

# LA EMPRESA FAMILIAR EN LA REGIÓN DE MURCIA

Evolución 2021-2023



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 2021-2023

---



1ª Edición 2025

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)



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

ISBN: 978-84-09-72379-9

Depósito Legal: MU-588-2025

*Impreso en España - Printed in Spain*

Imprime:

Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia

Campus de Espinardo. 30100-MURCIA

## INDICE

Presentación.....	7
Resumen Ejecutivo.....	8
1 Introducción.....	12
2 Metodología.....	14
3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza.....	15
3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2023.....	15
3.1.1 Número de empresas.....	15
3.1.2 Forma jurídica.....	16
3.1.3 Sector industrial.....	16
3.1.4 Antigüedad.....	19
3.1.5 Municipios.....	21
3.2 Evolución de la presencia de la empresa familiar.....	23
3.3 Creación de riqueza.....	25
3.3.1 Empleo, ingresos y VAB.....	26
3.3.2 Componentes del VAB.....	28
3.4 Resumen.....	30
4 Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad.....	31
4.1 Cambios en la clasificación de origen.....	33
4.2 Origen de la clasificación final.....	34
4.3 Visión global.....	35
4.4 Análisis de supervivencia.....	37
5 Análisis económico-financiero 2021-2023.....	38
5.1 Metodología.....	38
5.1.1 Indicadores.....	39
5.1.2 Análisis de los cambios de estado empresarial 2019-2021.....	40
5.2 Resultados.....	41
5.2.1 Autonomía financiera.....	41
5.2.2 Endeudamiento a largo plazo.....	43
5.2.3 Endeudamiento a corto plazo.....	45
5.2.4 Coste medio de los recursos ajenos.....	48
5.2.5 Capacidad de devolución de deuda.....	50
5.2.6 Equilibrio Financiero.....	52
5.2.7 Rentabilidad económica.....	56
5.2.8 Rentabilidad financiera.....	59
5.2.9 Productividad por empleado.....	61
5.3 Por ciclo de vida.....	64
6 Perfiles económico-financieros: Conclusiones y Recomendaciones.....	69
6.1 Empresa Familiar y Empresa No Familiar.....	69
6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas.....	73
6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes.....	76
6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar.....	78
ANEXO Metodología.....	79
Identificación de empresas familiares: criterios de clasificación.....	79
Extracción de datos de la base de datos SABI.....	81
Representatividad.....	82

## RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF .....	73
Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas.....	74
Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas.....	75
Conclusiones y Recomendaciones 4: micro frente a pymeG .....	78
Conclusiones y Recomendaciones 5: Cambios en la propiedad .....	79

## ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Contribución de sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2023	8
Ilustración 2. Objetivos del informe .....	13
Ilustración 3. Presencia empresa familiar por tamaño .....	16
Ilustración 4. Distribución forma jurídica por propiedad y tamaño.....	16
Ilustración 5. Distribución sectorial por propiedad y tamaño .....	17
Ilustración 6. Presencia de la empresa familiar por sectores industriales.....	18
Ilustración 7. Presencia de la empresa familiar por sectores industriales: detalle.....	19
Ilustración 8. Distribución de empresas por propiedad y antigüedad .....	20
Ilustración 9. Presencia de la empresa familiar por antigüedad.....	21
Ilustración 10. Distribución municipal de empresas familiares .....	23
Ilustración 11. Evolución del número de pymeG por propiedad .....	25
Ilustración 12. Contribución sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2023	30
Ilustración 13. Posibles cambios de estado .....	32
Ilustración 14. Cambios de estado 2023-2025.....	33
Ilustración 15. Evolución de las empresas de la muestra .....	35
Ilustración 16. Tasas de variación anual de las empresas de la muestra.....	36
Ilustración 17. Cambios de estado 2019-2021: gráfico de matriz.....	36
Ilustración 18. Autonomía Financiera (%) EF y ENF .....	41
Ilustración 19. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF .....	43
Ilustración 20. Endeudamiento a corto plazo (%) EF y ENF .....	45
Ilustración 21. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF .....	48
Ilustración 22. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF.....	50
Ilustración 23. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF.....	53
Ilustración 24. Rentabilidad económica (%) EF y ENF .....	56
Ilustración 25. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF.....	59
Ilustración 26. Productividad por empleado (miles euros) EF y ENF .....	62
Ilustración 27. Autonomía financiera (%).....	64
Ilustración 28. endeudamiento a largo plazo (%) .....	65
Ilustración 29. endeudamiento a corto plazo (%) .....	65
Ilustración 30. coste financiero (%).....	66
Ilustración 31. capacidad devolución deuda (%).....	66
Ilustración 32. equilibrio financiero (%) .....	67
Ilustración 33. Rentabilidad económica (%).....	67
Ilustración 34. rentabilidad financiera (%) .....	68
Ilustración 35. Productividad personal (mil EUR) .....	68

Ilustración 36. Perfil eco-financiero EF y ENF: evolución 2021-2023.....	71
Ilustración 37. Perfil eco-financiero EF y ENF.....	72
Ilustración 38. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF .....	74
Ilustración 39. Perfil eco-financiero creación EF y ENF .....	75
Ilustración 40. Evolución micros EF y ENF.....	76
Ilustración 41. Perfil eco-financiero micros EF y ENF.....	77
Ilustración 42. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar.....	78
Ilustración 43. Criterios para la clasificación de empresas familiares .....	80

## TABLAS

Tabla 1. Variación 2023/2021 .....	9
Tabla 2. Presencia de la empresa familiar por tamaño.....	15
Tabla 3. Distribución sectorial por propiedad y tamaño.....	17
Tabla 4. Distribución municipal de empresas familiares por tamaño.....	22
Tabla 5. Ranking de presencia de empresa municipal por municipios .....	23
Tabla 6. Evolución de la presencia de la empresa familiar (número de empresas).....	24
Tabla 7. Evolución de la presencia de la empresa familiar (en %) .....	24
Tabla 8. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: microempresas .....	27
Tabla 9. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: pyme+G.....	27
Tabla 10. Empleo, ingresos y VAB por tipo de empresa 2021: total.....	27
Tabla 11. Descomposición VAB por tipo de empresa 2023: microempresas (miles €).....	29
Tabla 12. Descomposición VAB por tipo de empresa 2023: pymeG (miles €).....	29
Tabla 13. Descomposición VAB por tipo de empresa 2023: total (miles €).....	30
Tabla 14. Variación 2023/2021 .....	31
Tabla 15. Evolución 2023 a 2025.....	33
Tabla 16. Origen clasificación 2025.....	34
Tabla 17. Clasificación de las empresas de la muestra .....	35
Tabla 18. Análisis de supervivencia período 2023-2025 .....	37
Tabla 19. Antigüedad por estados de actividad.....	38
Tabla 20. Cuadro de Indicadores.....	39
Tabla 21. Distribución de cambios de estado .....	40
Tabla 22. Autonomía financiera (%) por cambios de estado .....	42
Tabla 23. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado .....	44
Tabla 24. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado.....	46
Tabla 25. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado .....	49
Tabla 26. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado .....	52
Tabla 27. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado.....	55
Tabla 28. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado .....	57
Tabla 29. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado .....	60
Tabla 30. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado .....	63
Tabla 31. Diagnóstico perfil eco-financiero EF y ENF .....	72
Tabla 32. Diagnóstico eco-financiero de la desaparición de EF y ENF .....	74
Tabla 33. Diagnóstico eco-financiero de creación de EF y ENF.....	75
Tabla 34. Diagnóstico eco-financiero de las micro EF y ENF respecto a pymeG.....	77

Tabla 35. Diagnóstico eco-financiero de EF y ENF que cambian de propiedad .....	79
Tabla 36. Distribución de empresas de SABI por tamaño y representatividad .....	82
Tabla 37. Distribución de empresas Región de Murcia por forma jurídica.....	82

## 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 ahora diez años después vuelve a publicar 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. Con el propósito de ofrecer un análisis más completo, desde este informe en 2025 incorporamos el análisis de supervivencia, así como la variable antigüedad para presentar los resultados.

Esta nueva edición supone el quinto estudio regional que permite conocer la situación y evolución del tejido empresarial de la Región de Murcia cada dos años. 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 nueve años se realiza para los distintos tipos de empresas según tamaño y propiedad.

**Carlos Egea**, *presidente de la Fundación Cajamurcia*

**Olga García**, *directora territorial de CaixaBank en Comunidad Valenciana y Región de Murcia*

**Esteban Sastre**, *director de Economía y Empresa del Instituto de la Empresa Familiar*

**José M<sup>a</sup> Tortosa**, *presidente de la Asociación Murciana de la Empresa Familiar*

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

## Resumen Ejecutivo

Apenas existen fuentes de información confiables que permitan conocer la realidad de la empresa familiar. Este trabajo parte de la metodología desarrollada para el Instituto de la Empresa Familiar aplicándola a la Región de Murcia con los objetivos de:

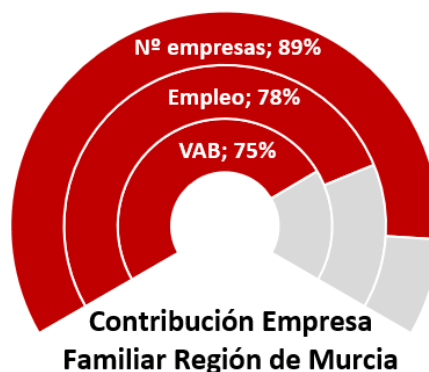
- Estimar la contribución de la empresa familiar en la generación de riqueza
- Evaluar la situación económico-financiera de las Empresas Familiares (EF) y las Empresas No Familiares (ENF)

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

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

Este quinto informe regional analiza información proveniente de 14.175 sociedades mercantiles, 9.565 microempresas (menos de 10 empleados y 2 millones € de facturación) y 4.610 pymes y grandes empresas. Extrapolando los resultados al total de 30.568 sociedades activas en la Región de Murcia en 2023, la Ilustración 1 muestra la presencia y contribución de la empresa familiar en la economía de la Región de Murcia. **Son 27.265 sociedades (89,1% del total) que emplean a 205.643 personas (78,2% del empleo) y generan el 74,7% del VAB privado (10.098 M€).**

**Ilustración 1. Contribución de sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2023**



**Contribución económica.** La situación en 2023 en comparación con 2021 se refleja en la Tabla 1, como datos más relevantes:

*Número de empresas:*

- Desciende un 6,7% el número total de empresas debido al descenso del número de micros (-9%), no obstante, ha aumentado el número de pymes y grandes (pymeG) (8,2%).
- Aumenta la proporción de la empresa familiar, la caída de micros (-6,4%) es 10 veces inferior a la micro no familiar (-28,1%); siendo superior el crecimiento en más de 6 veces en el caso de las pymeG (10,1% frente a 1,6% de la no familiar).

