%	100,0%	3
ALCANTARILLA	90,0%	83,7%	87,3%	299
ALEDO				0
ALGUAZAS	100,0%	86,4%	91,4%	35
ALHAMA DE MURCIA	81,6%	66,2%	71,6%	109
ARCHENA	94,7%	96,8%	95,5%	88
BENIEL	82,8%	92,0%	87,0%	54
BLANCA	93,3%	87,5%	91,3%	23
BULLAS	89,2%	88,0%	88,7%	62
CALASPARRA	95,7%	76,2%	86,4%	44
CAMPOS DEL RIO	100,0%	0,0%	50,0%	2
CARAVACA DE LA CRUZ	96,5%	91,9%	94,6%	148
CARTAGENA	87,5%	71,8%	81,4%	848
CEHEGIN	92,6%	100,0%	95,7%	47
CEUTI	93,1%	82,8%	87,9%	58
CIEZA	87,2%	78,6%	83,6%	134
FORTUNA	84,8%	65,7%	75,0%	68
FUENTE ALAMO DE MURCIA	87,7%	84,9%	86,4%	110
JUMILLA	86,7%	56,0%	76,4%	148
LA UNION	86,5%	91,7%	88,5%	61
LAS TORRES DE COTILLAS	89,9%	63,6%	78,2%	124
LIBRILLA	80,0%	72,2%	75,8%	33
LORCA	90,5%	85,2%	88,4%	614
LORQUI	84,0%	80,0%	81,9%	155

LOS ALCAZARES	86,7%	72,0%	81,4%	70
MAZARRON	86,7%	76,9%	83,6%	122
MOLINA DE SEGURA	89,4%	79,6%	85,0%	507
MORATALLA	100,0%	72,7%	84,2%	19
MULA	95,7%	76,5%	87,5%	40
MURCIA	87,8%	76,3%	83,3%	2421
OJOS		100,0%		1
PUERTO LUMBRERAS	91,4%	82,9%	88,3%	111
RICOTE				0
SAN JAVIER	89,8%	67,8%	79,5%	185
SAN PEDRO DEL PINATAR	89,8%	83,3%	86,7%	113
SANTOMERA	89,7%	92,7%	91,0%	133
TORRE-PACHECO	89,5%	75,0%	82,3%	322
TOTANA	84,5%	75,0%	80,3%	183
ULEA	100,0%	100,0%	100,0%	2
VILLANUEVA DEL RIO SEGURA		100,0%	100,0%	1
YECLA	88,3%	85,2%	86,9%	289

Ilustración 4. Distribución municipal de empresas familiares



3.2 Evolución de la presencia de la empresa familiar

En los dos primeros informes referidos a 2015 y 2017 solo se analizó la presencia de empresa familiar a nivel de pymes y grandes empresas (pymeG), desde 2019 se añade el análisis también a nivel de microempresas. La Tabla 5 muestra la evolución **destacando para 2021 el incremento de pymeG**, un 8,5% en las empresas familiares y un 13,8% en las no familiares. El número de microempresas desciende algo más del 5% en ambos tipos de empresas. La Tabla 6 analiza la evolución en términos porcentuales, no se producen cambios en el tamaño de microempresas, aumentando 8 décimas la presencia de pymeG no familiares. En términos generales, **la presencia de empresas familiares baja 3 décimas** hasta situarse en el 87,1%.

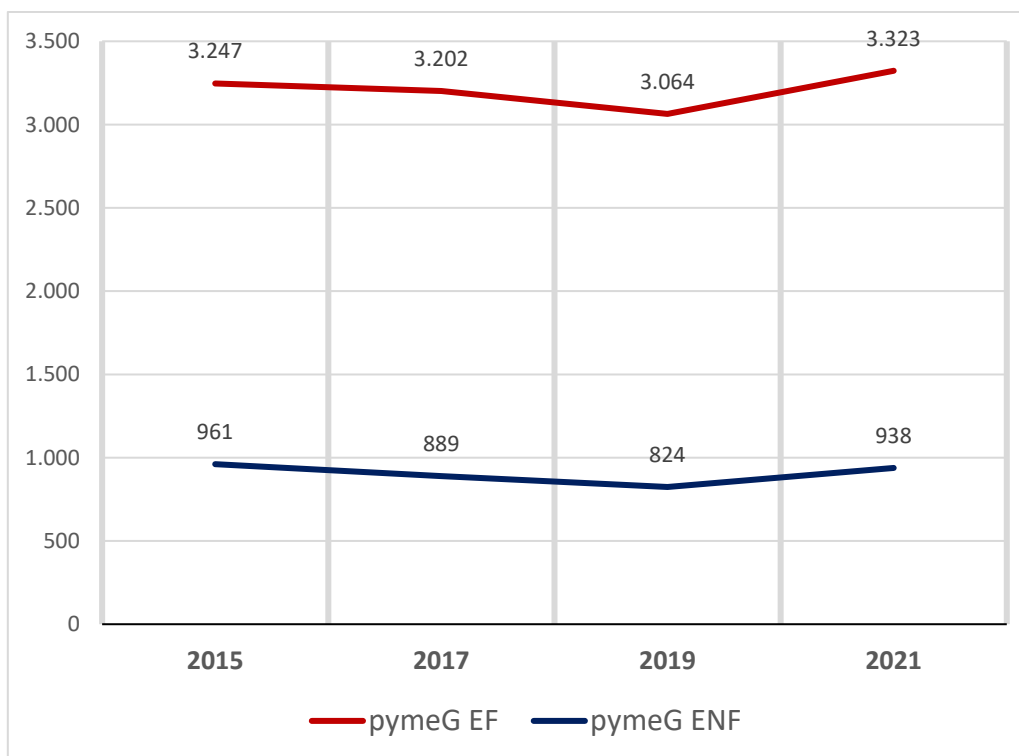
Tabla 6. Evolución de la presencia de la empresa familiar (número de empresas)

		2015	2017	2019	2021	Variación 21/19
micro	EF			26.746	25.229	-5,7%
	ENF			3.485	3.293	-5,5%
	<i>Total</i>			30.231	28.552	-5,6%
pymeG	EF	3.247	3.202	3.064	3.323	8,5%
	ENF	961	889	824	938	13,8%
	<i>Total</i>	4.388	4.091	3.888	4.261	9,6%
Todas	EF			29.811	28.522	-4,3%
	ENF			4.308	4.231	-1,8%
	<i>Total</i>			34.119	32.783	-3,9%

Tabla 7. Evolución de la presencia de la empresa familiar (en %)

		2015	2017	2019	2021	Variación 21/19
micro	EF			88,5%	88,5%	0
	ENF			11,5%	11,5%	0
	<i>Total</i>			100%	100%	
pymeG	EF	78,1%	78,3%	78,8%	78,0%	-0,8
	ENF	21,9%	21,7%	21,2%	22,0%	0,8
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	
Todas	EF			87,4%	87,1%	-0,3
	ENF			12,6%	12,9%	0,3
	<i>Total</i>			100%	100%	

La Ilustración 5 permite apreciar la evolución en el número de pymeG durante los últimos años.

Ilustración 5. Evolución del número de pymeG por propiedad**EL DATO**

En el período 2019-2021:

- ✓ Tras el descenso de los últimos años, las pymeG aumentan un 9,6%, siendo superior el aumento en las no familiares (13,8%) que las familiares (8,5%)
- ✓ Descienden un 5,6% el número total de microempresas
- ✓ El 87,1% son empresas familiares descendiendo 0,3 puntos su proporción respecto 2019

3.3 Creación de riqueza

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

Para cada categoría se mostrarán los resultados distinguiendo resultados para microempresas, pymeG y totales. Adicionalmente se ofrece información sobre la evolución respecto a los datos previos disponibles, recordando que los datos sobre microempresas son analizados desde 2019.

Para cada variable se ofrece información de los valores **medios** y **absolutos** basados en la media. Los valores absolutos se calculan multiplicando dicha media por la población de empresas familiares y no familiares (Tabla 33). Como novedad de este informe se introduce el uso de la mediana para la estimación de la **participación** de cada tipo de empresa. De esta manera, se

reduce la influencia de valores extremos. Por tanto, los datos de **participación** se refieren al cálculo de la proporción de empleo y Valor Añadido Bruto (VAB) generado por las empresas familiares y las no familiares.

3.3.1 Empleo, ingresos y VAB

Los resultados se muestran en la Tabla 7 (microempresas), Tabla 8 (pymeG) y Tabla 9 (total).

En cuanto al **empleo**, el número medio de empleados en las *microempresas* familiares (3,6) es prácticamente igual al de no familiares (3,8). Aunque debido a la aplastante presencia de empresas familiares, el 88,5% de los empleados de microempresas trabajan en empresas familiares representado 91.658 empleos. A nivel de *pymeG* existen mayores diferencias. Las empresas familiares tienen de media 35 empleados mientras que las no familiares 101 empleados, aumentando éste un 12,8% respecto a 2019. La mayor presencia de empresas familiares conlleva a una participación del 66% del empleo generado por SA y SL, ascendiendo a 115.943 empleados. Estas cifras suponen un aumento respecto a 2019 debido al aumento de *pymeG*, especialmente de no familiares.

En términos globales, las empresas familiares emplean a 207.600 empleados representando el 77,2% del empleo privado generado por SA y SL.

Referente a **ingresos** o facturación, aumentan los datos medios en las *microempresas*, sobre todo, las no familiares. Situando la participación de las microempresas familiares en 88,9% del total. En el caso de las *pymeG*, sube un 15,2% la facturación media de las no familiares representando una subida de 2,3 puntos en su participación (40,4%). En términos globales, se produce una disminución de 2,9 puntos de los ingresos generados por las empresas familiares situándose en 69,5% del total.

Finalmente, referido al **VAB**, las *microempresas* familiares generan el 85,3% del sector privado. A nivel de *pymeG*, la aportación es del 60,3%. Por término medio, el VAB generado por las *pymeG* no familiares cuadruplica el de las no familiares. El crecimiento en número de empresas y VAB de las no familiares hace que la participación de las familiares en el VAB descienda 2,3 puntos para situarse en 71,7%.

Tabla 8. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: microempresas

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Media	$\Delta 2021/2019$	Media (miles €)	$\Delta 2021/2019$	Media (miles €)	$\Delta 2021/2019$
EF	3,6	1,7%	431,5	4,7%	155,4	5,3%
EnF	3,8	-2,1%	451,4	9,8%	245,0	28,6%
	Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)	
EF	91.658	-4,0%	10.885.749	-1,3%	3.920.559	-0,6%
EnF	12.526	-7,4%	1.486.339	3,7%	806.748	21,6%
Total	104.183	-4,4%	12.372.088	-0,7%	4.727.308	2,5%

	<i>Participación</i>		<i>Participación</i>		<i>Participación</i>	
EF	88,5%	0,0	88,9%	0,9	85,3%	-0,1
EnF	11,5%	0,0	11,1%	-0,9	14,7%	0,1
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

Tabla 9. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: pyme+G

	Empleados		Ingresos		VAB	
	<i>Media</i>	<i>Δ2021/2019</i>	<i>Media (miles €)</i>	<i>Δ2021/2019</i>	<i>Media (miles €)</i>	<i>Δ2021/2019</i>
EF	35	1,2%	5.615	-1,9%	1.335	1,3%
EnF	101	12,8%	25.842	15,2%	5.798	15,0%
	<i>Absolutos</i>		<i>Absolutos (miles €)</i>		<i>Absolutos (miles €)</i>	
EF	115.943	9,8%	18.659.222	6,4%	4.435.704	9,9%
EnF	94.923	28,4%	24.239.793	31,1%	5.438.103	30,9%
Total	210.866	17,5%	42.899.015	19,1%	9.873.807	20,5%
	<i>Participación</i>		<i>Participación</i>		<i>Participación</i>	
EF	66,0%	-1,2	59,6%	-2,3	60,3%	-1,7
EnF	34,0%	1,2	40,4%	2,3	39,7%	1,7
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

Tabla 10. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: total

	Empleados		Ingresos		VAB	
	<i>Absolutos</i>	<i>Δ2021/2019</i>	<i>Absolutos (miles €)</i>	<i>Δ2021/2019</i>	<i>Absolutos (miles €)</i>	<i>Δ2021/2019</i>
EF	207.600	3,2%	29.544.972	3,4%	8.356.264	4,7%
EnF	107.449	22,9%	25.726.132	29,1%	6.244.851	29,7%
Total	315.049	9,2%	55.271.104	14,0%	14.601.115	14,1%
	<i>Participación</i>		<i>Participación</i>		<i>Participación</i>	
EF	77,2%	-1,8	69,5%	-2,9	71,7%	-2,3
EnF	22,8%	1,8	30,5%	2,9	28,3%	2,3
Total	100,0%		100,0%		100,0%	

3.3.2 Componentes del VAB

Los resultados detallados de las distintas partidas que componen la cifra del VAB se muestran en la Tabla 10 (microempresas), Tabla 11 (pymeG) y Tabla 12 (total), ofreciendo información de medias y participación en valores globales. Como en el apartado anterior, se ofrecen cifras sobre participación basadas en la mediana. El uso de la mediana afecta especialmente las cifras en las empresas no familiares puesto que suelen presentar mayor variabilidad o dispersión de los datos.

En general se debe tener en cuenta el mayor tamaño de las pymeG no familiares por lo que sus gastos y capacidad de generar beneficios son superiores. En el caso de las microempresas, el tamaño es más similar por lo que resultan más claras las diferencias. También se ha de tener en

cuenta que la proporción de empresas familiares es especialmente superior en el segmento de las microempresas.

Gastos financieros:

- Microempresas: los gastos financieros se han reducido respecto a 2019, especialmente en las no familiares, aunque en este grupo siguen siendo superiores a las familiares. La participación de las microempresas familiares es del 88,5%.
- PymeG: apenas cambia la situación respecto a 2019. Su participación asciende a 60,3%.

Resultados ordinarios:

- Microempresas: las cifras de las no familiares doblan a las familiares, representando la generación total de estas el 85,6%.
- PymeG: las no familiares suben 10 puntos los datos respecto a 2019 dejando la participación de las familiares en 54,8 %.

Amortización:

- Microempresas: crecen los datos medios especialmente en las no familiares por lo que aumentan las diferencias con las no familiares. Aun así, el 78,1% de los gastos de amortización corresponden a empresas familiares.
- PymeG: la participación de la familiar se sitúa en 47,6%.

Impuesto de sociedades:

- Microempresas: consistente con el aumento de beneficios en las no familiares también aumenta la cuantía de impuestos. Los impuestos pagados por las familiares descienden 13 puntos representando el 85,2%.
- PymeG: algo similar a las microempresas, los impuestos pagados por las no familiares se sitúan en el 60,7%.

Gastos de personal:

- Microempresas: en esta variable aumenta el gasto medio en las familiares disminuyendo en las no familiares. Los gastos de personal de las microempresas familiares representan el 86%.
- PymeG: el aumento es superior en las no familiares. Aun así, los gastos de personal de las familiares suponen el 62,6%.

En resumen, los gastos de personal es el capítulo donde la participación de la empresa familiar es superior, tanto en micro como en pymeG. Los gastos financieros han disminuido especialmente en las microempresas no familiares, mientras que el pago de impuestos de sociedades ha aumentado.