- Su participación total se sitúa en 89,1% superando en dos puntos porcentuales (pp) aquella del período anterior.

### Empleo

- Aun experimentando una caída el empleo generado por las pymeG (-5,3%), la subida del empleo de las micros (9,5%) resulta en una ligera disminución total (0,4%).
- El comportamiento de la empresa familiar se caracteriza por un aumento del empleo generado por las micros (10,2% frente a 5,3%) y una caída de las pymeG (-11,2% frente a 1,8%).
- La contribución al empleo de la empresa familiar es de 78,2%, cayendo 1,8 pp.

### VAB

- Las sociedades mercantiles murcianas experimentan un crecimiento del 14,3%, básicamente por el crecimiento de las micros (29,2%) aunque también suben las pymeG (8,3%).
- La responsable de este aumento en la generación de riqueza se debe a la empresa familiar, creciendo un 20,8% respecto a 2021, siendo 5,5% el crecimiento de la no familiar. Fundamentalmente, se debe al crecimiento del VAB debido a las micros familiares casi 10 veces superior a las no familiares (34,5% frente a 3,7%)
- Consecuentemente, el VAB generado por las empresas familiares sube 3 pp hasta situarse en 74,7%.

Aunque el descenso del número de empresas se debe al descenso de microempresas, éstas muestran un mejor comportamiento tanto en empleo -aumentando su tamaño- como en VAB -mejorando su productividad-. En términos de propiedad familiar, al ser menor el descenso en número de micros y mayor el aumento de pymeG, aumenta dos puntos porcentuales su participación hasta situarse en 89,1%. Respecto al empleo, es mayor el aumento en las micros, pero el descenso en pymeG asociado a una mayor diferencia en número de empleados respecto a las pymeG no familiares, conlleva una disminución de 1,8 pp representando un 78,2% del empleo total. Finalmente, en términos de VAB, es realmente significativo la mejora en las micros suponiendo un aumento de 3 pp siendo un 74,7% la contribución de las empresas familiares.

**Tabla 1. Variación 2023/2021**

		variación anual			participación	
		micro	pymeG	Total <sup>1</sup>	%	var.
nº empresas	EF	-6,4%	10,1%	-4,4%	89,1%	↑2 pp
	ENF	-28,1%	1,6%	-21,5%	10,9%	
	<b>total</b>	<b>-9,0%</b>	<b>8,2%</b>	<b>-6,7%</b>		
empleo (media)	EF	10,2%	-11,2%	-0,9%	78,2%	↓1,8 pp
	ENF	5,3%	1,8%	0,2%	21,8%	
	<b>total</b>	<b>9,5%</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-0,6%</b>		
vab (media)	EF	34,5%	8,1%	20,8%	74,7%	↑3 pp
	ENF	3,7%	8,4%	5,5%	25,3%	
	<b>total</b>	<b>29,2%</b>	<b>8,3%</b>	<b>14,3%</b>		

<sup>1</sup>Para empleo y vab porcentaje de variación sobre cifras totales

## Comportamiento económico-financiero

Respecto al período 2019-2021, las pymes familiares soportan un **aumento del coste de sus recursos ajenos de un 50%** (aunque inferior al 67% de las no familiares), han **reducido un 35% su endeudamiento a largo plazo y mejorado un 28% su rentabilidad económica**. Respecto a las pymes no familiares presentan un mejor equilibrio financiero (24% frente 20%) y mejor rentabilidad económica (6,9% frente a 5,7%). A pesar del aumento de productividad (14% frente a 11%) todavía presenta una situación inferior a la no familiar.

## Tamaño

El análisis de las **microempresas** revela una gran similitud entre las EF y ENF. Al ser las EF el 90,9% de las microempresas, su importancia para la economía es vital por el empleo generado (90,7% 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 79,3% representan el 67,2% del empleo y el 64% del VAB.

**¿En qué se diferencian las micro de las pymeG?** Fundamentalmente por una menor rentabilidad, tanto económica como financiera, y un mayor endeudamiento a largo plazo, especialmente las micros no familiares. Las micro familiares presentan un equilibrio financiero mejor, similar a las pymeG.

## Demografía

Respecto a las empresas analizadas en 2023, dos años después, la tasa de empresas no familiares extinguidas y en proceso de liquidación dobla a las familiares (4,2% frente a 2%). En cuanto a las empresas **desaparecidas**, aquellas sobre las que no se ha podido encontrar información con los criterios de este estudio, la proporción es un 20,4%, similar para ambos tipos de empresas. Las empresas que desaparecen se caracterizan por su menor rentabilidad económica, especialmente las no familiares.

Por otro lado, es superior la proporción de **empresas nuevas** en las empresas familiares (17,3%) frente a las no familiares (16,9%). Cabe destacar que 9 de cada 10 empresas que se crean son familiares. Respecto a las empresas existentes, las nuevas empresas se caracterizan por un mayor endeudamiento a largo plazo, una menor rentabilidad y peor capacidad de devolución de la deuda. Respecto a las nuevas empresas no familiares, las familiares presentan un mejor equilibrio financiero.

En las **empresas que cambian de propiedad** es más frecuente que una empresa no familiar pase a ser familiar (3,4%) que al revés (1,3%). **Las empresas que pasan a ser EF** -vía concentración de la propiedad y/o mayor implicación en la gestión- se caracterizan por una mayor rentabilidad económica.

## CONCLUSIONES

En resumen, durante el período de análisis 20121-2023, la situación de la empresa familiar se caracteriza por:

1. **Alta participación y relevancia económica:** Las empresas familiares representan el 89,1% del total de sociedades mercantiles en la Región de Murcia, emplean al 78,2% del total de trabajadores y generan el 74,7% del Valor Añadido Bruto (VAB) privado regional.
2. **Mayor resistencia económica ante situaciones adversas:** En un contexto de reducción general del número de empresas (-6,7%), las familiares han mostrado una mayor capacidad de resistencia (-4,4%) que las no familiares (-21,5%). Esta diferencia es especialmente notable en el segmento de microempresas, donde la caída de las familiares (-6,4%) ha sido considerablemente menor que la experimentada por las no familiares (-28,1%). Adicionalmente, las empresas familiares han logrado un crecimiento significativo en el segmento de PyMEs y grandes empresas (+10,1%), muy superior al de las no familiares (+1,6%), demostrando su capacidad adaptativa en un entorno económico cambiante.
3. **Crecimiento significativo del valor añadido de las microempresas familiares:** Las empresas familiares han experimentado un crecimiento extraordinario del Valor Añadido Bruto (VAB) del 20,8% respecto a 2021, casi cuadruplicando el incremento registrado por las empresas no familiares (5,5%). Este diferencial es particularmente acusado en el segmento de microempresas familiares, que han aumentado su VAB un 34,5% frente al 3,7% de las no familiares. Como resultado, la contribución de las empresas familiares al VAB regional ha incrementado 3 puntos porcentuales hasta situarse en el 74,7%, evidenciando una mejora sustancial en su productividad y eficiencia operativa.
4. **Mejor equilibrio financiero de las empresas familiares:** Las empresas familiares muestran una reducción considerable del endeudamiento a largo plazo (35%) y una mejora de su rentabilidad económica (28%). Además, presentan un equilibrio financiero superior respecto a las no familiares, especialmente en las microempresas.
5. **Mayor dinamismo en la demografía empresarial:** En los dos últimos años las empresas familiares muestran un comportamiento más favorable en términos de supervivencia y creación empresarial. La tasa de extinción y liquidación en empresas no familiares duplica a la de las familiares (4,2% frente a 2%). Además, la proporción de nuevas empresas familiares (17,3%) supera a la de no familiares (16,9%), con 9 de cada 10 nuevas empresas siendo de carácter familiar. Resulta también significativo que la transformación de no familiar a familiar (3,4%) sea más frecuente que el proceso inverso (1,3%).

## VALORACIÓN

El período 2019-2021 vino marcado 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 produjo un aumento en la tasa de desaparición de empresas, fundamentalmente microempresas, donde sus problemas para generar beneficios impidieron hacer frente a sus niveles de deuda.

Los resultados del presente informe ponen de manifiesto la extraordinaria relevancia de la empresa familiar como motor económico de la Región de Murcia, no solo por su abrumadora presencia cuantitativa sino, especialmente, por su capacidad para generar empleo estable y valor añadido creciente. En un contexto de contracción del número de empresas, la empresa familiar ha demostrado una notable resiliencia, minimizando la pérdida de unidades productivas y maximizando su contribución a la economía regional, con un crecimiento del VAB que casi cuadruplica al de las empresas no familiares.