Tabla 11. Descomposición VAB por tipo de empresa 2021: microempresas

	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
<i>Media (miles €)</i>					
EF	4,9	26,7	16,1	8,3	99,5
EnF	15,4	53,9	47,7	14,6	113,4
<i>Absolutos (miles €)</i>					
EF	123.206,0	672.592,3	405.126,0	209.040,4	2.510.594,5
EnF	50.775,2	177.385,5	156.963,8	48.150,3	373.473,7
Total	173.981,2	849.977,8	562.089,8	257.190,7	2.884.068,2
<i>Participación</i>					
EF	88,5%	85,6%	78,1%	85,2%	86,0%
EnF	11,5%	14,4%	21,9%	14,8%	14,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 12. Descomposición VAB por tipo de empresa 2021: pymeG

	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
<i>Media (miles €)</i>					
EF	32,7	242,2	119,0	72,8	868,1
EnF	242,3	1.156,3	793,2	360,1	3.245,7
<i>Absolutos (miles €)</i>					
EF	108.583,2	804.903,0	395.416,1	242.039,9	2.884.762,1
EnF	227.239,6	1.084.614,7	743.981,8	337.803,2	3.044.463,4
Total	335.822,8	1.889.517,7	1.139.397,9	579.843,1	5.929.225,4
<i>Participación</i>					
EF	60,3%	54,8%	47,6%	60,7%	62,6%
EnF	39,7%	45,2%	52,4%	39,3%	37,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 13. Descomposición VAB por tipo de empresa 2021: total

	Gastos financieros	Resultados ordinarios	Amortización	Impuesto sociedades	Gastos personal
<i>Absolutos (miles €)</i>					
EF	231.789,2	1.477.495,3	800.542,1	451.080,3	5.395.356,6
EnF	278.014,8	1.262.000,2	900.945,6	385.953,5	3.417.937,0
Total	509.804,0	2.739.495,5	1.701.487,7	837.033,8	8.813.293,7
<i>Participación</i>					
EF	70,6%	64,9%	61,3%	70,6%	73,8%
EnF	29,4%	35,1%	38,7%	29,4%	26,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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

Apenas ha cambiado la proporción de empresas familiares (Tabla 7). Los cambios se producen en el empleo y el VAB. Con el propósito de ofrecer una información más completa y fidedigna se han calculado los datos ateniendo a la mediana. En general, representan el 77,2% del empleo y el 71,7% del VAB privado, suponiendo un descenso de 1,8 puntos y 2,3 puntos su participación en empleo y VAB, respectivamente, en comparación con 2019.

Ilustración 6. Contribución sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2021

	Empresas	Empleo	VAB
Micro	88,5% 25.229	88,5% 91.658	85,3% 3.920M
Pymes + Grandes	78,0% 3.323	66,0% 115.943	60,3% 4,435M
Total	87,1% 28.522	77,2% 207.600	71,7% 8.356M

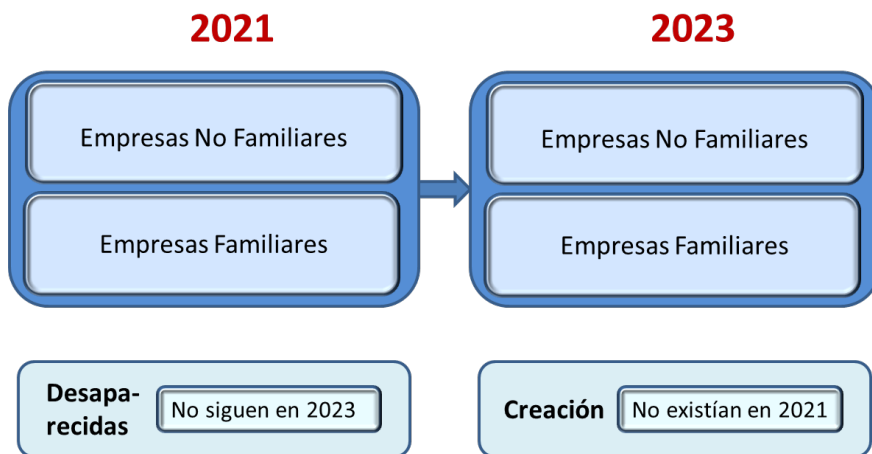
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil microempresa familiar <ul style="list-style-type: none"> ○ Similar en términos de empleo e ingresos a la no familiar ○ Menor generación de VAB • Perfil pymeG familiar <ul style="list-style-type: none"> ○ Más pequeña en términos de empleo (35 frente a 101 empleados) ○ Más pequeña en términos de ingresos (5,6 mill € frente 25,8 € mill €) aumentando las diferencias ○ Aumento del VAB tanto en la empresa familiar (1,3%) pero especialmente en la no familiar (15%) <p>En la Región de Murcia las empresas familiares SL o SA representan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 207.600 empleos, crecimiento 3,2% respecto a 2019 • Generan 8.356 mill € de VAB, crecimiento 4,7% respecto 2019 • 73,8% de los gastos totales de personal • 70,6% de la aportación regional en el impuesto de sociedades
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aunque después de tres períodos de disminución han aumentado el número de pymeG, debido a la disminución de microempresas, decrece el número total de sociedades mercantiles ✓ Las empresas, especialmente las no familiares, han aumentado su tamaño en términos de empleo y VAB ✓ Las EF son la principal fuente de creación de riqueza incluso entre pymes+grandes ✓ Las EF son las principales contribuyentes en el impuesto de sociedades

4 Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad

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

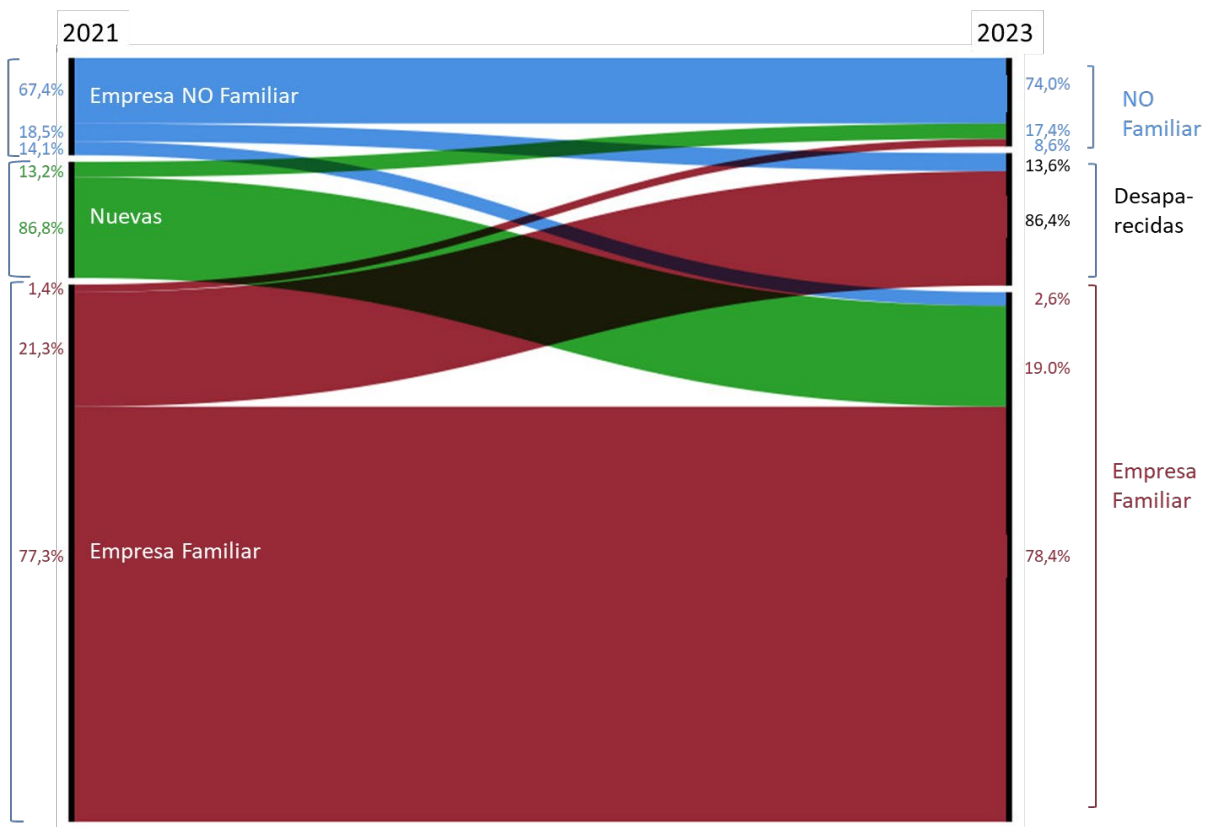
- *Desaparición de empresas 2021*: Aquellos registros no encontrados en 2023, son empresas de 2021 que han desaparecido. Las razones para no contar con información son variadas:
 - Cambios en la propiedad que no interrumpen la actividad empresarial: venta, fusión, entre otros.
 - Desaparición de la empresa
 - Cumplimiento del objetivo para la creación de la empresa
 - Cierre voluntario
 - Dificultades financieras
 - Otras causas que implican la discontinuidad en SABI
 - Retraso en el depósito de las cuentas
 - Desaparición entre las empresas elegidas por SABI
- *Creación de empresas 2023*: Aquellos registros inexistentes en 2021 serían empresas de nueva creación.

Ilustración 7. Posibles cambios de estado



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

Ilustración 8. Cambios de estado 2021-2023



4.1 Cambios en la clasificación de origen

Atendiendo a cuál era la situación de partida en 2021, la Tabla 13 muestra la evolución experimentada.

Tabla 14. Evolución 2021 a 2023

En 2021 eran	→ ... y en 2023 son		
	Empresa Familiar	Empresa NO Familiar	DESAPARECEN
Empresa Familiar	→ 77,3%	1,4%	21,3%
Empresa NO Familiar	→ 14,1%	67,4%	18,5%
No existían (NUEVAS)	→ 86,8%	13,2%	

Sin cambios de propiedad

- ✓ 77,3% continúan siendo empresas familiares
- ✓ 67,4% continúan siendo empresas no familiares

Cambios de propiedad

- ✓ 1,4% de las empresas familiares pasan a ser empresas no familiares
- ✓ 14,1% de las empresas no familiares pasan a ser familiares

Desaparición

- ✓ 21,3% de las empresas familiares desaparecen en 2023
- ✓ 18,5% de las empresas no familiares desaparecen en 2023

Creación de empresas

De las empresas nuevas en 2023

- ✓ 86,8% son familiares
- ✓ 13,2% son no familiares

EL DATO

- ✓ La tasa de desaparición es superior a la de años anteriores
- ✓ La tasa de desaparición pasa a ser mayor en las familiares (21,3%) (aumento 3,7 puntos) que en las no familiares (18,5%)
- ✓ El 86,8% de las nuevas empresas son familiares
- ✓ Es mayor la proporción de empresas no familiares que pasan a familiares (14,1%) (aumento de 11 puntos) que al contrario (1,4%)

4.2 Origen de la clasificación final

Otra forma de analizar la evolución es conociendo el origen de las empresas existentes en 2021 (Tabla 14).

Tabla 15. Origen clasificación 2023

¿Qué eran en 2021...		← ... las empresas que en 2023 son?	
<i>Empresa Familiar</i>	<i>Empresa NO Familiar</i>	<i>No existían (NUEVAS)</i>	
78,4%	2,6%	19,0%	← <i>Empresa Familiar</i>
8,6%	74,0%	17,4%	← <i>Empresa NO Familiar</i>
86,4%	13,6%		← DESAPARECEN

Desaparición empresas

- ✓ 86,4% eran empresas familiares
- ✓ 13,6% eran empresas no familiares

Origen de las empresas familiares

- ✓ 78,4% empresas familiares
- ✓ 2,6% empresas no familiares
- ✓ 19% nuevas

Origen de las empresas no familiares

- ✓ 8,6% empresas familiares
- ✓ 74% empresas no familiares
- ✓ 17,4% nuevas

EL DATO

- ✓ Es mayor la proporción de empresas no familiares que eran familiares (8,6%) que al revés (2,6%) (las familiares que eran no familiares)
- ✓ Desciende la proporción de empresas de nueva creación, 19% de las empresas familiares son nuevas (7 puntos menos) y 17,4% las no familiares (6 puntos menos)
- ✓ El 86,4% de las empresas que desaparecen son familiares y el 13,6% no familiares

Para obtener una visión más completa de las empresas que componen la muestra se presenta la Tabla 15 donde se clasifican por:

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

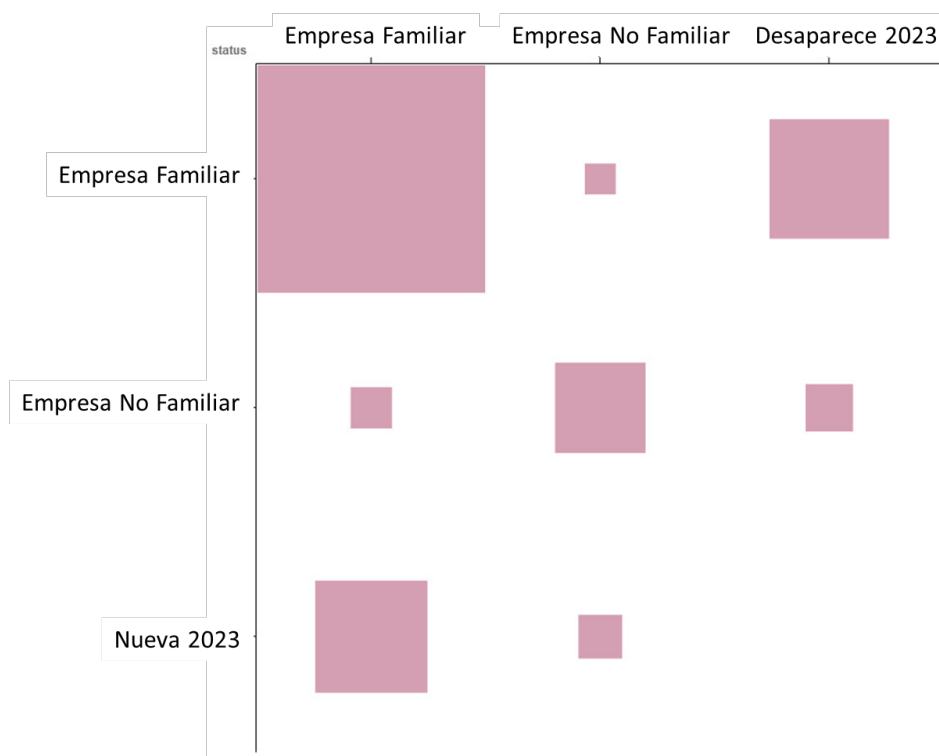
Tabla 16. Clasificación de las empresas de la muestra

	n	%
Empresas Familiares	6.632	100%
EF pyme G	2.537	38,3%
EF micro	4.095	61,7%
Empresas no familiares	1.062	100%
ENF pyme G	655	61,7%
ENF micro	407	38,3%
Desaparecen	2.110	100%
desaparece EF	1.823	86,4%
desaparece ENF	287	13,6%
Creación	1.851	100%
nueva EF	1.606	86,8%
nueva ENF	245	13,2%
Cambios propiedad	340	100%
EF a ENF	122	35,9%
ENF a EF	218	64,1%
Total	11.995	

Diagnóstico

- ✓ Desciende la tasa de supervivencia de las EF situándose por primera vez por debajo de las ENF
- ✓ Importante aumento de conversión de ENF a EF
- ✓ Es superior el porcentaje de EF nuevas que ENF nuevas
- ✓ Es mayor el porcentaje de empresas que desaparecen que las que se crean

Finalmente, en la Ilustración 9 recogemos en formato matricial los distintos estados atendiendo a la clasificación en 2023 (eje vertical) y en 2021 (eje horizontal) para apreciar visualmente la importancia de cada categoría.

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

5 Análisis económico-financiero 2019-2021

5.1 Metodología

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

La **estructura financiera** hace referencia al origen de los recursos financieros que ha utilizado la empresa para poder realizar las inversiones. Estas fuentes son fundamentalmente propias (cuya exigibilidad es nula) y ajenas (también denominados “pasivos” cuya exigibilidad es mayor o menor dependiendo de la cercanía al vencimiento de la deuda, pasivo no corriente vs pasivo

corriente). Para analizar la dependencia de la empresa de recursos ajenos se analizan los ratios de autonomía financiera, endeudamiento a largo plazo y endeudamiento a corto plazo. Así como el coste de los pasivos a través del ratio de coste medio de los recursos ajenos, y la capacidad de devolución de la deuda. Para estos últimos ratios consideramos información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias como son los gastos financieros, el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) y el resultado del ejercicio. El ratio de capacidad de devolución de la deuda revela información crucial a la hora de analizar el riesgo de la empresa en términos financieros. Esto es así puesto que considera en qué porcentaje la empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones con los recursos que es capaz de generar en un año.

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

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

5.1.1 Indicadores

Con los datos contables se analiza la posición económica y financiera de las empresas, concretamente: estructura financiera, equilibrio y rendimiento abordando la rentabilidad y la productividad de la empresa. En el análisis económico-financiero de la empresa familiar se debe tener en cuenta que la gestión financiera en la empresa familiar viene determinada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, con objetivos, por tanto, diferentes a las empresas no familiares. La Tabla 16 muestra la definición de los indicadores empleados.

Tabla 17. Cuadro de Indicadores

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

5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2019-2021

El análisis de los distintos indicadores económico-financieros atendiendo a los estados empresariales permite desagregar los resultados, examinando así la influencia del tamaño, la continuidad y la propiedad. La Tabla 17 resume los casos atendiendo a la continuidad por propiedad y tamaño (empresa familiar/no familiar, pyme G/micro) y a los cambios de estado (desaparición, creación y cambios de propiedad).

Tabla 18. Distribución de cambios de estado

	n	%
Empresas Familiares	6.632	55,3%
EF pyme G	2.537	21,2%
EF micro	4.095	34,1%
Empresas no familiares	1.062	8,9%
ENF pyme G	655	5,5%
ENF micro	407	3,4%
Desaparecen	2.110	17,6%
desaparece EF	1.823	15,2%
desaparece ENF	287	2,4%
Creación	1.851	15,4%
nueva EF	1.606	13,4%
nueva ENF	245	2,0%
Cambios propiedad	340	2,8%
EF a ENF	122	1,0%
ENF a EF	218	1,8%
Total	11.995	100

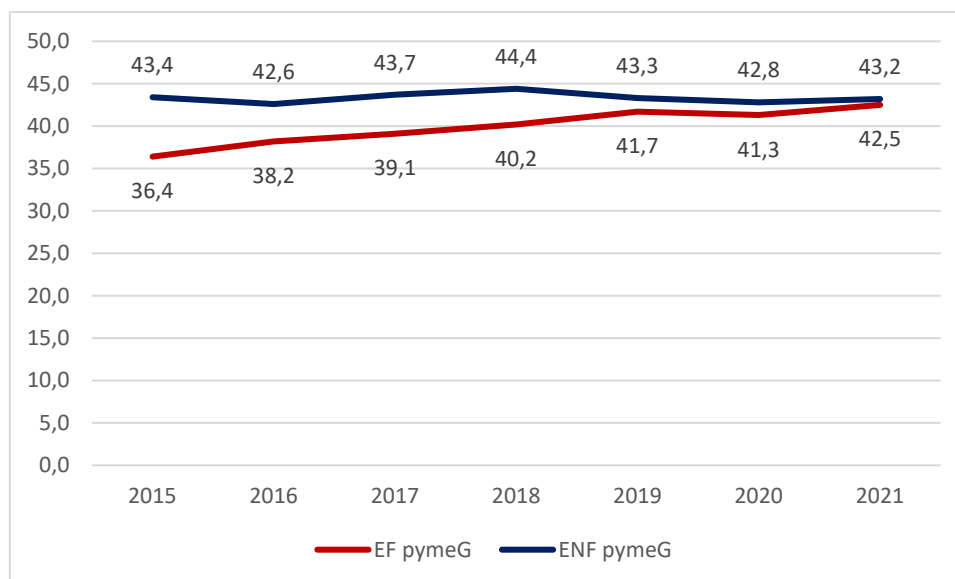
Una vez calculado cada uno de los ratios para los diferentes subgrupos se usará como medida central la mediana, de esta manera se evita la influencia de los valores extremos. En cada ratio se presentará, primero, la evolución gráfica de los últimos siete años disponibles para las pymeG familiares y no familiares. A continuación, se ofrecerá información del ratio en una tabla para los diez grupos contemplados en la Tabla 17, en este caso, para los últimos tres años excepto en los casos de las empresas que desaparecen (dos últimos años disponibles) y de nueva creación (primero disponible).

5.2 Resultados

5.2.1 Autonomía financiera

En la Ilustración 10 se puede observar que la empresa familiar durante el periodo previo a 2019 estaba algo menos capitalizada, suponiendo los fondos propios en 2018 el 40,2% de su financiación, frente a una empresa no familiar con el 44,4% de sus inversiones financiadas con recursos propios.

Esta situación se atenúa a partir del año 2019, cuando las medianas de este ratio en ambos grupos convergen, existiendo en 2021 una diferencia mínima a favor de las empresas no familiares (EF: 42,5 vs ENF: 43,2). Por tanto, mientras que las empresas familiares han tenido durante todo el periodo una evolución favorable con respecto a la capitalización, las empresas no familiares muestran una tendencia contraria a partir del año 2018.

Ilustración 10. Autonomía Financiera (%) EF y ENF

Los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2019 y 2021, en lo referente al ratio de autonomía financiera muestran (Tabla 19) que:

- Las EF clasificada como pymeG que continúan con esta condición mantienen los niveles holgados de autonomía financiera, existiendo un incremento (del 41,7% en 2019 al 42,5% en 2021). Sorprende la situación favorable experimentada por las EF de menor tamaño, puesto que llegan a alcanzar niveles de autonomía financiera que están por encima de las EF de mayor tamaño (44,1% en 2021). Esta mejora significativa de este tipo específico de empresas muestra el conocimiento adquirido, así como la identificación de la capitalización como factor de supervivencia especialmente después del shock provocado por la crisis sanitaria. Los datos muestran diferencias muy importantes en términos de autonomía financiera al comparar esta categoría de tamaño en los grupos de EF y ENF como se comenta en el siguiente punto.
- Las ENF de este tamaño pyme+grande que continúan con esta condición mantienen niveles de autonomía financiera superiores a los de la EF en el año 2019 y 2021. No obstante, a diferencia de los experimentado por las EF, las ENF no mantienen una tendencia al alza, sino que simplemente mantienen los niveles. Con respecto a las ENF de menor tamaño, destaca el elevado nivel de capitalización tanto en 2019 (50,4%) como en 2021 (51,9%). La comparación con sus homólogas EF, arroja importantes conclusiones. Las ENF mantienen mayores niveles, siendo especialmente relevante la diferencia existente entre las ENF y EF en el grupo de menor tamaño. Esta evidencia infiere que las ENF tienen más asumido el papel fundamental que supone una estrategia sostenida de capitalización especialmente tras la crisis reciente provocada por la pandemia.
- Las EF que se transforman en ENF en 2021 se caracterizan por mantener mayores niveles de autonomía financiera en 2019 que las que no se transforman (EF: 44,0% vs ENF: 41,7%). No obstante, es remarcable que estas empresas presentan una disminución de su autonomía

financiera en 2021 (42,9%) manteniéndose cercanas a los niveles alcanzados por las EF que han continuado en esta categoría (42,5%).

- Las ENF que se convierten a EF mantienen niveles de autonomía financiera inferiores a los de sus homólogas en los dos años analizados, no obstante, es destacable un pequeño incremento de su posición (38,4% en 2019, 41,2% en 2021).
- Las EF que se crean durante este periodo, en 2021 muestran una mayor autofinanciación que las ENF (EF: 35% vs ENF: 33,7%). Mientras que los niveles para las que desaparecen son claramente más desfavorables para las EF que para las ENF (EF: 34,2 y ENF: 45,0%). Esta diferencia muestra una menor resiliencia ante los shocks en la ENF, la cual aún con niveles elevados de capitalización termina por desaparecer.

Tabla 19. Autonomía financiera (%) por cambios de estado

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	39,1	41,7	42,5
EF micro	38,1	41,6	44,1
Empresas no familiares			
ENF pyme G	43,7	43,3	43,2
ENF micro	49,1	50,4	51,9
Desaparecen			
desaparece EF	30,9	34,2	
desaparece ENF	40,9	45,0	
Creación			
nueva EF			35,0
nueva ENF			33,7
Cambios propiedad			
EF a ENF	43,8	44,0	42,9
ENF a EF	32,8	38,4	41,2

EL DATO

- Niveles muy similares de autonomía financiera en el periodo 2019-2021.
- La EF pyme+grande tiene una mayor autonomía financiera en 2021 (41,7% frente a 42,5), acortando las diferencias existentes en 2019 a favor de la ENF
- Las EF y ENF micro experimentan un aumento relevante de su solvencia, de más de 4 puntos porcentuales (EF: 44,1% y ENF: 51,9%)
- Crece 2,8 puntos hasta 41,2% las ENF que cambian a EF, no obstante, esta categoría presenta comparativamente tasas de autofinanciación inferiores en 2021
- Las ENF nuevas sostienen ratios de autonomía financiera (33,7%) inferiores a las EF nuevas (35,0%)
- Las empresas que desaparecen, especialmente las EF (34,2%), presentan las tasas más bajas

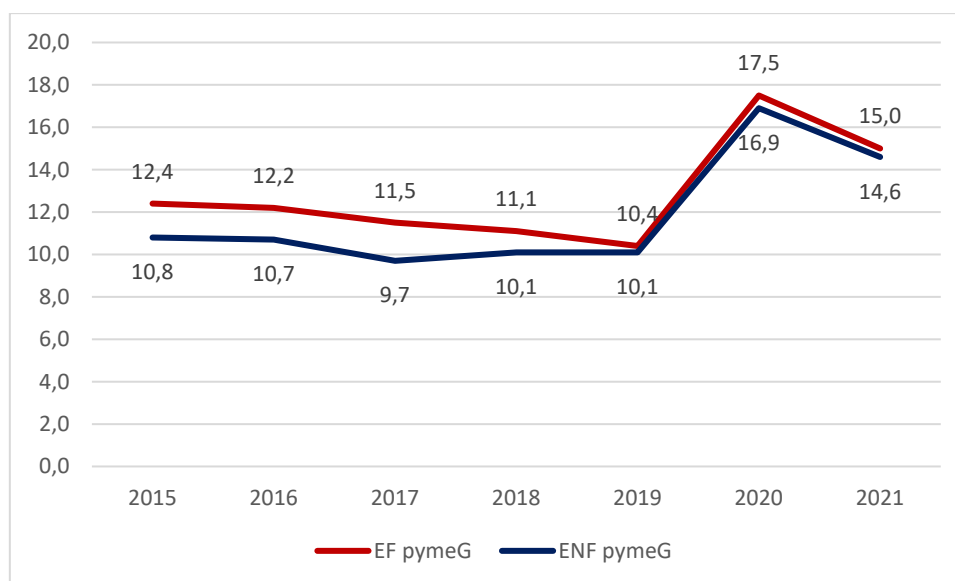
Diagnóstico

- ✓ Importancia de la autofinanciación para ganar competitividad
 - Evita la desaparición de la EF, no así en el caso de ENF
 - Permite la supervivencia de la microempresa
- ✓ Proyectos más capitalizados en la creación de EF y comienzos más complicados para las ENF
- ✓ Las ENF con problemas de autofinanciación tienden a convertirse en EF, posiblemente por incorporación de nuevo capital

5.2.2 Endeudamiento a largo plazo

En el año 2019, las EF y ENF mantienen niveles de endeudamiento a largo plazo muy similares (EF: 10,4% y ENF: 10,1%). Estos porcentajes para ambos tipos de empresas aumentan de forma abrupta en 2020 pasando al 17,5 % para las EF y 16,9% para las ENF, como consecuencia directa de la crisis económica y las medidas gubernamentales, sustituyendo deuda a corto por deuda a largo plazo. Este ratio disminuye en 2021, en ambos tipos de empresas para iniciar una senda hacia la situación previa a la crisis provocada por la pandemia.

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



Considerando la variable cambio de estado, podemos observar los siguientes comportamientos:

- Las empresas que no se transforman, pymes de mayor tamaño, tanto EF como ENF, mantienen un nivel de endeudamiento a largo plazo superior en 2021 que en 2019. Así, las EF de mayor tamaño financian el 15% de sus activos con recursos ajenos a largo plazo en 2021, siendo este porcentaje muy similar para las ENF de tamaño similar (14,6%).
- Las empresas de menor tamaño muestran una mayor dependencia de los recursos ajenos a largo plazo, tanto en el grupo de las EF como en el de las ENF, ambas con un 19% en 2021.

En este tamaño concreto la evolución de ENF y EF no es análoga. Mientras que las ENF de menor tamaño tenían un endeudamiento a largo plazo del 20,1% en 2019, las EF soportaban un endeudamiento del 16,3% ese mismo año.

- Las empresas que desaparecen se caracterizan por ratios de endeudamiento a largo plazo más elevados que las que sobreviven en el caso de las EF. Las EF que desaparecen tienen un endeudamiento a largo plazo en 2019 del 18,8%, siendo este ratio superior que para las ENF desaparecidas (16,5%).
- Sin embargo, los datos muestran que en la creación de empresas tanto ENF como EF optan por niveles de endeudamiento a largo plazo, que son algo mayores en la EF (20,5%) que en la ENF (18%).
- Las ENF que se transforman en EF muestran un aumento significativo del endeudamiento a largo plazo. Estas empresas en 2019 se caracterizan por niveles de este ratio superiores a los de sus análogas no transformadas durante el periodo (16,6% vs 10,4%). Esta transformación lleva a que estas empresas en 2021 muestren un ratio de endeudamiento a largo plazo más elevado siendo del 19,3%. La transformación en EF está asociada con un nivel más bajo de este ratio (9,7% en 2019), una vez que las EF se transforman a ENF el endeudamiento a largo plazo cae en 2021 al 15,3%.

Tabla 20. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	11,5	10,4	15,0
EF micro	17,5	16,3	19,2
Empresas no familiares			
ENF pyme G	9,7	10,1	14,6
ENF micro	21,9	20,1	19,3
Desaparecen			
desaparece EF	19,5	18,8	
desaparece ENF	19,4	16,5	
Creación			
nueva EF			20,5
nueva ENF			18,0
Cambios propiedad			
EF a ENF	11,4	9,7	15,3
ENF a EF	19,1	16,6	19,3

EL DATO

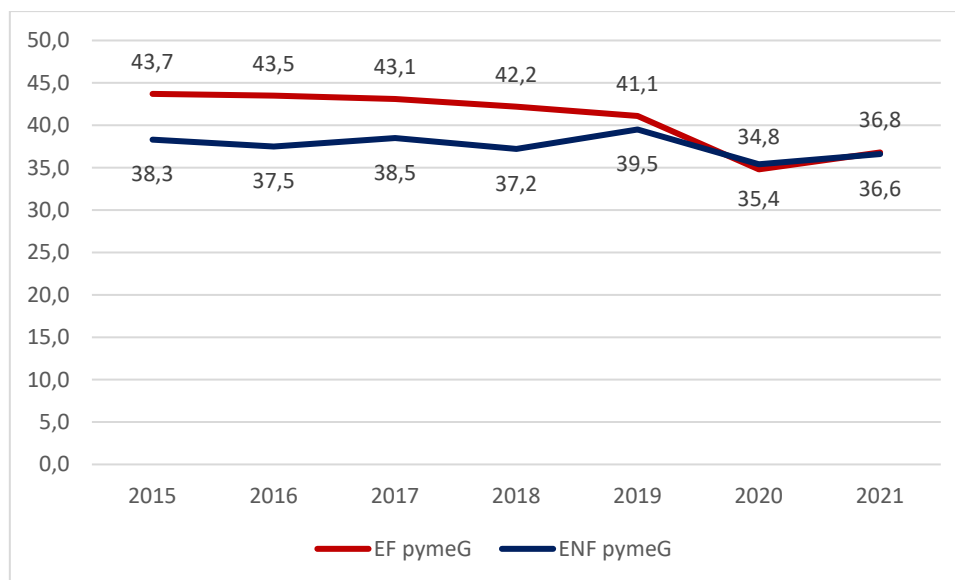
- Aumenta en 2019-2021 el endeudamiento a largo plazo de las pymes+grandes, y en las micro
- La EF micro tiene menor endeudamiento a largo en 2019 (EF: 16,3% vs ENF: 20,1%), aumentando para las EF en más de 2 puntos porcentuales en 2021 (19,2%), mientras que el nivel disminuye ligeramente para las ENF de menor tamaño

	<ul style="list-style-type: none"> Las ENF con mayores tasas de endeudamiento a largo son aquellas de menor tamaño (19,3%), y las que pasan a ser EF (19,3%) En el caso de las EF las mayores tasas de endeudamiento son las que desaparecen (18,8%), las de menor tamaño (19,2%) y las que se crean (20,5%) Las empresas nuevas presentan cifras bastante elevadas de recursos ajenos a largo plazo (EF: 20,5% y ENF: 18%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En la EF bajos niveles de deuda a largo plazo pueden ser una señal de cambio de política que le lleva a transformarse a ENF ✓ Los altos niveles de deuda a largo plazo en las nuevas empresas muestran el apoyo exterior de las entidades financieras y el efecto de las políticas públicas anticrisis en el periodo analizado ✓ Las EF de nueva creación deben recurrir en mayor medida al endeudamiento a largo plazo para su puesta en marcha

5.2.3 Endeudamiento a corto plazo

La Ilustración 12 muestra que los niveles de endeudamiento a corto plazo en el año 2019 son algo superiores para las EF frente a las ENF (41,1% vs 39,5%). Estos niveles se igualan en el año 2020 en torno al 35%, siendo en este año el nivel de endeudamiento a corto plazo en las EF inferior al de las ENF (34,8% vs 35,4%). En 2021 en ambos tipos de empresas este ratio aumenta ligeramente situándose en el 36,8% para las EF y 36,6% para las ENF. Estos datos evidencian una sustitución de deuda a corto por deuda a largo plazo durante el periodo analizando, especialmente en las ENF donde su autonomía financiera se ha mantenido en niveles constantes.