Mirando hacia el futuro, estos resultados sugieren que las políticas de desarrollo económico regional deberían prestar especial atención a las necesidades y potencialidades específicas de las empresas familiares. El predominio de las microempresas familiares y su excelente comportamiento en términos de creación de valor y empleo señalan la importancia de diseñar programas específicos que favorezcan su transformación en empresas de mayor dimensión, a través de la profesionalización y procesos de sucesión efectivos, sin perder los valores y ventajas competitivas asociadas a su carácter familiar. En definitiva, la empresa familiar se confirma como pieza fundamental del desarrollo socioeconómico murciano y como garantía de estabilidad frente a los ciclos económicos adversos.

## 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 bienalmente los informes “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, actividad, antigüedad y área geográfica; con el análisis de 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** se realiza en el apartado 4, incluyendo un análisis de supervivencia del período.
- En el apartado 5 “Análisis económico-financiero 2021-2023” 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 2023 para clasificarlas como familiares y no familiares
  - Marzo 2025 para clasificar las empresas identificadas en 2023 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 14.175 sociedades mercantiles, 9.565 microempresas y 4.610 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 30.586 sociedades mercantiles existentes en 2023.
- No se han considerado el 66,5% 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. 38) dentro del apartado Análisis económico-financiero 2021-2023.

### 3 Presencia empresa familiar y creación de riqueza

#### 3.1 La empresa familiar en la Región de Murcia en 2023

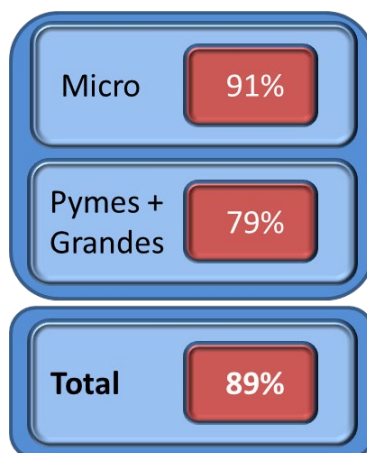
##### 3.1.1 Número de empresas

A partir de los criterios de búsqueda, las empresas han sido clasificadas según propiedad y tamaño (Tabla 2). De las 30.586 SA y SL existentes en la Región de Murcia en 2023 (Tabla 36), 25.976 son microempresas y 4.610 son pymeG (pymes+grandes), siendo el porcentaje de empresas familiares, 90,9% y 79,3%, respectivamente. En total, el 89,1% de las sociedades mercantiles son empresas familiares (Ilustración 3).

**Tabla 2. Presencia de la empresa familiar por tamaño**

	micros	%	pymeG	%	total	%
<b>EF</b>	23.609	90,9%	3.657	79,3%	<b>27.265</b>	<b>89,1%</b>
<b>ENF</b>	2.367	9,1%	953	20,7%	<b>3.321</b>	<b>10,9%</b>
<b>total</b>	<b>25.976</b>		<b>4.610</b>		<b>30.586</b>	

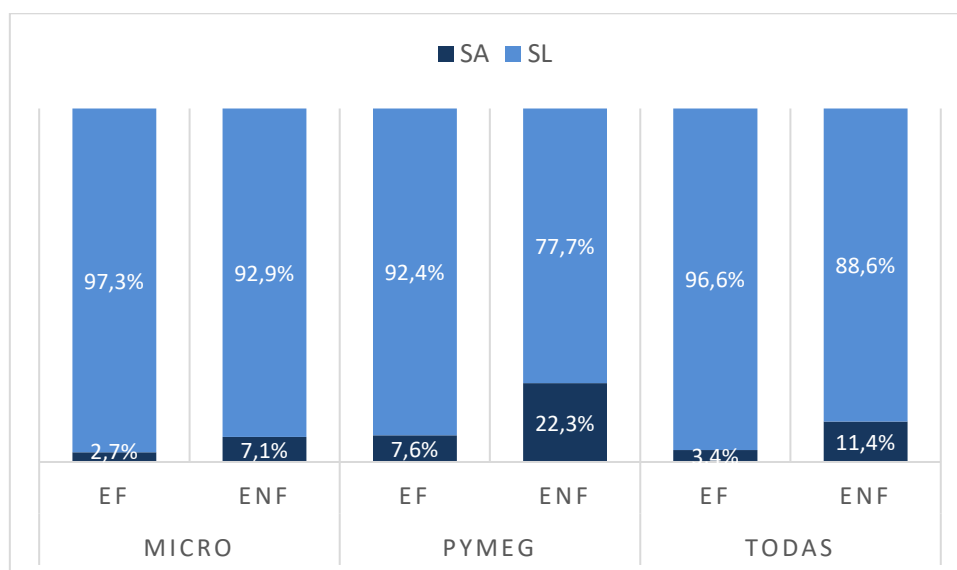
**Ilustración 3. Presencia empresa familiar por tamaño**



### 3.1.2 Forma jurídica

El análisis de la presencia de la empresa familiar por forma jurídica distingue (Ilustración 4) las microempresas y las PymeG. Claramente la sociedad limitada es la forma más habitual (96,6%), especialmente en las microempresas familiares (97,3%). La mayor presencia de sociedades anónimas se produce en las PymeG no familiares (22,3%). De hecho, la adopción de SA en empresas no familiares triplica a la de las familiares.

**Ilustración 4. Distribución forma jurídica por propiedad y tamaño**



### 3.1.3 Sector industrial

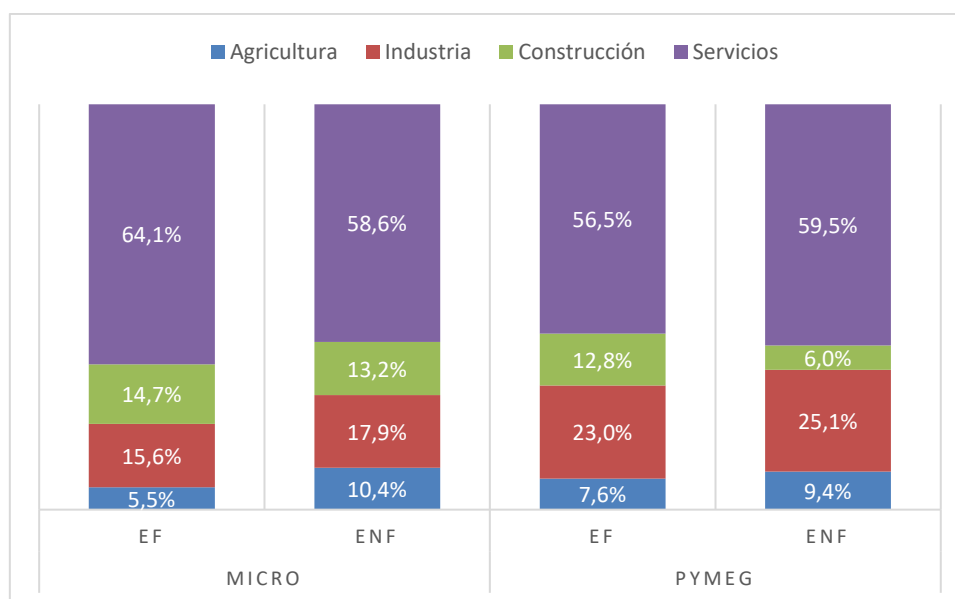
Referente al sector (Tabla 3), la mayoría de las sociedades mercantiles de la Región de Murcia pertenecen al sector servicios (62,7%). Le siguen en importancia el sector industrial (17%), la construcción (14,1%) y la agricultura (6,3%).

En general, la presencia de empresas familiares es mayor en las empresas de Construcción (14,5% frente a 11,1%) y Servicios (63,1% frente a 58,8%), y menor en Agricultura (5,8% frente a 10,1%) e Industria (16,6% frente a 20%). Atendiendo al tamaño, en el segmento de pymeG, las empresas familiares tienen mayor presencia que las no familiares solo en el sector de la construcción. En el segmento de microempresas, las empresas familiares están más presentes en servicios y ligeramente en construcción. La Ilustración 5 muestra la distribución por tipo de propiedad y tamaño.