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



En la Tabla 22 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2017, 2019 y 2021, en lo referente a la posición de endeudamiento a corto plazo:

- Las empresas que no se transforman evidencian diferentes tendencias en su evolución. Así, el endeudamiento de las EF disminuye, tanto en las de mayor tamaño como en las micro. En efecto, las EF de mayor tamaño parten de un nivel de endeudamiento a corto plazo de 41,1% y la micro de 36,2% en 2019, y en el año 2021 esos niveles disminuyen a 36,8% y 31,2% respectivamente. Por consiguiente, las EF micro y de mayor tamaño tienen una menor dependencia de recursos ajenos a corto plazo, siendo la diferencia bastante relevante en ambos tamaños.
- Las ENF que continúan en esta categoría muestran un comportamiento significativamente diferente dependiendo del tamaño. El nivel de endeudamiento a corto plazo de ENF micro es muy inferior al de sus homólogas de mayor tamaño en los tres años analizados. Así, las ENF de menor tamaño tan sólo tienen una deuda a corto plazo que supone el 24,6%, siendo del 39,5% en las de mayor tamaño en el año 2019. Ambos ratios disminuyen en 2021 siendo de 36,6% y 20% respectivamente.
- La comparación entre EF y ENF evidencia importantes diferencias en términos de tamaño. Las EF micro tienen claramente un mayor ratio de endeudamiento a corto plazo (31,2% en 2021) que las ENF de ese mismo tamaño (20% en 2021).
- Las EF que desaparecen durante el periodo muestran niveles de endeudamiento a corto plazo más elevados que las que se mantienen en activo (44% vs 41,1%), mientras que las ENF que desaparecen tienen menor nivel de endeudamiento a corto plazo (28,7% vs 39,5%).
- La creación de EF depende en gran medida de un elevado endeudamiento a corto plazo (40,1%), esta dependencia es claramente inferior en las ENF reduciéndose al 33,5%, porcentaje inferior al mantenido por las empresas pymes grandes continuistas.
- La transformación de EF a ENF conlleva una disminución del endeudamiento a corto plazo. En concreto, las empresas sometidas a esta transformación en el año 2019 se caracterizaban por una dependencia de recursos ajenos a corto plazo algo por debajo de las EF continuistas (39% vs 41,1%). En 2021 el valor de este ratio disminuye hasta el 36,3% permaneciendo con un nivel de endeudamiento a corto plazo similar al de sus homólogas continuistas.
- La transformación de ENF a EF se caracteriza por niveles de dependencia de los recursos a corto plazo inferiores a los de la transformación inversa, tanto en 2019 (35,5% vs 39%) como en 2021 (34,7% vs 36,3%).

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

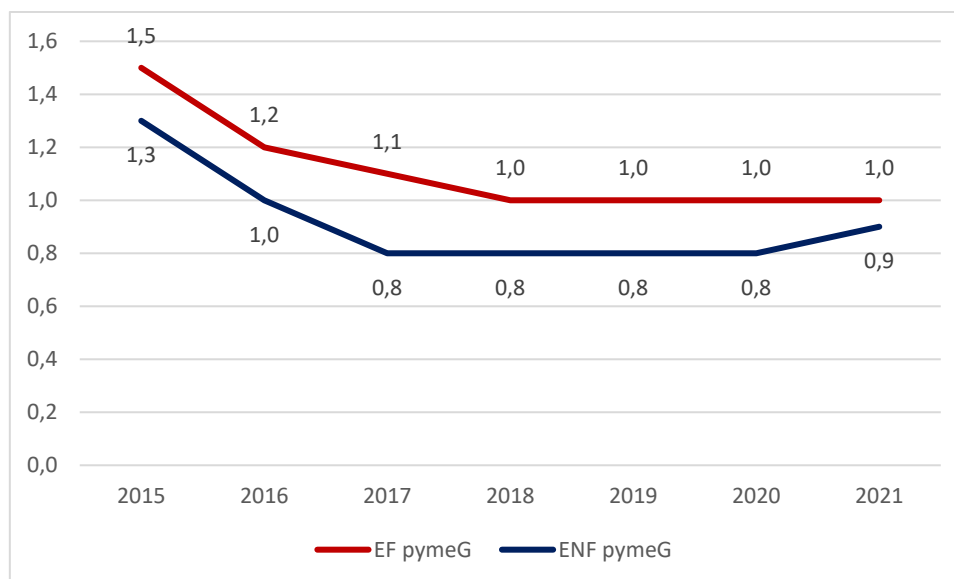
	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	43,1	41,1	36,8
EF micro	38,7	36,2	31,2
Empresas no familiares			

ENF pyme G	38,5	39,5	36,6
ENF micro	23,6	24,6	20,0
Desaparecen			
desaparece EF	45,0	44,0	
desaparece ENF	28,4	28,7	
Creación			
nueva EF			40,1
nueva ENF			33,5
Cambios propiedad			
EF a ENF	40,1	39,0	36,3
ENF a EF	39,8	35,5	34,7

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • Los niveles de endeudamiento a corto plazo se igualan en EF y ENF, a pesar de que la EF partía de niveles más desfavorables en 2019 (más elevados) • Las ENF y EF micro muestran menores niveles de endeudamiento a cp, especialmente las ENF micro (ENF: 20% y EF: 31,2% en 2021) • Las ENF que se transforman en EF se caracterizan por un menor endeudamiento a cp (34,7% en 2021) • Las EF que desaparecen son las más endeudadas a corto plazo (44%), existiendo una diferencia relevante con sus homólogas ENF (28,7%) • Las EF nuevas dependen mucho de deuda a corto plazo (40,1%), al contrario de la ENF (33,5%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El mayor endeudamiento a corto plazo provoca que: <ul style="list-style-type: none"> ○ EF se transforme a ENF con ánimo de reducir este tipo de endeudamiento ○ EF tienen mayor riesgo a desaparecer ✓ Las nuevas EF son muy dependientes de la financiación a corto plazo ✓ Las empresas micro están muy poco endeudadas en el cp, probablemente por las restricciones financieras a las que son sometidas. Siento estas restricciones mayores para el caso de ENF ✓ Las EF de nueva creación deben recurrir en mayor medida al endeudamiento para su puesta en marcha ✓ Las EF que se transforman a ENF se caracterizan por un mayor endeudamiento a corto plazo, teniendo una tendencia descendente.

5.2.4 Coste medio de los recursos ajenos

El coste medio de los recursos ajenos indica el coste financiero que soportan las empresas por acudir a fuentes de financiación externas. La Ilustración 13 muestra los niveles (medianas) de coste de los recursos financieros ajenos usados por las empresas. En este caso, los niveles para ambos grupos son muy parecidos, con la puntualización de que es escasamente superior para el grupo de EF (1,0% frente a 0,9% en las ENF en 2021).

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

Según se aprecia en la Tabla 22, el análisis del cambio de estado muestra niveles constantes del coste medio de los recursos ajenos en todos los estratos de cambios durante el periodo analizado, además:

- Las EF y ENF de mayor tamaño que no se transforman muestran niveles constantes del coste medio de la deuda, manteniendo en el periodo de estudio las ENF niveles algo inferiores a los de la EF (2019: 1% vs 0,8%; 2021: 1% vs 0,9%). Las ENF y EF micro se caracterizan por un mayor coste financiero que sus homólogas de mayor tamaño, asumiendo las EF micro costes algo superiores que sus homólogas no familiares (2019: 1,2% vs 0,9%; 2021: 1,2% vs 0,9%).
- Mientras que las ENF que desaparecen muestran niveles de coste medio de la financiación superiores a las que continúan (1,2%), las EF que han desaparecido asumen un coste similar.
- El coste financiero de las empresas que se crean es similar para las ENF y EF y se encuentra entorno al 1%. Este hecho muestra evidencia que la dependencia de los recursos ajenos a cp en los procesos de creación no están conllevando excesivos costes financieros.
- Las EF que se transforman a ENF se caracterizan en 2019 por mantener niveles de coste de la financiación inferiores al de sus análogas continuistas (0,8%). Este nivel aumenta su condición de ENF en 2021, siendo del 1%.
- Las ENF que se transforman en EF experimentan una disminución del coste de su deuda, pasando del 1,2% en 2019 al 1% en 2021.

Tabla 22. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado

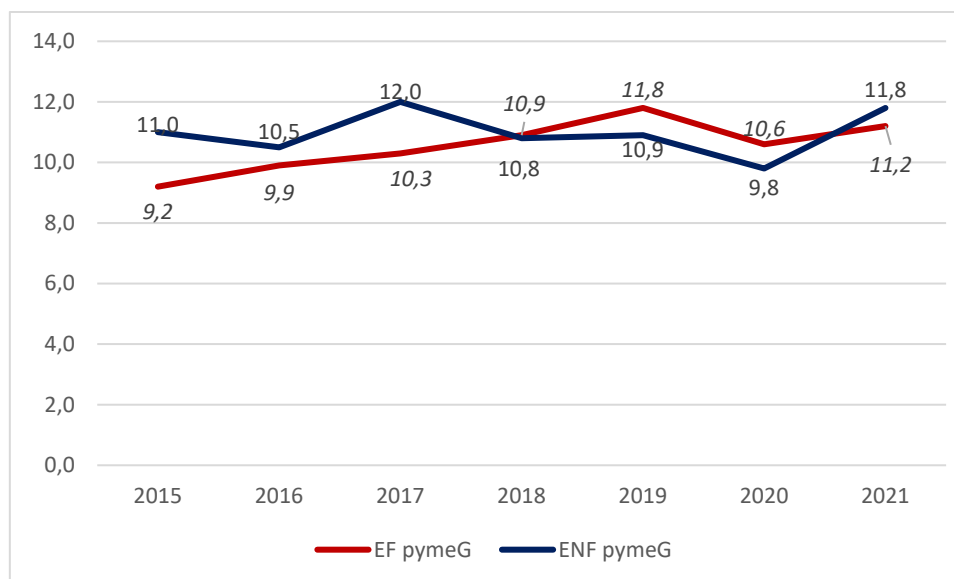
	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	1,1	1,0	1,0
EF micro	1,3	1,2	1,2

Empresas no familiares			
ENF pyme G	0,8	0,8	0,9
ENF micro	1,0	0,9	0,9
Desaparecen			
desaparece EF	1,1	1,1	
desaparece ENF	1,1	0,9	
Creación			
nueva EF			1,0
nueva ENF			1,0
Cambios propiedad			
EF a ENF	0,9	0,8	1,0
ENF a EF	1,2	1,2	1,0

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • El coste medio de la deuda es superior en la EF de menor tamaño en 2021 (1,2% frente a 1%) • Las EF micro se ven más perjudicadas asumiendo mayor coste financiero que su homóloga no familiar, la diferencia es de 0,3 puntos porcentuales (1,2% EF vs 0,9% ENF) • Las EF que se transforman a ENF muestran un aumento del coste a medio de la deuda (de 0,8% a 1%) • Las EF que desaparecen durante el periodo asumen costes medios parecidos al resto • Las EF y ENF de nueva creación tienen costes medio de la deuda similares y en la línea del resto de agrupaciones
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las EF soportan un mayor coste financiero medio que las ENF ✓ El tamaño de la empresa tiene un efecto sobre el coste de financiación. El menor tamaño se penaliza con un mayor coste al presumir que son negocios con mayor riesgo ✓ En general, las EF micro soportan unos mayores costes financieros. ✓ El coste financiero puede ser un elemento clave de la desaparición de ENF ✓ Las EF que se transforman a ENF se caracterizan por un menor coste financiero, aunque esta pequeña diferencia desaparece en el último ejercicio analizado.

5.2.5 Capacidad de devolución de deuda

La capacidad de devolución de la deuda relaciona los recursos generados por la empresa durante un ejercicio con las deudas a corto y largo plazo que ésta mantiene. Así, este ratio es una medida del riesgo financiero de la empresa, siendo bastante estricto puesto que enfrenta recursos generados en un único ejercicio con deudas que pueden ser satisfechas en el corto, medio y largo plazo. En el año 2019, la capacidad de devolución de la ENF (10,9%) está un punto por debajo de la sostenida por la EF (11,8%). Esta diferencia no puede ser debida a la capitalización ya que este ratio es inferior en las EF, por lo que la explicación reside en la capacidad de generar recursos por parte de la EF. Sin embargo, en el año 2021 la tendencia se invierte, ya que la capacidad de devolución de deuda ha mejorado sustancialmente para la ENF (11,8%) y no ha sido tan favorable para la EF (11,2%).

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

En la Tabla 24 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2017, 2019 y 2021, en lo referente a la capacidad de devolución de deuda:

- Mientras que las ENF de mayor tamaño muestran una mejora en su capacidad de devolución de la deuda desde el 2019 (10,9%) al 2021 (11,8%), no ocurre lo mismo para la cohorte de ENF micro donde esta capacidad disminuye (8,4% en 2019 a 7,7% en 2021). En el grupo de EF la diferencia por cohorte de tamaño también es evidente, de forma que en 2021 las EF micro tenían una capacidad de devolución claramente inferior a las EF de mayor tamaño (9,3% vs 11,2%).
- La comparación de EF y ENF micro muestra una posición a favor del grupo de EF. Éstas poseen una mayor capacidad tanto en 2019 (EF micro: 9,6% vs ENF micro: 8,4%) como en 2021 (EF micro: 9,3% vs ENF micro: 7,7%). Esta diferencia únicamente se puede explicar por una mayor eficiencia en el grupo de EF y por tanto una mayor capacidad de generar recursos con los que atender a las deudas.
- Las EF que desaparecen en 2019 tienen menores niveles de capacidad de devolución de la deuda que las ENF (EF: 8,2% vs ENF: 11,0%).
- En cuanto a la creación de empresas, destaca el elevado nivel de capacidad de devolución de la deuda de las EF, llegando a ser éste incluso superior al de las ENF (EF: 9,2% vs ENF: 7,5%).
- La transformación de ENF a EF se caracteriza por un estancamiento del valor de su capacidad de devolución de deuda de 2019 a 2021.
- La transformación de EF a ENF se caracteriza por altos niveles de capacidad de devolución de deuda. De hecho, son los niveles más elevados de la tabla de cambio de estado, siendo del 14% en 2019 y 13,2% en 2021.

Tabla 23. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	10,3	11,8	11,2
EF micro	8,1	9,6	9,3
Empresas no familiares			
ENF pyme G	12,0	10,9	11,8
ENF micro	9,1	8,4	7,7
Desaparecen			
desaparece EF	7,0	8,2	
desaparece ENF	9,1	11,0	
Creación			
nueva EF			9,2
nueva ENF			7,5
Cambios propiedad			
EF a ENF	15,9	14,0	13,2
ENF a EF	9,9	10,5	10,3

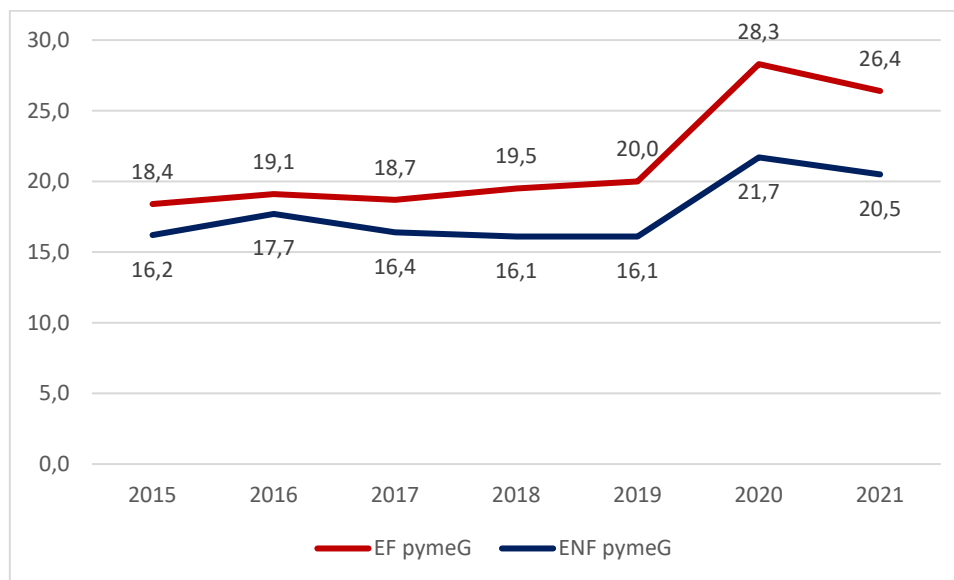
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • En 2021 las EF micro mantienen una mayor capacidad de devolución de la deuda (9,3%) que las ENF micro (7,7%) • Las EF que se transforman a ENF presentan el mayor nivel de capacidad de devolución de la deuda 14% en 2019 y 13,2% en 2021 • Las EF que desaparecen son las que menor capacidad de devolución de deudas tienen (8,2%), no siendo tan bajo en el caso de las ENF (11%) • Las EF de nueva creación tienen una mayor capacidad de devolución de la deuda (9,2%)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La elevada capacidad de devolución de la deuda conlleva que algunas EF se conviertan en ENF ✓ Las empresas que desaparecen se caracterizan por bajos niveles de capacidad de devolución de la deuda, en particular en las EF no siendo tan evidente en las ENF ✓ Las EF de nueva creación tienen mayor capacidad de devolución de deudas que las ENF

5.2.6 Equilibrio Financiero

El ratio de equilibrio financiero se recoge en la Ilustración 15. El análisis del equilibrio financiero pretende mostrar si los activos que se convertirán en liquidez en el largo plazo están financiados con recursos permanentes mostrando una situación de equilibrio o si, por el contrario, éstos están financiados con fuentes cuya exigibilidad es de corto plazo mostrando una situación de desequilibrio. En el caso de las EF se observa un equilibrio financiero cuya tendencia aumenta significativamente durante el periodo 2019-2021, pasando de un valor del 20% en 2017 al 28,3% en 2019, con un leve retroceso para 2021 (26,4%). Esto indica que el fondo de maniobra es positivo y ha aumentado dentro de la estructura económica de las EF. Por su parte, las empresas no familiares (ENF) muestran también una tendencia al alza en su equilibrio financiero que toma

un valor del 16,1% en 2019, 21,7% en 2020 y 20,5% en 2021. Estos valores son indicativos de un mejor equilibrio financiero de las empresas familiares frente a las no familiares, al mostrar proporcionalmente un mayor capital circulante, ampliándose sustancialmente estas diferencias en el periodo 2019-2021.

Ilustración 15. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF



En la Tabla 25 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2017, 2019 y 2021 en lo referente al ratio de equilibrio financiero, así los resultados señalan que:

- Las EF de mayor tamaño (pymes + grandes) presentan un equilibrio financiero significativamente superior que las ENF del mismo tamaño en los tres años de análisis. El diferencial se amplía año a año hasta alcanzar su mayor valor en 2021 (EF: 26,4% vs ENF: 20,5%).
- En 2021, las EF micro tienen un ratio de capital circulante (27,1%) superior a las EF de mayor tamaño (26,4%) y sustancialmente mayor que sus homólogas no familiares (EF micro: 27,1% vs ENF micro: 16,8%). Evidenciando las EF micro un incremento muy relevante en su equilibrio financiero durante el periodo analizado (2017: 18,9%, 2019: 21,1%, 2021: 27,1%).
- Las ENF de mayor tamaño muestran una mejora en su situación de equilibrio financiero (20,5% en 2021), mientras que las ENF micro muestran un incremento proporcionalmente mayor que las ENF más grandes durante el periodo, hasta alcanzar un valor del 16,8% en 2021. En ambos casos los niveles están por debajo de los ligados a las EF.
- Las EF que desaparecen se caracterizan por un equilibrio financiero positivo, pero claramente menor a sus homólogas continuistas de mayor tamaño (13,3% vs 20%). Esta diferencia también la encontramos en el grupo de ENF desaparecidas (10,9%) frente al mayor valor de las ENF de mayor tamaño que se mantienen (16,1%).

- Las EF de reciente creación nacen con una posición de equilibrio financiero mucho mayor que las ENF (EF: 20,8% vs ENF: 11,2%). Este nivel, aunque es inferior a las EF continuistas, muestra un punto de partida más favorable para las EF.
- Las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF ven mejorado su equilibrio financiero alcanzando el nivel más elevado de las categorías consideradas en 2021 (21,8%).
 - No hay diferencias en los efectos del cambio de estatus en el año 2021.

Tabla 24. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	18,7	20,0	26,4
EF micro	18,9	21,1	27,1
Empresas no familiares			
ENF pyme G	16,4	16,1	20,5
ENF micro	11,6	12,8	16,8
Desaparecen			
desaparece EF	13,2	13,3	
desaparece ENF	9,7	10,9	
Creación			
nueva EF			20,8
nueva ENF			11,2
Cambios propiedad			
EF a ENF	18,3	15,1	21,8
ENF a EF	16,5	16,5	21,8

EL DATO

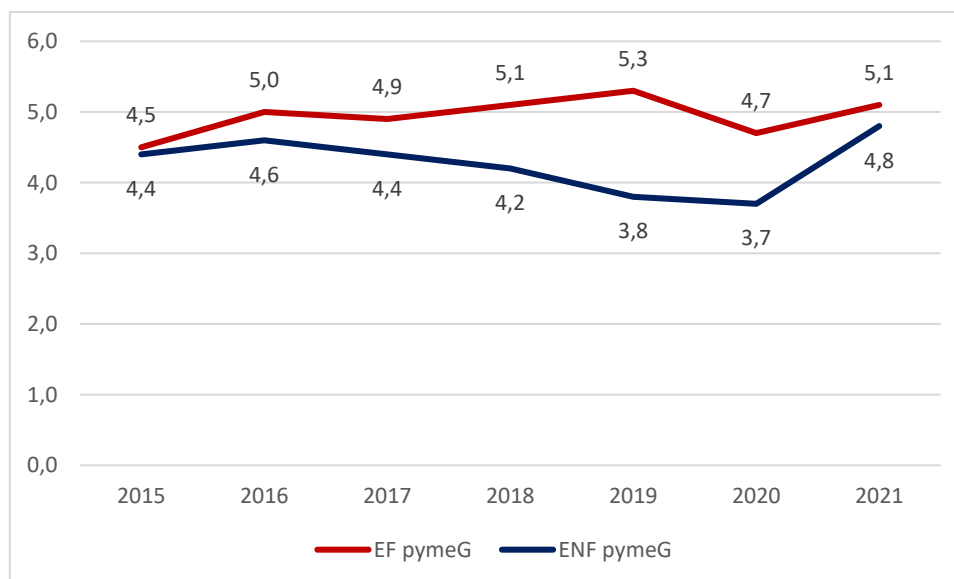
- Es muy destacable el sustancial aumento del equilibrio financiero de las EF en el periodo 2019-2021
- Las EF (26,4%) presentan un equilibrio financiero significativamente mejor que las ENF (20,5%). Estas diferencias se acentúan para el caso de las microempresas
- Las cifras más bajas de equilibrio financiero las presentan:
 - las ENF aquellas que desaparecen (9,7%)
 - las EF desaparecidas (13,2%) pero con mejor nivel que las ENF
- Las EF micro sorprenden por su elevado equilibrio financiero (27,1%) tanto al compararlas con las EF de mayor tamaño como con su homóloga no familiar
- Las EF de nueva creación presentan un sustancialmente mejor equilibrio financiero (20,8%) que las nuevas ENF (11,2%)
- Los cambios de propiedad en ambos sentidos conllevan mejoras en la posición de equilibrio financiero, aunque sin diferencias por tipo de empresa

Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las EF muestran una tendencia de aumento de su equilibrio financiero en el periodo de estudio muy destacable, posiblemente por su carácter resiliente y una estrategia de refuerzo ante los riesgos que ha generado la pandemia de la COVID-19 ✓ El equilibrio financiero, medido en términos de la disponibilidad de recursos a largo plazo para financiar el activo corriente, es significativamente mayor en las EF, evidenciando mejores decisiones de financiación teniendo en cuenta las características de las inversiones en términos de liquidez ✓ Las cifras más bajas se corresponden con las empresas que desaparecen, por consiguiente, niveles ajustados de este ratio prevén problemas financieros que pueden llevar al cierre del negocio. La sensibilidad en este aspecto es superior en las EF puesto que las que desaparecen tienen un mayor nivel de equilibrio financiero que las ENF que fracasan ✓ El proceso de creación de EF es más conservador en términos de equilibrio financiero que el mostrado por las ENF. La EF nace con más exigencias de estabilidad que la ENF
--------------------	--

5.2.7 Rentabilidad económica

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

En relación con la rentabilidad económica, se observa una tendencia de mejora en la posición de las EF de la Región de Murcia en el periodo 2015-2019, que se ve afectada por la crisis económica originada por la pandemia COVID-19. Así, la crisis supuso un retroceso al pasar de una rentabilidad económica del 5,3% en 2019 al 4,7% en 2020. La capacidad de resistencia de las EF regionales se manifiesta al comprobar que en 2021 se vuelve a recuperar valores de rentabilidad económica normales (5,1%). Sin embargo, la serie muestra una tendencia contraria, a la baja, en el caso de las ENF, llegando a un valor mínimo por los efectos de la pandemia en 2020 del 3,7%. Estos resultados reflejan que en 2021 la mejor rentabilidad económica de las EF regionales conlleva una ventaja relevante por la mayor productividad que se obtiene de los activos.

Ilustración 16. Rentabilidad económica (%) EF y ENF

En cuanto a la rentabilidad económica, en la Tabla 26 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente para los ejercicios 2017, 2019 y 2021:

- Se observa una mejoría de su rentabilidad económica de 2017 a 2019, en el caso de las EF (pymes + grandes) pasando de un valor del 4,9% al 5,3%. Lo que indica la existencia de un nuevo ciclo de crecimiento previo a la pandemia en el que se recupera parte de la rentabilidad económica perdida durante la crisis financiera por las empresas familiares. Sin embargo, los efectos de la COVID-19 hacen que la rentabilidad económica de las EF caiga en 2020, para volver a recuperarse en 2021 (5,1%).
- Por su parte, las ENF muestran el comportamiento contrario al ver reducido el valor de la rentabilidad económica en el caso de las pymes + grandes del 4,4% en 2017 al 3,8% en 2019. Mientras que en 2021 recuperan rentabilidad económica con un valor del 4,8%.
- En el caso de las micro EF la tendencia de la rentabilidad económica también es alcista con un incremento al pasar del 3,4% al 4% en el periodo 2017-19, aunque sufren un retroceso en 2021 al bajar al 3,5 por los efectos de la pandemia. Las micro EF muestran una mayor rentabilidad que las micro ENF en 2021 (EF: 3,5% vs ENF: 2,1%).
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF (2,6%) muestran una mejor rentabilidad económica que las ENF (2,2%). Esto significa que las ENF que desaparecen en 2019 eran menos rentables que sus equivalentes familiares, al igual que en 2017.
- En las empresas de nueva creación presentan una mejor rentabilidad económica las EF (4,7%) que las ENF (3,5%). En otras palabras, las empresas familiares nuevas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus activos que las nuevas no familiares, aún en tiempos de crisis como el originado por la COVID-19.
- En lo referido a la rentabilidad económica, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:

- Las EF que se transforman en ENF ven una mejoría de la rentabilidad económica de 2019 a 2021, al pasar de un valor del 4,7% al 5,5%.
- Las ENF que cambian al estatus de EF ven empeorar su rentabilidad en el periodo de estudio.

Tabla 25. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	4,9	5,3	5,1
EF micro	3,4	4,0	3,5
Empresas no familiares			
ENF pyme G	4,4	3,8	4,8
ENF micro	2,0	1,8	2,1
Desaparecen			
desaparece EF	2,7	2,6	
desaparece ENF	1,8	2,2	
Creación			
nueva EF			4,7
nueva ENF			3,5
Cambios propiedad			
EF a ENF	5,4	4,7	5,5
ENF a EF	4,5	4,3	3,8

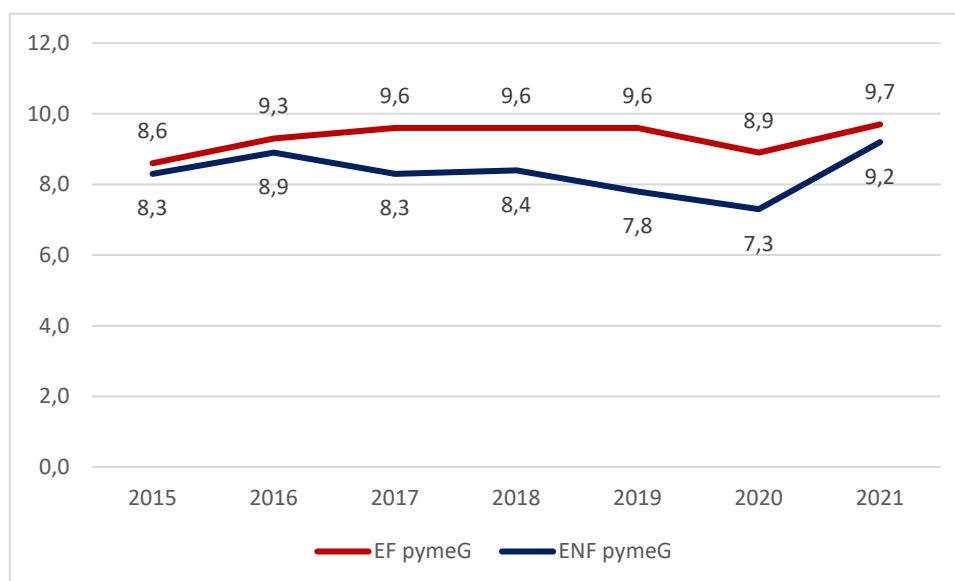
EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • La rentabilidad económica de las EF pymes y grandes (5,1%) está por encima de las ENF (4,8%) al igual que sucede con las microempresas. • Las micro EF (3,5%) tienen una mayor caída de la rentabilidad económica que las pymes y grandes EF (5,1%) en 2021 • La tendencia de la rentabilidad económica en el periodo es mejor para las EF que para las ENF de mayor tamaño • Las EF (2,6%) que desaparecen presentan mayor rentabilidad económica que las ENF (2,2%) en el mismo estado • Entre los cambios de propiedad destaca una mayor rentabilidad de las EF que se transforman en ENF (5,5% en 2021)
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La EF es capaz de obtener un mayor rendimiento de su capacidad productiva que la ENF ✓ Las EF micro sufren en mayor medida que las EF pymes y grandes los efectos de la pandemia en términos de rentabilidad económica (sobre activos) ✓ La EF es más resiliente ante shocks inesperados en términos de rentabilidad económica ✓ Las EF de nueva creación son más eficientes al rentabilizar mejor sus activos ✓ La falta de rentabilidad económica es un claro motivo de desaparición de las empresas, con más incidencia en las EF

5.2.8 Rentabilidad financiera

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

En la Ilustración 17, se observa que la rentabilidad financiera de las empresas familiares regionales está por encima del valor de las empresas no familiares en el periodo de estudio 2015-2021, lo que supone una ventaja por el mayor rendimiento que se consigue de los fondos propios frente a las empresas no familiares. Adicionalmente, se aprecia una tendencia positiva en la rentabilidad financiera de las empresas familiares de la Región de Murcia que se trunca por los efectos de la pandemia (2019: 9,6%; 2020: 8,9%) y que queda por encima de la rentabilidad financiera de las empresas no familiares para el mismo periodo. También se observa la rápida capacidad de recuperación de las EF tras los efectos de la COVID-19, al tomar en 2021 el mayor valor de toda la serie, 9,7%. Estos valores implican que las empresas familiares regionales consiguen un rendimiento de 9,7 euros por cada 100 euros de financiación propia invertida en el ejercicio 2021.