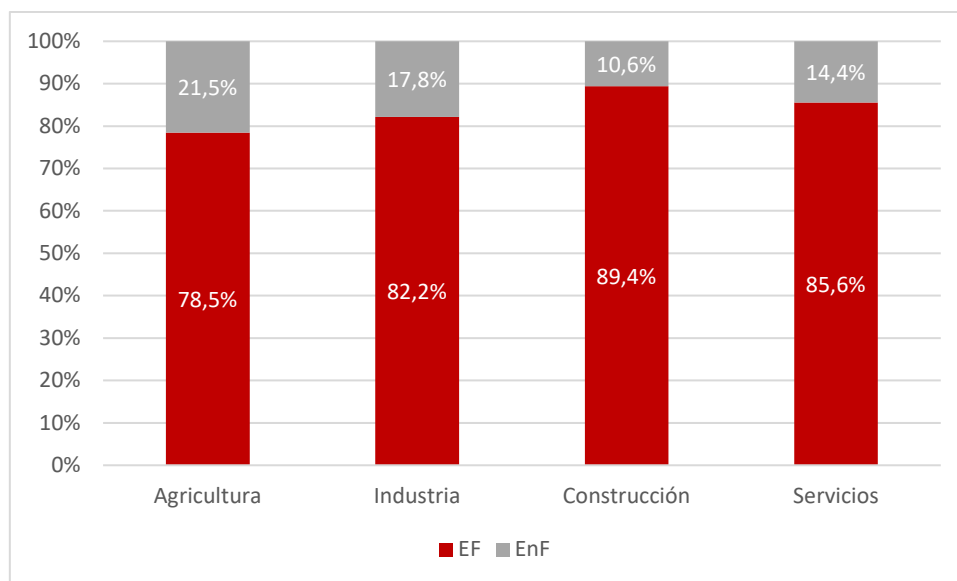
**Tabla 3. Distribución sectorial por propiedad y tamaño**

		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Total
<b>micro</b>	EF	5,5%	15,6%	14,7%	64,1%	100%
	ENF	10,4%	17,9%	13,2%	58,6%	100%
	<i>Total</i>	6,0%	15,8%	14,6%	63,6%	100%
<b>pymeG</b>	EF	7,6%	23,0%	12,8%	56,5%	100%
	ENF	9,4%	25,1%	6,0%	59,5%	100%
	<i>Total</i>	8,0%	23,4%	11,5%	57,1%	100%
<b>Todas</b>	EF	5,8%	16,6%	14,5%	63,1%	100%
	ENF	10,1%	20,0%	11,1%	58,8%	100%
	<i>Total</i>	6,3%	17,0%	14,1%	62,7%	100%

**Ilustración 5. Distribución sectorial por propiedad y tamaño**

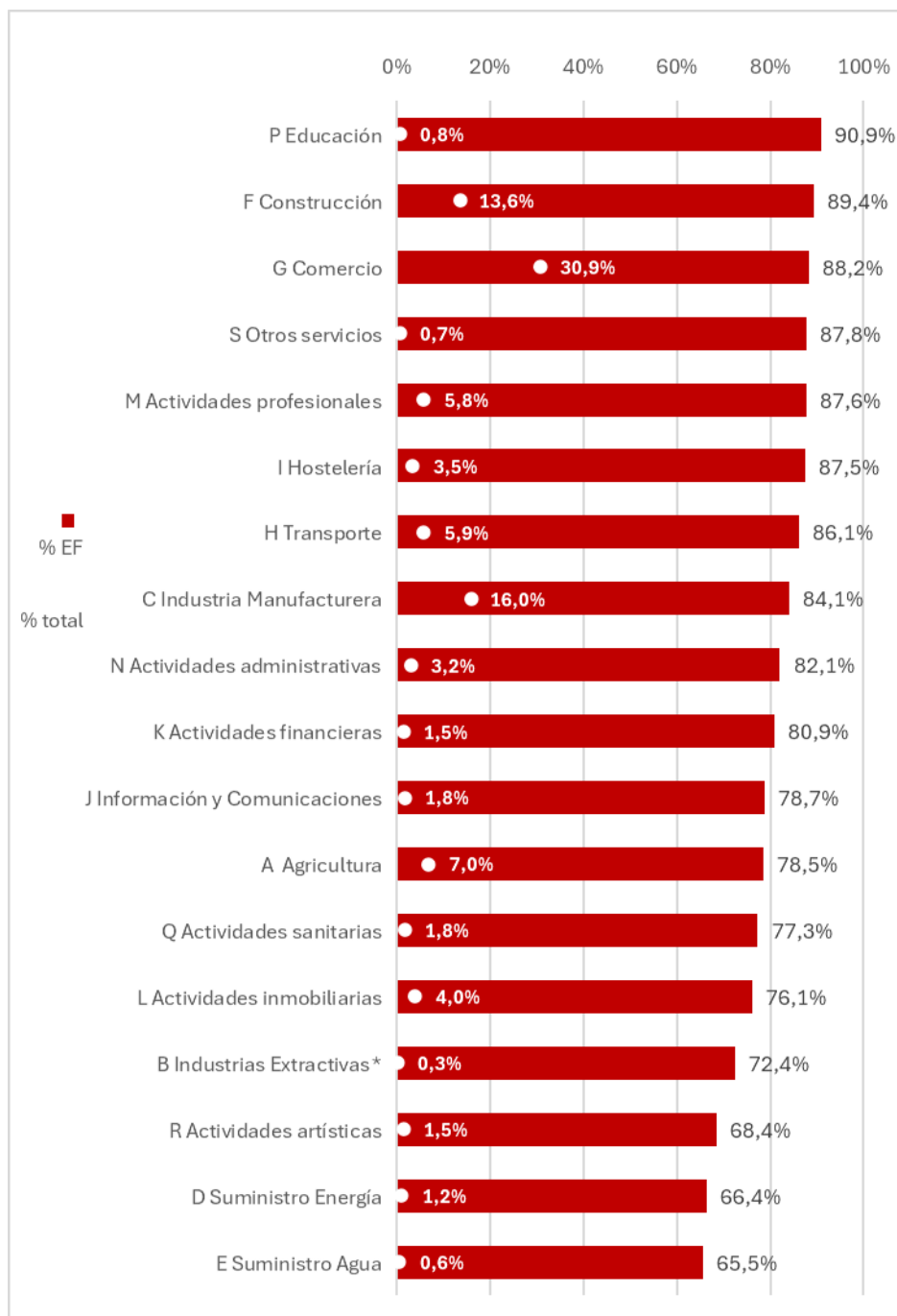


Considerando directamente las empresas identificadas como familiares o no familiares en la extracción de Sabi de 2025, en la Ilustración 6 se muestra información sectorial de la presencia de la empresa familiar. La mayor proporción tiene lugar en el sector de la construcción (89,4%), seguido de servicios (85,6%), industria (82,2%) y, finalmente, agricultura (78,5%).

**Ilustración 6. Presencia de la empresa familiar por sectores industriales**

La Ilustración 7 detalla la presencia de empresa familiar por sectores con un número representativo de casos. Encabeza la participación: educación (90,9%), construcción (89,4%), comercio (88,2%) y otros servicios (87,8%). La ilustración también recoge la participación del sector sobre el total de sectores. También se muestra información de la importancia del sector medido por la proporción que representan sobre el total de empresas del sector. Como dato combinado más destacado, las empresas comerciales representan el 30,9% del total, elevándose la presencia de la empresa familiar al 88,2%

**Ilustración 7. Presencia de la empresa familiar por sectores industriales: detalle**



### 3.1.4 Antigüedad

Para obtener un conocimiento más detallado de la empresa familiar murciana se ha considerado la variable antigüedad con las siguientes categorías:

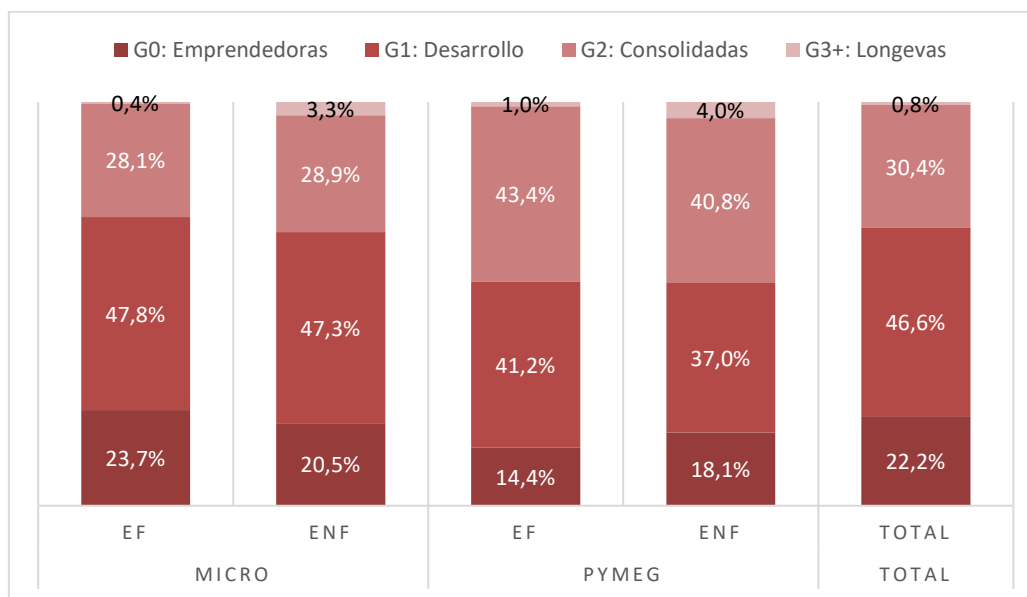
- GO emprendedoras: empresas de menos de 10 años

- G1 desarrollo: empresas entre 10 y 25 años, en el caso de las familiares se correspondería con empresas en primera generación
- G2 consolidadas: empresas entre 25 y 50 años, en las empresas familiares serían de segunda generación
- G3+ longevas: antigüedad superior a 50 años, siendo tercera o posterior generación en el caso de ser empresa familiar.