Ilustración 17. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF



En la Tabla 27 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente, para los ejercicios 2017, 2019 y 2021, en relación con la rentabilidad financiera:

- Las EF pymes + grandes mantienen una mayor rentabilidad financiera que las ENF en los tres años objeto de estudio, siendo el año 2019 por los efectos de la pandemia donde se produce un mayor diferencial (EF: 9,6% vs ENF: 7,8%).

- De igual forma, las micro EF presenta una mayor rentabilidad financiera que las micro ENF en el periodo 2017-19-21. Además, las micro EF mantienen una sustancial mayor rentabilidad financiera que sus homólogos ENF en 2019 (micro EF: 7,7% vs micro ENF: 3,2%).
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF (7,6%) muestran una mayor rentabilidad financiera que las ENF (6,5%). Lo que implica que las EF que desaparecen en 2019 eran más rentables (sobre recursos propios) que sus equivalentes no familiares.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación en 2021 presentan una mucho mayor rentabilidad financiera las EF (11,9%) que las ENF (9,6%).
- En lo referido a la rentabilidad financiera, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF ven una mejoría de la rentabilidad financiera de 2019 a 2021, al pasar de un valor del 8,7% al 9,9%.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven empeorar su rentabilidad financiera, al disminuir de un valor del 8% en 2019 al 6,9% en 2021.

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

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	9,6	9,6	9,7
EF micro	6,7	7,7	6,4
Empresas no familiares			
ENF pyme G	8,3	7,8	9,2
ENF micro	3,7	3,2	4,3
Desaparecen			
desaparece EF	6,0	7,6	
desaparece ENF	4,2	6,5	
Creación			
nueva EF			11,9
nueva ENF			9,6
Cambios propiedad			
EF a ENF	9,2	8,7	9,9
ENF a EF	9,0	8,0	6,9

EL DATO

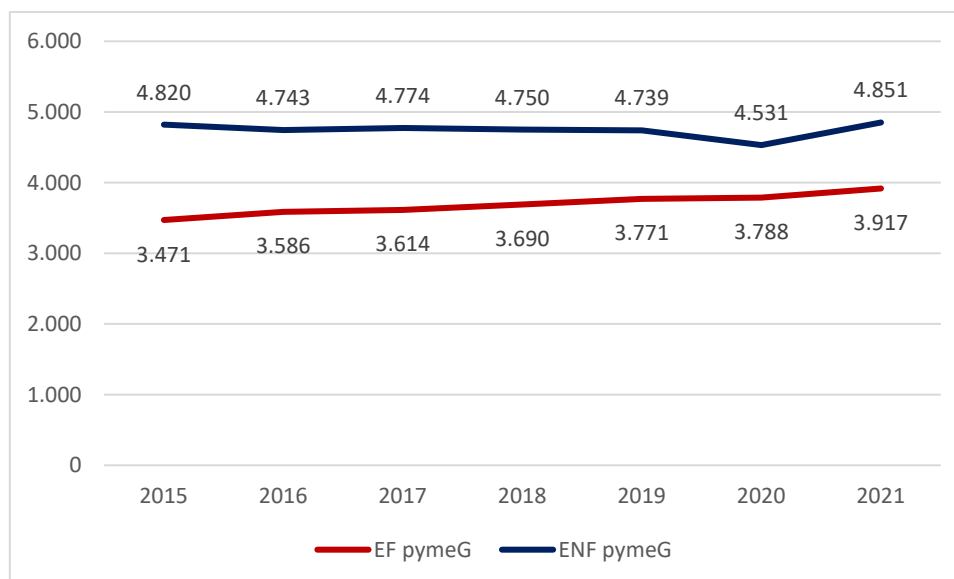
- La rentabilidad financiera de las EF es mayor que las ENF en toda la serie 2015-2021
- Las EF obtienen 9,7€ de rendimiento por cada 100€ invertidos en fondos propios
- El rendimiento sobre el capital propio invertido es mayor para las EF (9,7%) que para las ENF (9,2%) en 2021. Este diferencial se amplía notablemente en las microempresas
- La mayor rentabilidad financiera se produce en las EF de nueva creación (11,9%)
- La menor rentabilidad financiera la manifiestan las micro ENF con un 3,2% en 2019
- Las EF que cambian a ENF muestran una mayor rentabilidad financiera, del 9,9% en 2021

Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las EF obtienen un mayor rendimiento sobre los capitales propios invertidos en el negocio (capital y beneficios no distribuidos) ✓ La capacidad de reacción ante la pandemia en términos de rentabilidad financiera es buena tanto para las EF como para las ENF ✓ La rentabilidad financiera está estrechamente ligada a la dimensión <ul style="list-style-type: none"> ○ Las EF pymes + grandes obtienen una mayor rentabilidad que las micro EF ✓ Las EF necesitan tener una mayor rentabilidad financiera que las ENF para no desaparecer ✓ Cuando hay cambios de propiedad la rentabilidad financiera mejora cuando se pasa de ser EF a ENF
--------------------	---

5.2.9 Productividad por empleado

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

Como se observa en la Ilustración 18, las empresas familiares muestran una productividad por empleado inferior a las empresas no familiares durante toda la serie de 2015 a 2021. Sin embargo, las EF muestran una tendencia positiva de crecimiento de la productividad durante todo el periodo de estudio, pasando de un valor de 3.471€ en 2015 a 3.917€ en 2021. Los valores del ratio de productividad ponen de manifiesto que existe un importante diferencial de rendimiento por empleado a favor de las empresas no familiares, que muestra un valor de 4.851 euros generados por empleado en 2021 frente a los 3.917 de euros de los trabajadores de las empresas familiares. Por tanto, estos valores señalan el amplio margen de mejora de la productividad de la fuerza laboral en el caso de las empresas familiares de la Región. Sin embargo, los valores demuestran una mayor capacidad de resistencia de las EF ante shocks inesperados como la COVID-19, ya que no han visto interrumpida su senda de crecimiento en productividad, tal y como sí ha sucedido en el caso de las ENF.

Ilustración 18. Productividad por empleado (euros) EF y ENF

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

- Las pymes + grandes ENF muestran una clara mayor productividad de su personal que sus análogas EF tanto para 2017, 2019 como para 2021. El diferencial de productividad ronda 1.000 de euros de valor añadido bruto por empleado en 2019, reduciéndose en 2021.
- Las EF muestran una mejoría de la productividad del personal de 2017 a 2021, pasando de un valor de 3.613 € a 3.917 €, recuperándose parte de la productividad perdida en el ciclo económico anterior. Por su parte, las ENF manifiestan un menor crecimiento.
- Las micro EF también muestran una menor productividad que las micro ENF, aunque el diferencial es inferior que en las empresas de mayor tamaño (micro EF: 3.558€ vs micro ENF: 4.255€ para 2021)
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las ENF (3.872€) muestran una mayor productividad media por empleado que las EF (3.090€).
- En las empresas de nueva creación presentan una mejor productividad por empleado las ENF (4.140 €) que las EF (3.582 €). En otras palabras, las ENF nuevas tienen un mayor rendimiento por empleado en términos de valor añadido.
- En lo referido a la productividad por empleado, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
 - Las EF que se transforman en ENF consiguen una mejoría del VAB por empleado de 2019 a 2021.
 - Las ENF que cambian al estatus de EF ven empeorar la productividad de los empleados al pasar de 3.656€ en 2019 a 3.474€ en 2021.

Tabla 27. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado

	2017	2019	2021
Empresas Familiares			
EF pyme G	3.613,8	3.770,6	3.917,2
EF micro	3.195,4	3.409,4	3.558,0
Empresas no familiares			
ENF pyme G	4.773,7	4.738,7	4.851,0
ENF micro	4.317,4	4.022,7	4.255,4
Desaparecen			
desaparece EF	2.976,3	3.090,6	
desaparece ENF	3.826,5	3.872,1	
Creación			
nueva EF			3.582,4
nueva ENF			4.140,3
Cambios propiedad			
EF a ENF	4.071,3	3.947,9	4.894,4
ENF a EF	3.278,6	3.656,7	3.474,0

EL DATO	<ul style="list-style-type: none"> • Las EF presentan una menor productividad por empleado que las ENF en términos de VAB en toda la serie 2015-2021 pasando de 3.471€ a 3.917€ • Las EF han seguido creciendo en productividad en los años de crisis provocada por la COVID-19 (3.771€, 2019; 3.788€, 2020; 3.917€, 2021) • Las EF pymes + grandes tienen una mayor productividad por empleado que las micro EF • Las EF más productivas en recursos humanos son aquellas que se convierten en ENF • Las cifras más bajas de productividad: <ul style="list-style-type: none"> ○ las EF que son microempresas ○ las EF que desaparecen
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La EF son más intensivas en empleo, cuentan con más empleados para producir de forma equivalente a las ENF ✓ Las EF mantienen una tendencia constante de aumento de la productividad por empleados en toda la serie 2015-2021 ✓ Las EF han resistido mejor los efectos de la COVID-19 en términos de productividad por empleado que ha seguido creciendo, mientras las ENF han sufrido un retroceso ✓ Existe un margen claro de mejora de productividad en la EF a través de la mayor cualificación de los trabajadores y la profesionalización de la gestión ✓ A mayor tamaño de la EF mayor productividad por empleado en términos de VAB

6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones

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

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

6.1 Empresa Familiar y Empresa No Familiar

- ✓ **Participación:** La empresa familiar con forma societaria en la Región de Murcia:
 - representa el 87,1% del total
 - el 96,3% son S.L.
 - más presencia en Construcción y Servicios
- ✓ **Generación de riqueza:** Las empresas familiares representan:
 - 77% de empleo (207.600 empleados)
 - 72% VAB (8.356 millones €)
 - 74% de los gastos totales de personal
 - 71% de los impuestos totales de sociedad
- ✓ **Dimensión**
 - Existe gran similitud entre las *microempresas* familiares y no familiares en términos de valores medios de empleo (3,6 empleados) e ingresos (431.000 €)
 - Las *PymesG* familiares tienen menor dimensión que las no familiares
 - El promedio de empleados de las EF (35) es inferior al de las ENF (101)
 - El promedio de ingresos de las EF (5,6 mill €) es inferior al de las ENF (25,8 mill €)
- ✓ **Evolución de las pymeG** en el período 2019-2021:
 - Han aumentado un 9,6% el número de sociedades Pymes y Grandes, el aumento ha sido mayor en las no familiares (13,8%) que en las familiares (8,5%)
 - Las pymeG familiares han aumentado un 9,9% la generación total de VAB
 - Las pymeG no familiares han aumentado la generación total del VAB un 30,9%
- ✓ **Comportamiento económico financiero de las pymeG**

La evolución experimentada en el período 2019-2021 se muestra en la Ilustración 19, mientras que el análisis económico-financiero aparece en la Ilustración 20.

Los cambios más relevantes en las pymeG familiares son:

- Aumento endeudamiento a largo plazo (44,3%)
- Mejora equilibrio financiero (32,1%)
- Disminución endeudamiento a corto plazo (10,6%)

Ilustración 19. Perfil eco-financiero EF y ENF: evolución 2019-2021

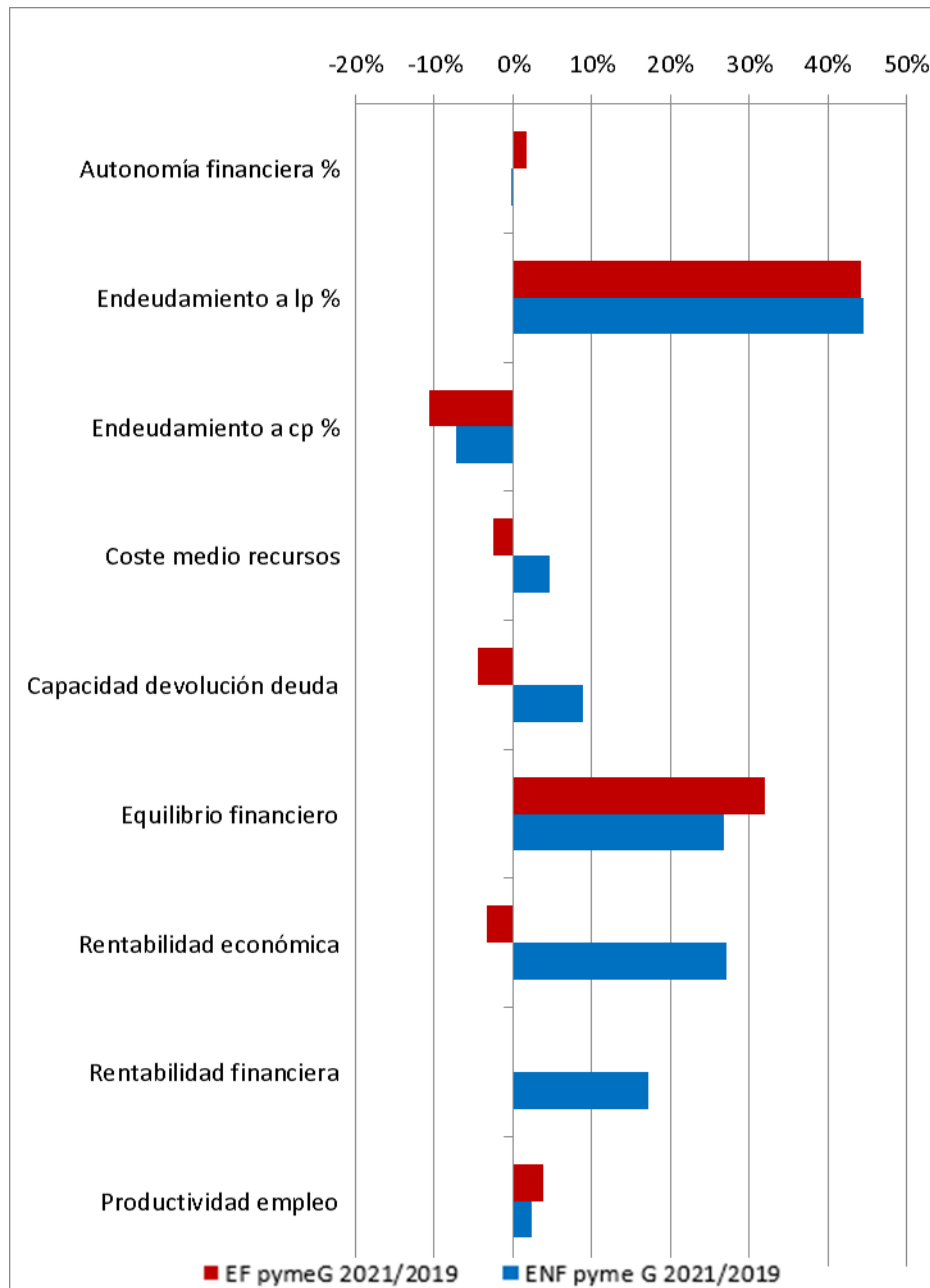
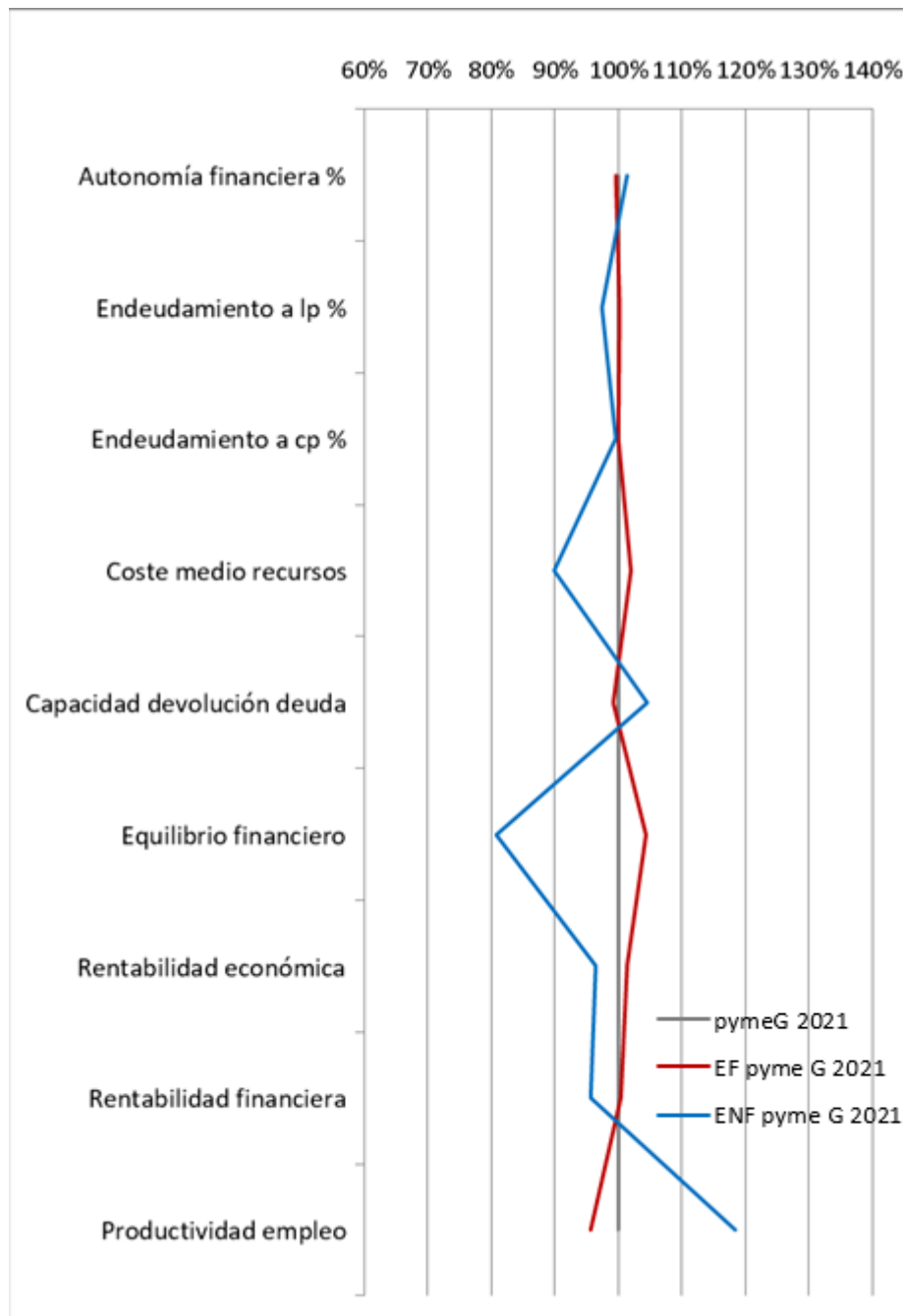


Ilustración 20. Perfil eco-financiero EF y ENF



El análisis de toda esta información nos lleva proponer (Tabla 27) el siguiente diagnóstico económico-financiero de las empresas familiares y no familiares:

Tabla 28. Diagnóstico perfil eco-financiero EF y ENF

Empresas Familiares mejor	Equilibrio financiero
Empresas No Familiares mejor	Productividad empleo

Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF

- ✓ En el período analizado ha aumentado el número de pymeG (9,6%), aumentando el empleo total (17,5%) y la generación de VAB (20,5%).
- ✓ El número de pymeG familiares han aumentado en un 8,5%, aumentando tanto el empleo (9,8%) como el VAB (9,9%).
- ✓ Los cambios más relevantes en las pymeG familiares son:
 - Aumento endeudamiento a largo plazo (44,3%)
 - Mejora equilibrio financiero (32,1%)
 - Disminución endeudamiento a corto plazo (10,6%)
- ✓ Las diferencias más acusadas entre pymeG familiares y no familiares son:
 - Rentabilidad económica: pymeG-F (-3,3%) frente a pymeG-NF (27,1%)
 - Rentabilidad financiera: pymeG-F (0,1%) frente a pymeG-NF (17,2%)
 - Capacidad devolución deuda: pymeG-F (-4,4%) frente a pymeG-NF (8,8%)
- ✓ Pese al aumento de la productividad del empleo en la empresa familiar (3,9%) todavía presenta una situación inferior a la no familiar. Sigue siendo preciso mejoras en la cualificación y profesionalización para ganar competitividad.
- ✓ El equilibrio financiero de las pymeG familiares amplía las diferencias respecto a las no familiares.
- ✓ Aun siendo superior la rentabilidad económica de las pymeG familiares, la mejora de las no familiares reduce significativamente las diferencias.
- ✓ También se ha reducido las diferencias en el coste financiero por su reducción en las familiares y el aumento de las no familiares.

6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas

- ✓ Al diferencia del período 2015-2017, la **tasa de desaparición** es mayor en las PymesG familiares (21,3%) que en las no familiares (18,5%)
- ✓ En cuanto, a la creación, el 86,8% de las **nuevas empresas** son familiares y el 13,2% no familiares

Ilustración 21. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF

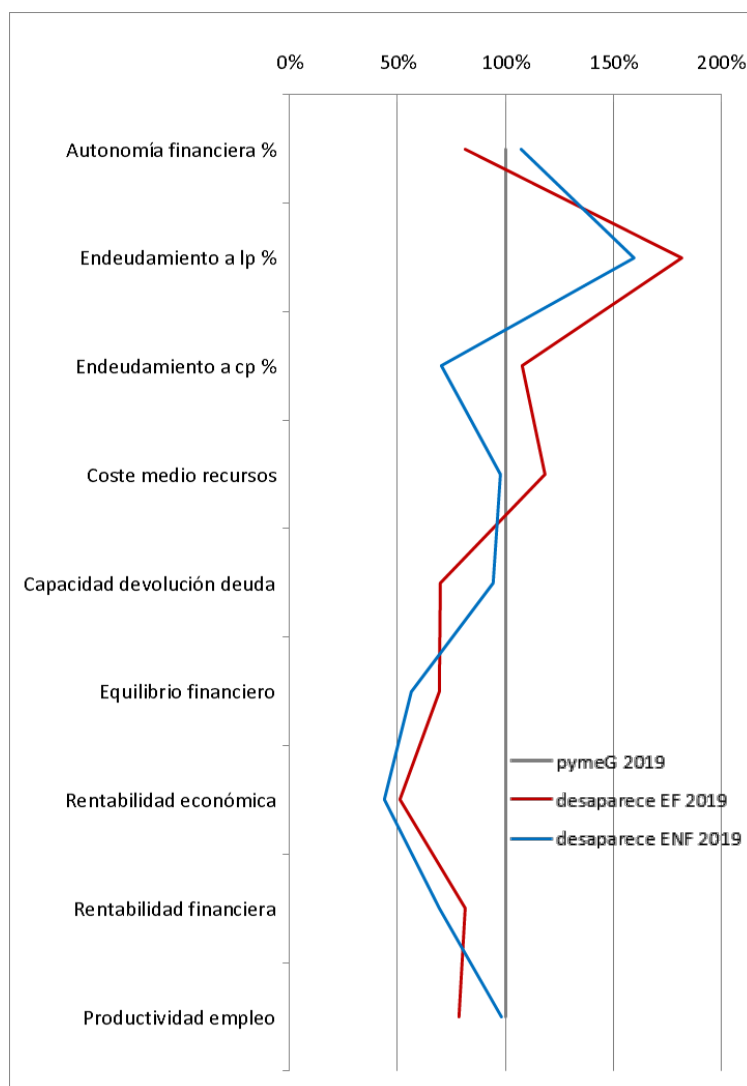


Tabla 29. Diagnóstico eco-financiero de la desaparición de EF y ENF

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

Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas

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

Ilustración 22. Perfil eco-financiero creación EF y ENF

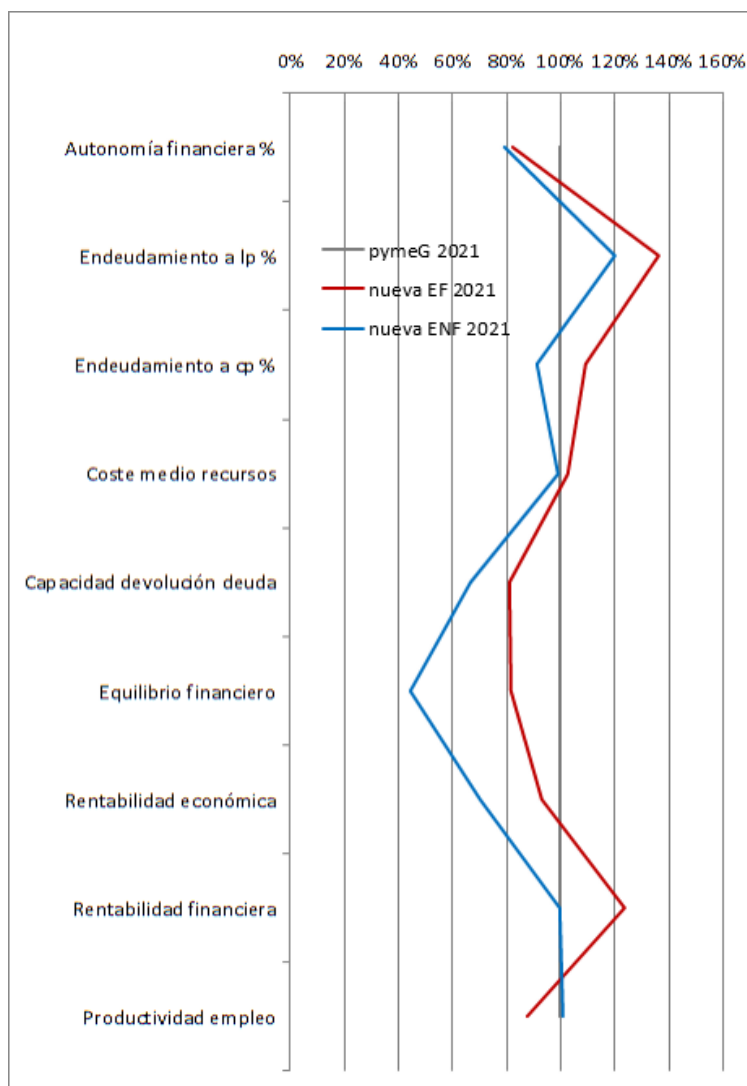


Tabla 30. Diagnóstico eco-financiero de creación de EF y ENF

Empresas Familiares nuevas	(+) Endeudamiento largo plazo (+) Rentabilidad financiera
Empresas No Familiares nuevas	(-) Equilibrio financiero (-) Capacidad devolución de la deuda (-) Rentabilidad económica

Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas

- ✓ Las nuevas empresas familiares se caracterizan fundamentalmente por su elevado endeudamiento a largo plazo.
- ✓ Las ENF nuevas, en comparación con la media, presentan un peor equilibrio financiero, problemas para devolver deuda y una rentabilidad económica claramente inferior.

6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes

Principales cambios experimentados por las microempresas en el período 2019-2021 (Ilustración 24) destacando:

- Equilibrio financiero (28,7%)
- Aumento endeudamiento largo plazo (18,1%)
- Disminución rentabilidad financiera (17,3%) (aumento 34,8% micros no familiares)
- Disminución endeudamiento corto plazo (13,9%)