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

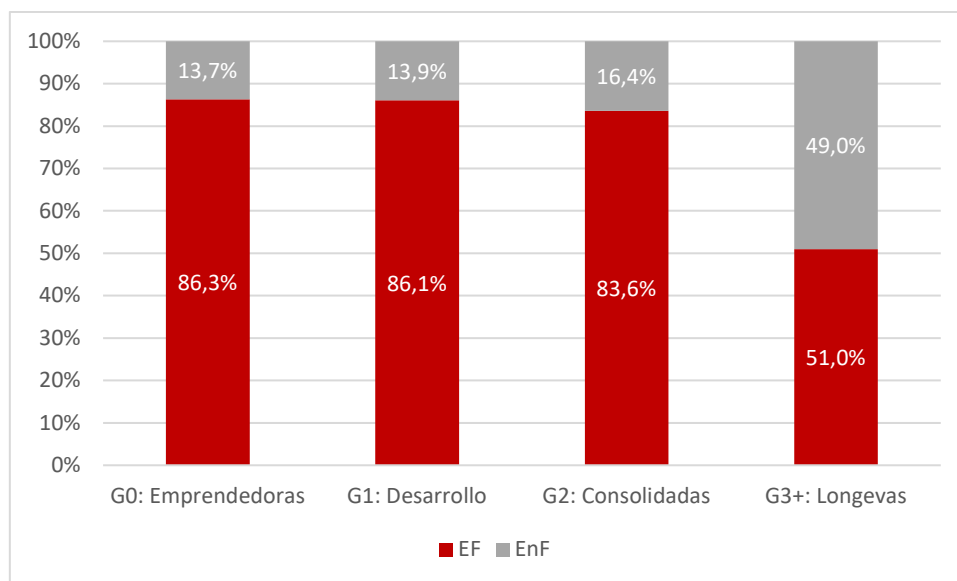
La Ilustración 8 refleja que el 68,8% de las empresas tienen menos de 25 años (22,2% menos de 10 y 46,6% entre 10 y 25), en las micro familiares se eleva a 71,5% y las pymeG a 55,6%. Los datos muestran claramente una mayor proporción de empresas de más de 25 años en el segmento de pymeG. Específicamente, la mayor proporción de empresas consolidadas tiene lugar en las pymeG familiares (43,4%). Siendo las micro familiares las que tienen un mayor porcentaje de empresas emprendedoras (23,7%).

**Ilustración 8. Distribución de empresas por propiedad y antigüedad**



En términos de presencia de empresa familiar (Ilustración 9), es abrumadoramente superior en todas las categorías (86% en emprendedoras y desarrollo, 84% en consolidadas), excepto en longevas donde son el 51%.

**Ilustración 9. Presencia de la empresa familiar por antigüedad**



**EL DATO**

- Presencia en la Región de Murcia de empresas familiares con forma societaria:
- ✓ 27.265 (89,1%)
  - ✓ 96,6% son S.L.
  - ✓ La distribución sectorial muestra una mayor presencia en los sectores de Construcción y Servicios
  - ✓ Las empresas comerciales reúnen la mayor participación de empresa familiares, suponen un 30,9% siendo 88,2% familiares
  - ✓ La mayor proporción de empresas consolidadas (+25 años) tiene lugar en las pymeG familiares (43,5%).
  - ✓ Las micro familiares son las que tienen un mayor porcentaje de empresas emprendedoras (>10 años) (23,7%).

**3.1.5 Municipios**

Finalmente, en la Tabla 4 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 10). En su interpretación debe considerarse el pequeño número de casos para algunos municipios por lo que no serían resultados significativos.

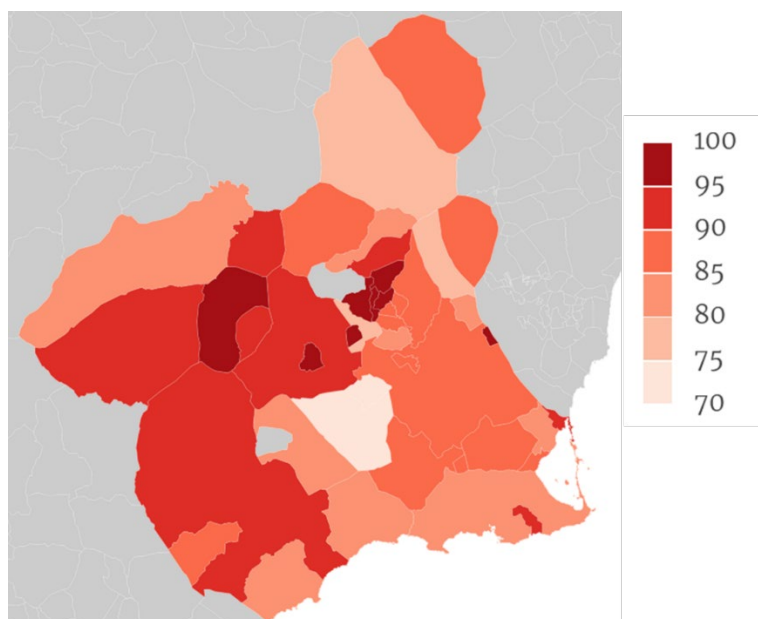
La mayor presencia de empresa familiar, en términos relativos, teniendo en cuenta un número de casos mínimo de 30, son (Ilustración 10) Beniel (96,7%), Cehegín (96,1%), Archena (94,6%), Caravaca de la Cruz (93,7%), Calasparra (91,3%), Lorca (90,5%), La Unión (90,4%) y Bullas (90%).

**Tabla 4. Distribución municipal de empresas familiares por tamaño**

Municipio	micro_EF	pymeG_EF	TOTAL	n
ABANILLA	75,0%	100,0%	85,7%	42
ABARAN	81,3%	81,8%	81,5%	54
AGUILAS	75,0%	92,7%	84,1%	107
ALBUDEITE	100,0%	100,0%	100,0%	4
ALCANTARILLA	81,1%	91,9%	86,8%	304
ALEDO				0
ALGUAZAS	78,9%	94,1%	86,1%	36
ALHAMA DE MURCIA	66,3%	90,0%	74,2%	120
ARCHENA	94,6%	94,6%	94,6%	93
BENIEL	92,6%	100,0%	96,7%	60
BLANCA	90,9%	91,7%	91,3%	23
BULLAS	86,2%	92,7%	90,0%	70
CALASPARRA	80,0%	100,0%	91,3%	46
CAMPOS DEL RIO	50,0%	100,0%	75,0%	4
CARAVACA DE LA CRUZ	93,7%	93,8%	93,7%	159
CARTAGENA	72,2%	89,5%	82,5%	851
CEHEGIN	100,0%	92,9%	96,1%	51
CEUTI	83,3%	89,2%	86,3%	73
CIEZA	78,9%	91,9%	86,3%	131
EL ALBUJON		100,0%	100,0%	1
EL ALGAR	100,0%		100,0%	1
EL PALMAR	100,0%		100,0%	1
FORTUNA	74,4%	85,2%	78,8%	66
FUENTE ALAMO DE MURCIA	82,5%	93,3%	88,0%	117
JUMILLA	67,1%	85,2%	78,1%	178
LA UNION	90,5%	90,3%	90,4%	52
LAS TORRES DE COTILLAS	69,7%	94,6%	81,1%	122
LIBRILLA	66,7%	76,9%	70,6%	34
LORCA	86,8%	93,4%	90,5%	634
LORQUI	82,5%	93,3%	87,2%	172
LOS ALCAZARES	81,5%	89,5%	86,2%	65
MAZARRON	77,6%	86,4%	82,6%	115
MOLINA DE SEGURA	80,3%	90,2%	85,3%	530
MORATALLA	76,9%	100,0%	84,2%	19
MULA	76,5%	96,9%	89,8%	49
MURCIA	78,9%	90,3%	85,5%	2438
OJOS	100,0%		100,0%	1
PLIEGO	100,0%	100,0%	100,0%	6
PUERTO LUMBRERAS	81,3%	94,4%	89,1%	119
SAN JAVIER	75,2%	93,6%	83,7%	203
SAN PEDRO DEL PINATAR	84,1%	95,5%	89,9%	129
SANTOMERA	71,0%	90,0%	81,7%	142
TORRE-PACHECO	78,5%	92,4%	85,7%	329
TOTANA	79,6%	84,1%	81,8%	181

**Tabla 5. Ranking de presencia de empresa familiar por municipios**

Municipio	TOTAL	Municipio	TOTAL
BENIEL	96,7%	ALGUAZAS	86,1%
CEHEGIN	96,1%	ABANILLA	85,7%
ARCHENA	94,6%	TORRE-PACHECO	85,7%
CARAVACA DE LA CRUZ	93,7%	MURCIA	85,5%
CALASPARRA	91,3%	MOLINA DE SEGURA	85,3%
LORCA	90,5%	AGUILAS	84,1%
LA UNION	90,4%	SAN JAVIER	83,7%
BULLAS	90,0%	MAZARRON	82,6%
SAN PEDRO DEL PINATAR	89,9%	CARTAGENA	82,5%
MULA	89,8%	TOTANA	81,8%
PUERTO LUMBRERAS	89,1%	SANTOMERA	81,7%
YECLA	88,8%	ABARAN	81,5%
FUENTE ALAMO DE MURCIA	88,0%	LAS TORRES DE COTILLAS	81,1%
LORQUI	87,2%	FORTUNA	78,8%
ALCANTARILLA	86,8%	JUMILLA	78,1%
CEUTI	86,3%	ALHAMA DE MURCIA	74,2%
CIEZA	86,3%	LIBRILLA	70,6%
LOS ALCAZARES	86,2%		

**Ilustración 10. Proporción de empresas familiares por municipio**

### 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 6 muestra la evolución destacando en la comparación 2023 respecto a 2021:

- Desciende un 6,7% el número total de empresas, debido al descenso del número de micros (-9%), aumentando el número de pymeG (8,2%).
- En la empresa familiar, la caída de micros (-6,4%) es 10 veces inferior a la micro no familiar (-28,1%); siendo superior el crecimiento en más de 6 veces en el caso de las pymeG (10,1% frente a 1,6% de la no familiar).

La Tabla 7 analiza la evolución en términos porcentuales, al ser la disminución menor del número de empresas familiares, su participación total se sitúa en 89,1% superando en dos puntos porcentuales aquella del período anterior.

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

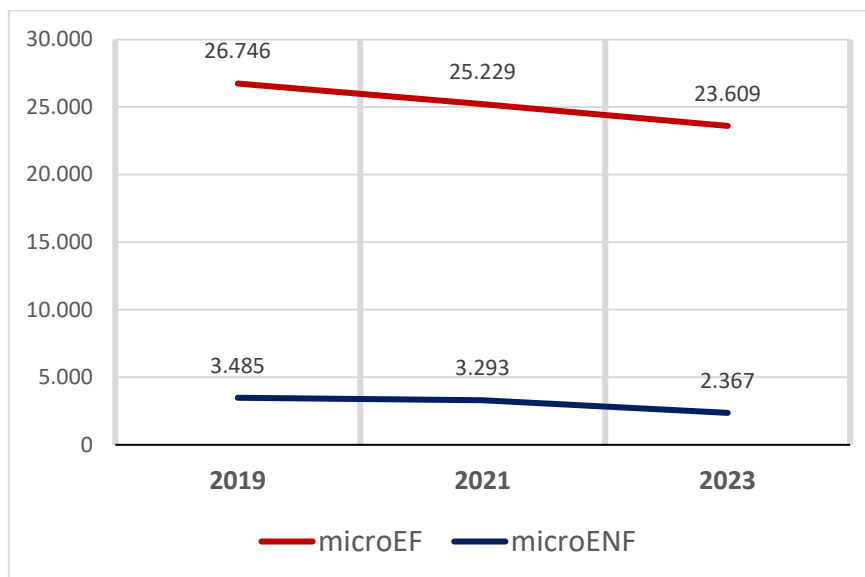
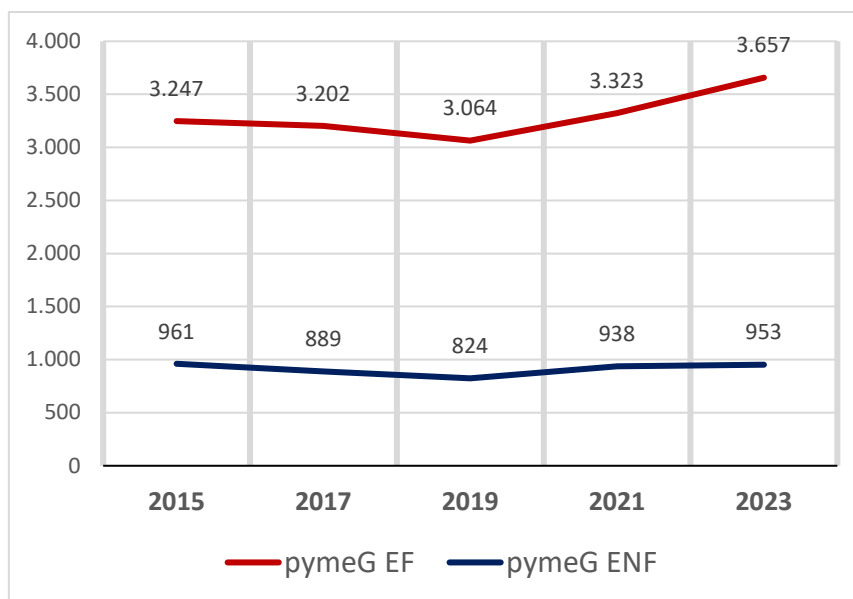
		2015	2017	2019	2021	2023	Variación 23/21
<b>micro</b>	EF			26.746	25.229	23.609	-6,4%
	ENF			3.485	3.293	2.367	-28,1%
	<i>Total</i>			30.231	28.552	25.976	-9,0%
<b>pymeG</b>	EF	3.247	3.202	3.064	3.323	3.657	10,1%
	ENF	961	889	824	938	953	1,6%
	<i>Total</i>	4.388	4.091	3.888	4.261	4.610	8,2%
<b>Todas</b>	EF			<b>29.811</b>	<b>28.522</b>	<b>27.265</b>	-4,4%
	ENF			<b>4.308</b>	<b>4.231</b>	<b>3.321</b>	-21,5%
	<i>Total</i>			<b>34.119</b>	<b>32.783</b>	<b>30.586</b>	-6,7%

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

		2015	2017	2019	2021	2023	Variación 23/21
<b>micro</b>	EF			88,5%	88,5%	90,9%	2,4
	ENF			11,5%	11,5%	9,1%	-2,4
	<i>Total</i>			100%	100%	100%	
<b>pymeG</b>	EF	78,1%	78,3%	78,8%	78,0%	79,3%	1,3
	ENF	21,9%	21,7%	21,2%	22,0%	20,7%	-1,3
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	
<b>Todas</b>	EF			<b>87,4%</b>	<b>87,1%</b>	<b>89,1%</b>	2
	ENF			<b>12,6%</b>	<b>12,9%</b>	<b>10,9%</b>	-2
	<i>Total</i>			100%	100%	100%	

La Ilustración 11 permite apreciar la evolución en el número de pymeG y microempresas durante los últimos años.

**Ilustración 11. Evolución del número de pymeG por propiedad**



**EL DATO**

En el período 2021-2023:

- ✓ Las pymeG confirman el cambio de tendencia aumentando un 8,2%, siendo superior el aumento en las familiares (10,1%) que las no familiares (1,6%)
- ✓ Descienden un 9% el número total de microempresas, siendo mayor el descenso en las no familiares (28,1%) que las familiares (6,4%)
- ✓ El 89,1% son empresas familiares aumentando 2 puntos su proporción respecto a 2021

### 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.

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 36). 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 8 (microempresas), Tabla 9 (pymeG) y Tabla 10 (total).

En cuanto al **empleo**, el número medio de empleados en las *microempresas* familiares (4) coincide con el de no familiares. Aunque debido a la aplastante presencia de empresas familiares, el 90,7% de los empleados de microempresas trabajan en empresas familiares representando 92.276 empleos. A nivel de *pymeG* existen mayores diferencias. Las empresas familiares tienen de media 31 empleados (descenso 11,1%) mientras que las no familiares 103 (aumento 1,8%) empleados. La mayor presencia de empresas familiares conlleva a una participación del 67,2% del empleo generado por SA y SL, ascendiendo a 113.367 empleados.

En términos globales, las empresas familiares emplean a 205.643 empleados representando el 78,2% del empleo privado generado por SA y SL.

Referente a **ingresos** o facturación, mejoran los datos medios en las *microempresas* familiares. Situando la participación de las microempresas familiares en 93,5% del total. En el caso de las *pymeG*, sube un 22% la facturación media de las no familiares, no obstante, el aumento de las *pymeG* familiares conlleva aumentar su participación hasta un 61,6% representando una subida de 1,9 puntos. En términos globales, se produce un aumento de 2,4 puntos de los ingresos generados por las empresas familiares situándose en 71,9% del total.

Finalmente, referido al **VAB**, debido a una mejora del 34,5% en los datos medios, las *microempresas* familiares generan el 88,9% en este segmento aumentando 3,6 puntos. A nivel de *pymeG*, la aportación es del 64%, también aumentando 3,7 puntos, fundamentalmente explicado por el crecimiento del número de *pymeG* familiares ya que la variación es similar en empresas familiares y no familiares. Por término medio, el VAB generado por las *pymeG* no familiares cuadruplica

el de las familiares. En términos globales la participación de las familiares en el VAB aumenta 3 puntos para situarse en 74,7%.

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

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Media	$\Delta 2023/2021$	Media (miles €)	$\Delta 2023/2021$	Media (miles €)	$\Delta 2023/2021$
<b>EF</b>	4	10,2%	483	11,9%	209,00	34,5%
<b>EnF</b>	4	5,3%	429	-5,0%	254,00	3,7%
	Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)	
<b>EF</b>	92.276	0,7%	11.142.327	2,4%	4.821.421	23,0%
<b>EnF</b>	9.468	-24,4%	1.017,85.443	-31,7%	601.218	-25,5%
<b>Total</b>	101.744	-2,3%	12.157.770	-1,7%	5.422.639	14,7%
	Participación		Participación		Participación	
<b>EF</b>	90,7%	2,2	93,5%	4,6	88,9%	3,6
<b>EnF</b>	9,3%	-2,2	6,5%	-4,6	11,1%	-3,6
<b>Total</b>	100,00%		100,0%		100,0%	

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

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Media	$\Delta 2023/2021$	Media (miles €)	$\Delta 2023/2021$	Media (miles €)	$\Delta 2023/2021$
<b>EF</b>	31	-11,1%	5.838,00	4,0%	1.443,00	8,1%
<b>EnF</b>	103	1,8%	31.515,00	22,0%	6.283,00	8,4%
	Absolutos		Absolutos (miles €)		Absolutos (miles €)	
<b>EF</b>	113.367	-2,2%	21.349.566	14,4%	5.277.051	19,0%
<b>EnF</b>	98.159	3,4%	30.033.795	23,9%	5.987.699	10,1%
<b>Total</b>	211.526	0,3%	51.383.361	19,8%	11.264.750	14,1%
	Participación		Participación		Participación	
<b>EF</b>	67,2%	-1,2	61,6%	1,9	64,0%	3,7
<b>EnF</b>	32,8%	1,2	38,4%	-1,9	36,0%	-3,7
<b>Total</b>	100%		100,0%		100,0%	

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

	Empleados		Ingresos		VAB	
	Absolutos	$\Delta 2023/2021$	Absolutos (miles €)	$\Delta 2023/2021$	Absolutos (miles €)	$\Delta 2023/2021$
<b>EF</b>	205.643	-0,9%	32.491.893	10,0%	10.098.472	20,8%
<b>EnF</b>	107.627	0,2%	31.049.238	20,7%	6.588.917	5,5%
<b>Total</b>	313.270	-0,6%	63.541.131	15,0%	16.687.389	14,3%
	Participación		Participación		Participación	
<b>EF</b>	78,2%	-1,8	71,9%	2,4	74,7%	3,0
<b>EnF</b>	21,8%	1,8	28,1%	-2,4	25,3%	-3,0
<b>Total</b>	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 11 (microempresas), Tabla 12 (pymeG) y Tabla 13 (total), ofreciendo información de medias y participación en valores globales. Como en el apartado anterior, se ofrecen cifras sobre participación basadas en la mediana.