Ilustración 23. Evolución micros EF y ENF

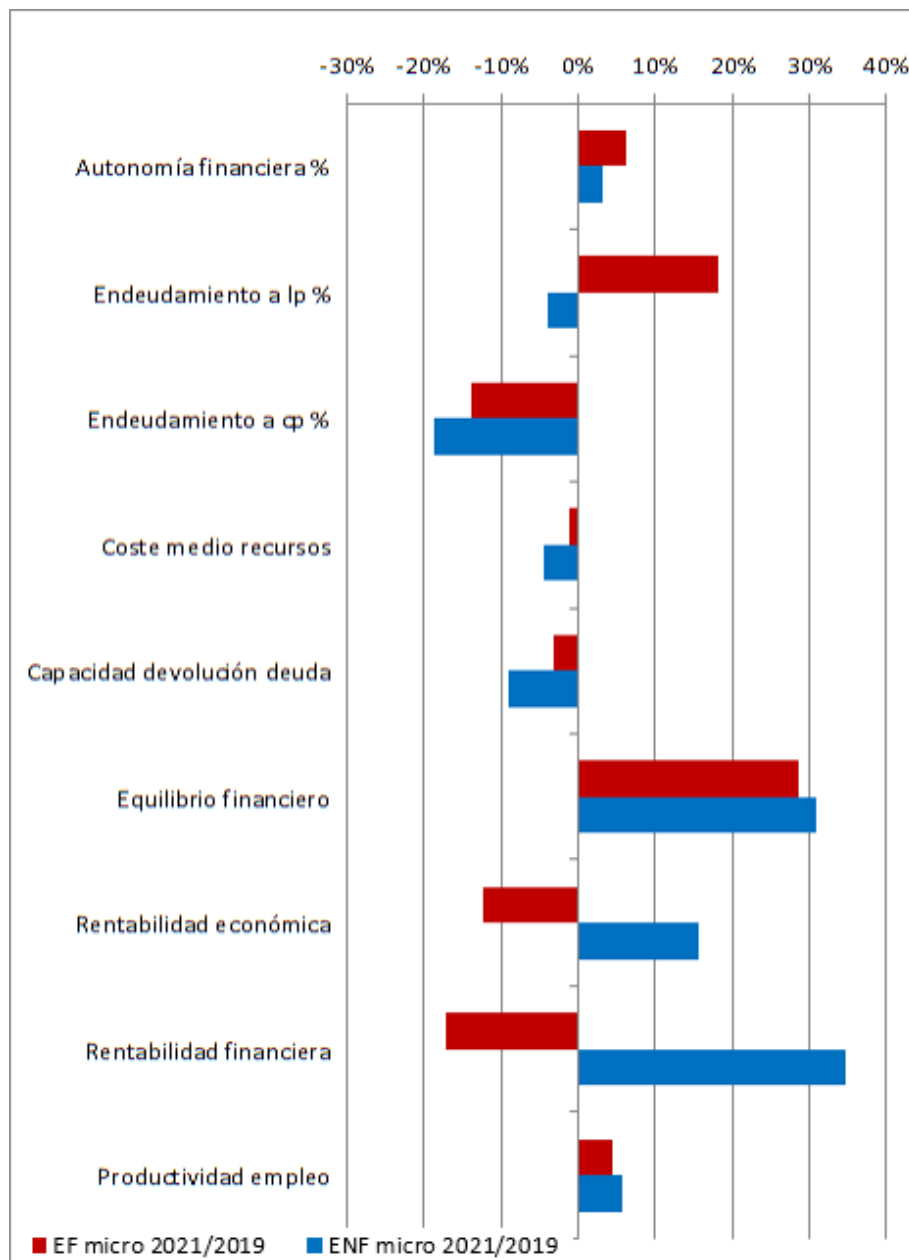


Ilustración 24. Perfil eco-financiero micros EF y ENF

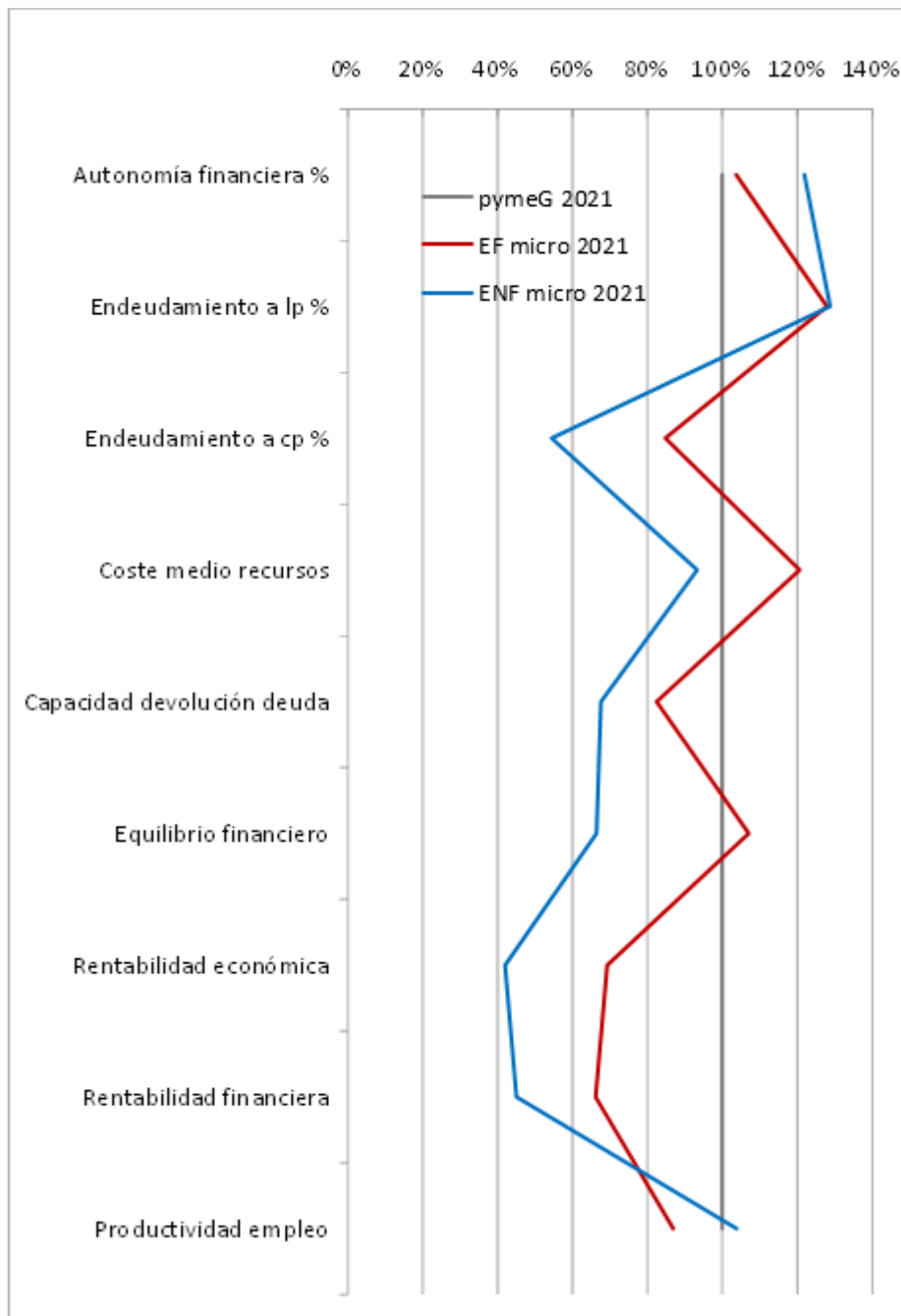


Tabla 31. Diagnóstico eco-financiero de las micro EF y ENF

Factores comunes	(-) Rentabilidad financiera (-) Rentabilidad económica
Microempresas No Familiares	(-) Endeudamiento corto (-) Equilibrio financiero (-) Capacidad devolución deuda

Conclusiones y Recomendaciones 4: micro frente a pymeG

- ✓ Las microempresas familiares respecto a las no familiares:
 - obtienen una rentabilidad económica y financiera superior
 - mejor equilibrio financiero
- ✓ En comparación con las pymeG, las microempresas familiares:
 - Más endeudadas a largo plazo
 - Mayor coste financiero
 - Menor rentabilidad

6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar

- ✓ Es más frecuente que una empresa no familiar pase a ser familiar (14,1%) que al revés (1,4%)

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

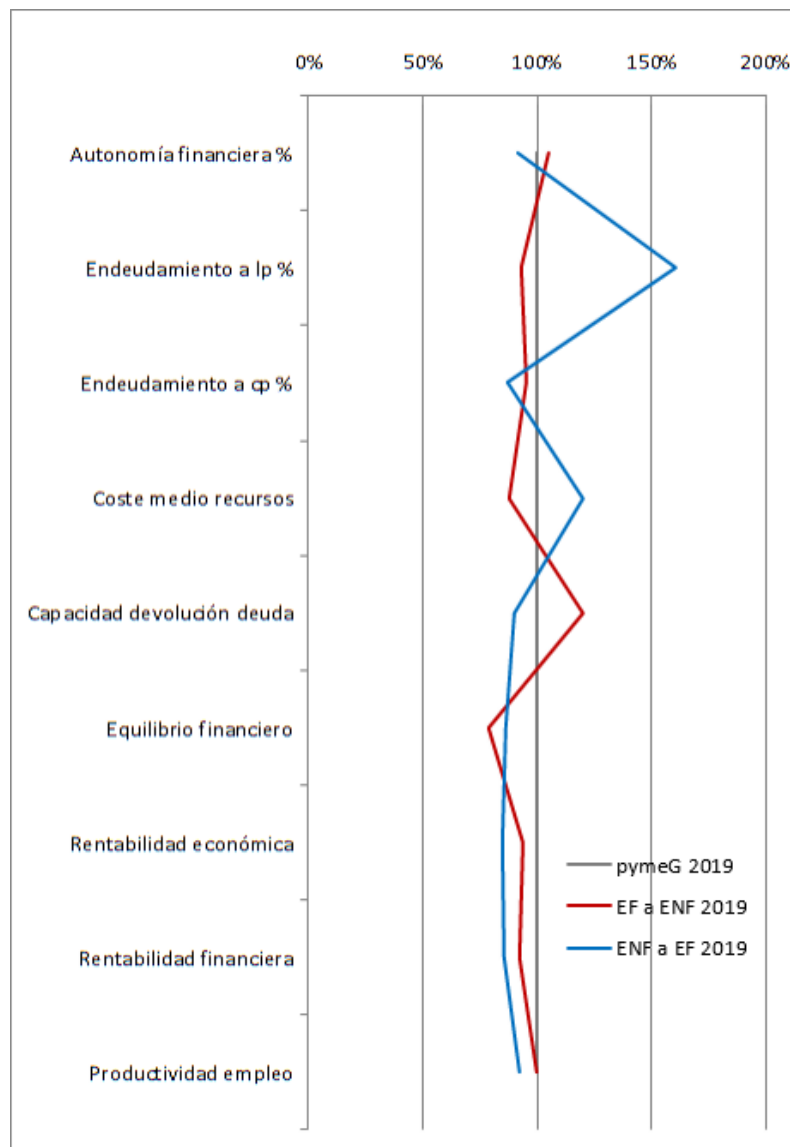


Tabla 32. Diagnóstico eco-financiero de EF y ENF que cambian de propiedad

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

Conclusiones y Recomendaciones 5: Cambios en la propiedad

- ✓ La EF que pasan a ENF presentan una situación económica-financiera más similar a las pymeG que no cambian.
- ✓ El paso de EF a ENF supone incorporar capital y directivos externos a la familia.
- ✓ El cambio más frecuente es pasar de ENF a EF y son empresas caracterizadas por un mayor endeudamiento a largo y mayor coste financiero.
- ✓ El paso de ENF a EF supone una concentración de la propiedad e incorporación de los propietarios en la gestión.

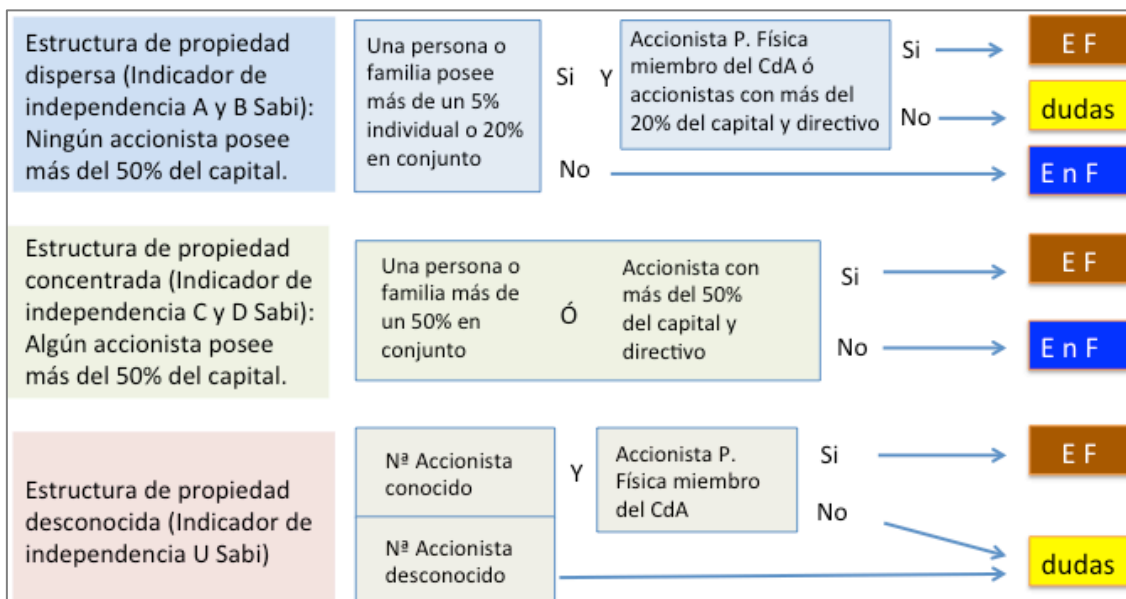
ANEXO Metodología**Identificación de empresas familiares: criterios de clasificación**

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

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

consideran dudosas. Un resumen del proceso de clasificación por filtros se representa en la Ilustración 26.

Ilustración 26. Criterios para la clasificación de empresas familiares



Consideraciones metodológicas adicionales:

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

forma societaria, a partir de las cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles.

- f) *Estimación del número de microempresas.* SABI cuenta con un porcentaje muy reducido del total de empresas que aparecen en DIRCE dejando fuera principalmente a las microempresas. Por esta razón, para poder obtener información de la presencia de la empresa familiar en el sistema económico se ha proyectado el porcentaje de empresas familiares clasificadas al total de microempresas obtenido del DIRCE (Tabla 32).

Extracción de datos de la base de datos SABI

Respecto a los datos, la única fuente disponible de datos individualizados de empresas en España donde implementar un mecanismo de filtrado y separación de empresas familiares y no familiares es la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos).

De manera resumida se explica los aspectos fundamentales, la extracción de datos se produce en dos momentos diferentes.

1. Marzo 2021, **selección de empresas según su estado y propiedad:**
 - Información disponible en 2019
 - Estado: Activas
 - Ámbito geográfico: Región de Murcia
 - Forma jurídica: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada
 - Carácter familiar o no familiar con arreglo al algoritmo establecido en la Ilustración 26.

2. Marzo 2023, **clasificación de empresas por tamaño y continuidad:**
 - Información disponible en 2021
 - Estado: Activas
 - Ámbito geográfico: Región de Murcia
 - Forma jurídica: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada
 - Información tamaño
 - o Microempresas: Menos de 10 empleados y menos de 2 millones € de ingresos en 2019
 - o Pymes o grandes: Más de 10 empleados y/o más de 2 millones € de ingresos en 2019
 - Información financiera 2021

De esta manera, la consulta en 2023 permite clasificar por tamaño las empresas activas, familiares y no familiares, identificadas en 2021. Además, permite conocer las empresas que continúan, las que desaparecen y las de nueva creación.

La consulta permitió recoger información de 14.633 empresas (SA y SL), de las que 10.372 son microempresas y 4.261 pymes+grandes (Tabla 32).

Representatividad

Las fuentes estadísticas oficiales, fundamentalmente las del INE (Instituto Nacional de Estadística), solo ofrecen información parcial a nivel regional. De esta forma no es posible calcular con exactitud la representatividad en términos de forma jurídica y tamaño de las empresas que SABI incluye en sus bases de datos. Por forma jurídica, atendiendo a la información del DIRCE (Tabla 32), existirían en 2021 en la Región de Murcia 32.783 S.A. y S.L. En cuanto a tamaño, en la Región de Murcia existen 4.609 empresas con al menos 10 empleados.

La consideración de esta información nos conduce a pensar que el nivel de representatividad de las empresas pymes y grandes SA o SL presentes en SABI (4.261) es muy elevado. Especialmente si tenemos en cuenta que la cifra total de empresas que proporciona el INE incluye todo tipo de formas jurídicas.

No ocurriendo así con las llamadas microempresas donde SABI nos proporciona información de 10.372, teniendo en cuenta el número total de SA y SL en la Región de Murcia (32.783) y el número de pymes y grandes identificados en SABI (4.261), la estimación del número de microempresas SA o SL ascendería a 28.522.

Tabla 33. Distribución de empresas de SABI por tamaño y representatividad

	SABI (SA y SL)	Estimación SA y SL a partir DIRCE	DIRCE (total empresas)
Microempresas	10.372	28.522	90.685
Pymes+Grandes	4.261	4.261	4.609
Total	14.633	32.783	95.294

Teniendo en cuenta la distribución de empresas por forma jurídica (Tabla 33), queda manifiesto que dejamos fuera de nuestro estudio las empresas individuales y comunidades de bienes (57.723), algo más del 60% del total, prácticamente todas ellas de carácter familiar. Por tanto, la estimación de la presencia de empresas familiares y su efecto en la generación de riqueza inequívocamente será inferior a la realidad. No obstante, optamos por centrarnos en SA y SL por ser proyectos de empresas más consolidados y, además, por la disponibilidad de información.

Tabla 34. Distribución de empresas Región de Murcia por forma jurídica

Forma Jurídica	n	%
SA y SL	32.783	34,4%
Personas físicas + Com. Bienes	57.723	60,6%
Coops	1.557	1,6%
Otros	3.231	3,4%
	95.294	100,0%



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT