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 crecen en las familiares un 124,5% respecto a 2021, no obstante, son inferiores las no familiares. La participación de las microempresas familiares sube más de 2 puntos hasta representar el 90,7%.
- PymeG: en esta categoría el incremento es más notable en las no familiares (75%) que suben 6,3 puntos hasta ser el 46% del total.
- El 63,3% de los gastos financieros totales corresponden a las empresas familiares.

#### Resultados ordinarios:

- Microempresas: las familiares doblan sus resultados superando a las no familiares, representando la generación total de estas el 89,2%.
- PymeG: las familiares desciende un 86,6%, no obstante, por el incremento en su número en los dos últimos años suben 34,6% en términos absolutos, suponiendo el 64,9% del total (aumento de 10, 1 puntos).
- El 73,2% de los resultados generados por las empresas corresponden a las empresas familiares.

#### Amortización:

- Microempresas: apenas varían respecto a 2021 en el caso de las familiares suponiendo un 80,1% del total.
- PymeG: tampoco varía en la familiar, aumentando en la no familiar, aunque el incremento del número de las primeras hace que crezcan sus valores absolutos.
- El 63,3% de los gastos por amortización se deben a empresas familiares

#### Impuesto de sociedades:

- Microempresas: aumenta la media de la familiar igualando a las no familiares, el 92,9% del total corresponden a familiares, aumentado 7,7 puntos respecto a 2021.

- PymeG: también aumenta en las familiares lo que supone crecer casi 6 puntos la parta del total hasta situarse en 66,5%.
- El 76,4% de los impuestos pagados por las empresas lo hacen las empresas familiares.

#### Gastos de personal:

- Microempresas: en esta variable aumenta el gasto medio en las familiares y las no familiares. Los gastos de personal de las microempresas familiares representan el 89,9%.
- PymeG: Los gastos de personal de las familiares suponen el 65,2%.
- El 76,25 de los gastos de personal se deben a las empresas familiares.

En resumen, el incremento del pago de impuestos de las empresas familiares hace que su participación (76,4%) (incremento 5,8 puntos) se sitúe en primer lugar de participación; a continuación, figuran los gastos de personal (76,2%) (incremento 2,4 puntos) y la generación de resultados ordinarios (73,2%) (incremento 8,3 puntos)

**Tabla 11. Descomposición VAB por tipo de empresa 2023: microempresas (miles €)**

	Gastos financieros		Resultados ordinarios		Amortización		Impuesto sociedades		Gastos de personal	
	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$
<b>EF</b>	11	124,5%	57	113,5%	16	-0,6%	11	32,5%	114	14,6%
<b>EnF</b>	18	16,9%	51	-5,4%	50	4,8%	10	-31,5%	125	10,2%
<i>Absolutos</i>										
<b>EF</b>	253.759	106,0%	1.314.933	95,5%	369.104	-8,9%	253.759	21,4%	2.629.866	4,8%
<b>EnF</b>	42.606	-16,1%	120.717	-31,9%	118.350	-24,6%	23.670	-50,8%	295.875	-20,8%
<b>Total</b>	296.365	70,3%	1.435.650	68,9%	487.454	-13,3%	277.429	7,9%	2.925.741	1,4%
<i>Participación</i>										
<b>EF</b>	90,7%	2,2	89,9%	4,2	80,1%	1,9	92,9%	7,7	89,4%	3,4
<b>EnF</b>	9,3%	-2,2	10,1%	-4,2	19,9%	-1,9	7,1%	-7,7	10,6%	-3,4
<b>Total</b>	100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%	

**Tabla 12. Descomposición VAB por tipo de empresa 2023: pymeG (miles €)**

	Gastos financieros		Resultados ordinarios		Amortización		Impuesto sociedades		Gastos de personal	
	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$	Media	$\Delta 23/21$
<b>EF</b>	47	43,7%	326	-86,6%	119	0,0%	84	15,4%	867	-0,1%
<b>EnF</b>	424,0	75,0%	1.139,0	-1,5%	967,0	21,9%	366,0	1,6%	3.387,0	4,4%
<i>Absolutos</i>										
<b>EF</b>	171.879	58,3%	1.192.182	48,1%	435.183	10,1%	307.188	26,9%	3.170.619	9,9%
<b>EnF</b>	404.072	77,8%	1.085.467	0,1%	921.551	23,9%	348.798	3,3%	3.227.811	6,0%
<b>Total</b>	575.951	71,5%	2.277.649	20,5%	1.356.734	19,1%	655.986	13,1%	6.398.430	7,9%
<i>Participación</i>										
<b>EF</b>	54,0%	-6,3	64,9%	10,1	51,7%	4,1	66,5%	5,8	65,2%	2,6
<b>EnF</b>	46,0%	6,3	35,1%	-10,1	48,3%	-4,1	33,5%	-5,8	34,8%	-2,6
<b>Total</b>	100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%	

**Tabla 13. Descomposición VAB por tipo de empresa 2023: total (miles €)**

	Gastos financieros		Resultados ordinarios		Amortización		Impuesto sociedades		Gastos de personal	
<i>Absolutos</i>										
<b>EF</b>	425.638	83,6%	2.507.115	69,7%	804.287	0,5%	560.947	24,4%	5.800.485	7,5%
<b>EnF</b>	446.678	60,7%	1.206.184	-4,4%	1.039.901	15,4%	372.468	-3,5%	3.523.686	3,1%
<b>Total</b>	872.316	71,1%	3.713.299	35,5%	1.844.188	8,4%	933.415	11,5%	9.324.171	5,8%
<i>Participación</i>										
<b>EF</b>	63,3%	-7,3	73,2%	8,3	63,3%	2,1	76,4%	5,8	76,2%	2,4
<b>EnF</b>	36,7%	7,3	26,8%	-8,3	36,7%	-2,1	23,6%	-5,8	23,8%	-2,4
<b>Total</b>	100,00%		100,00%		100,00%		100,00%		100,00%	

### 3.4 Resumen

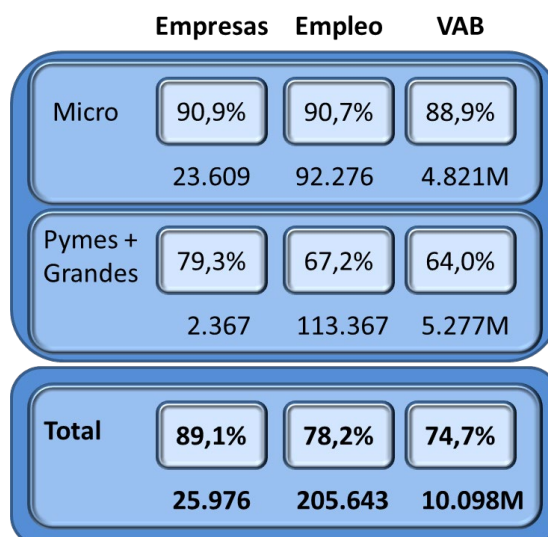
A modo de resumen, en la Ilustración 12 se resumen las principales cifras en número, empleo y generación de VAB que muestran la contribución de las empresas familiares a la economía de la Región de Murcia. La Tabla 14 muestra la variación respecto al último estudio de 2021.

Aunque ha descendido el número total de empresas, el mayor descenso de las no familiares (especialmente micros) lleva a un aumento de 2 puntos en la participación de las familiares hasta situarse en 27.265 empresas (89,1%).

Las empresas familiares emplean a 203.929 personas, el 78,2% del total. En comparación con 2021 ha crecido el empleo generado en las micros.

Finalmente, los incrementos más notables tienen lugar en la generación de VAB por parte de las empresas familiares que crece un 20,5%, fundamentalmente por las micros, que lleva a situarse en 74,7% del total, suponiendo un incremento de 3 puntos porcentuales.

**Ilustración 12. Contribución sociedades mercantiles familiares en la Región de Murcia 2023**



**Tabla 14. Variación 2023/2021**

		variación anual			participación	
		micro	pymeG	Total <sup>1</sup>	%	var.
nº empresas	EF	-6,4%	10,1%	-4,4%	89,1%	↑2 pp
	ENF	-28,1%	1,6%	-21,5%	10,9%	
	<b>total</b>	<b>-9,0%</b>	<b>8,2%</b>	<b>-6,7%</b>		
empleo (media)	EF	10,2%	-11,2%	-0,9%	78,2%	↓1,8 pp
	ENF	5,3%	1,8%	0,2%	21,8%	
	<b>total</b>	<b>9,5%</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-0,6%</b>		
vab (media)	EF	34,5%	8,1%	20,8%	74,7%	↑3 pp
	ENF	3,7%	8,4%	5,5%	25,3%	
	<b>total</b>	<b>29,2%</b>	<b>8,3%</b>	<b>14,3%</b>		

<sup>1</sup>Para empleo y vab porcentaje de variación sobre cifras totales

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfil microempresa familiar                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cae su número, pero mucho menos que las no familiar</li> <li>○ En términos de empleo alcanza a la no familiar (4) y mayores ingresos (0,48 mill €) respecto a la no familiar (0,43 mill €)</li> <li>○ Menor generación de VAB aunque disminución de la diferencia</li> </ul> </li> <li>• Perfil pymeG familiar                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Subida en número de 10,1% más de 6 veces superior a no familiares</li> <li>○ Más pequeña en términos de empleo (31 frente a 103 empleados)</li> <li>○ Más pequeña en términos de ingresos (5,8 mill € frente 31,5 € mill €) aumentando las diferencias</li> <li>○ Aumento del VAB tanto en la empresa familiar (8,1%) como la no familiar (8,4%)</li> </ul> </li> </ul> <p>En la Región de Murcia las empresas familiares SL o SA representan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 205.643 empleos, disminución 0,9% respecto a 2021</li> <li>• Generan 10.098 mill € de VAB, crecimiento 20,8% respecto 2021</li> <li>• 76,2% de los gastos totales de personal</li> <li>• 76,4% de la aportación regional en el impuesto de sociedades</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Después de tres períodos de disminución, se confirma el cambio de 2021 y siguen aumentando el número de pymeG. No obstante, debido a la disminución de microempresas, sigue decreciendo el número total de sociedades mercantiles</li> <li>✓ Las microempresas, especialmente las familiares, han aumentado su tamaño en términos de empleo y VAB</li> <li>✓ Las EF son la principal fuente de creación de riqueza incluso entre pymeG</li> <li>✓ Las EF son las principales contribuyentes en el impuesto de sociedades y gastos de personal</li> </ul>

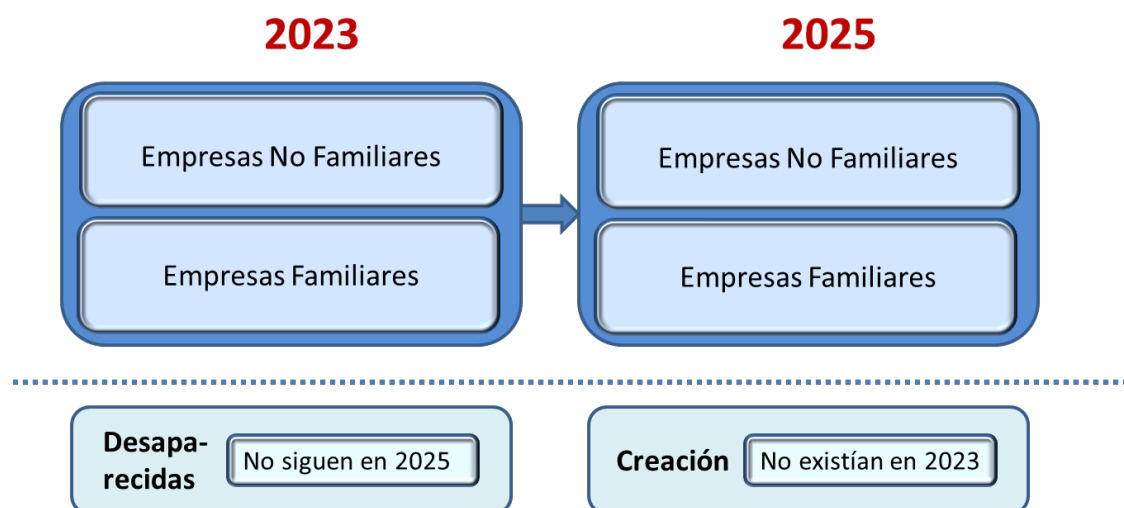
## 4 Análisis de los cambios de estado en propiedad y continuidad

Para el análisis de los cambios de estado nos basaremos en las categorías recogidas en la Ilustración 13. Se usan datos de las extracciones de 2023 y 2025 donde se identificaron para cada

año las empresas familiares y no familiares. En la comparación de resultados surgen dos nuevos estados relacionados con la continuidad:

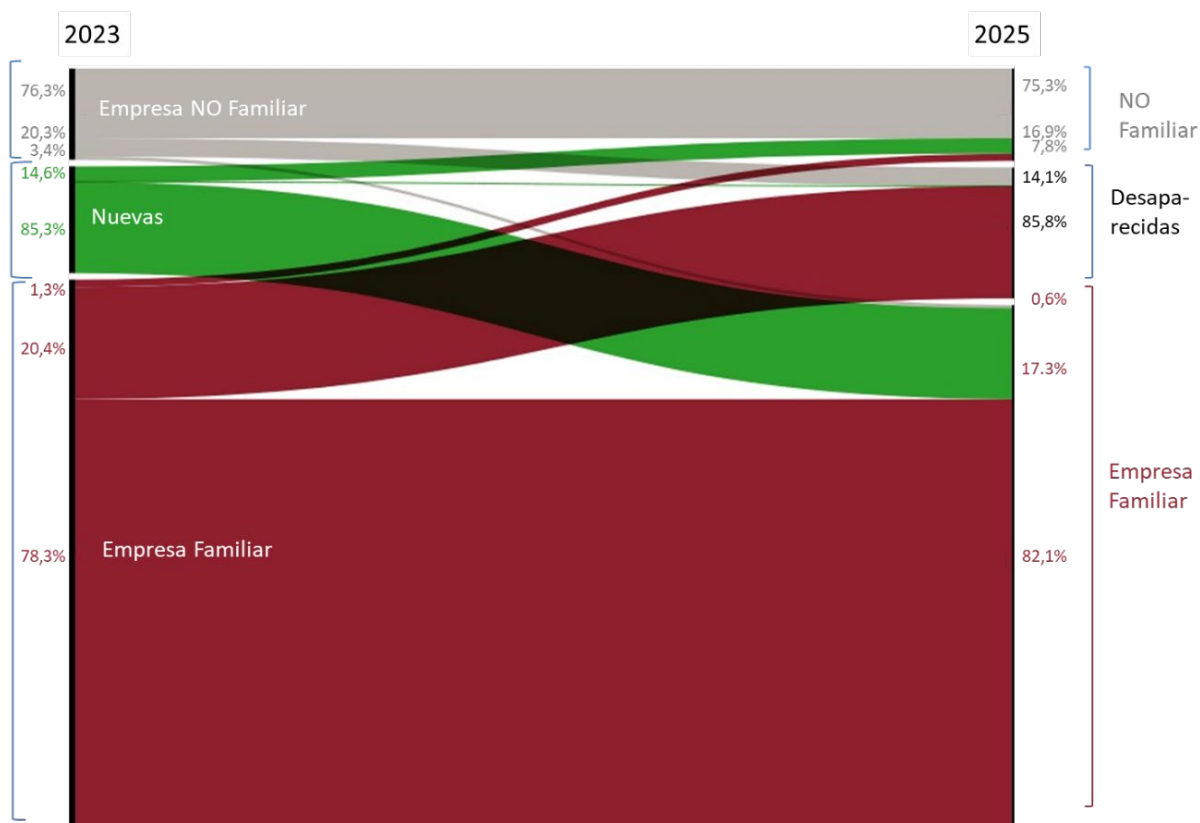
- *Desaparición de empresas 2025*: Aquellos registros no encontrados en 2025, son empresas de 2023 que han desaparecido. Las razones para no contar con información son variadas:
  - Cambios en la propiedad que no interrumpen la actividad empresarial: venta, fusión, entre otros.
  - Desaparición de la 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 2025*: Aquellos registros inexistentes en 2023 serían empresas de nueva creación.

**Ilustración 13. Posibles cambios de estado**



La Ilustración 14 muestra los cambios acaecidos durante el período, seguidamente los analizaremos atendiendo a la situación en origen y la situación final.

**Ilustración 14. Cambios de estado 2023-2025**



#### 4.1 Cambios en la clasificación de origen

La Tabla 15 muestra la evolución experimentada a partir de la situación de partida en 2023.

**Tabla 15. Evolución 2023 a 2025**

En 2023 eran	... y en 2025 son		
	Empresa Familiar	Empresa NO Familiar	DESAPARECEN
Empresa Familiar	78,3%	1,3%	20,4%
Empresa NO Familiar	3,4%	76,3%	20,3%
No existían (NUEVAS)	85,3%	14,6%	

##### Sin cambios de propiedad

- ✓ 78,3% continúan siendo empresas familiares
- ✓ 76,3% continúan siendo empresas no familiares

##### Cambios de propiedad

- ✓ 1,3% de las empresas familiares pasan a ser empresas no familiares
- ✓ 3,4% de las empresas no familiares pasan a ser familiares

##### Desaparición

- ✓ 20,4% de las empresas familiares desaparecen en 2025

- ✓ 20,3% de las empresas no familiares desaparecen en 2025

### Creación de empresas

De las empresas nuevas en 2023

- ✓ 85,3% son familiares
- ✓ 14,6% son no familiares

**EL DATO**

- ✓ La tasa de desaparición se iguala entre familiares (20,4%) y no familiares (20,3%)
- ✓ El 85,3% de las nuevas empresas son familiares
- ✓ Aunque disminuye la diferencia, continúa siendo mayor la proporción de empresas no familiares que pasan a familiares (3,4%) que al contrario (1,3%)

## 4.2 Origen de la clasificación final

Otra forma de analizar la evolución es a partir del origen de las empresas existentes en 2023 (Tabla 16).

**Tabla 16. Origen clasificación 2025**

¿Qué eran en 2023...			← ... las empresas que en 2025 son?	
<i>Empresa Familiar</i>	<i>Empresa NO Familiar</i>	<i>No existían (NUEVAS)</i>		
82,1%	0,6%	17,3%	←	<i>Empresa Familiar</i>
7,8%	75,3%	16,9%	←	<i>Empresa NO Familiar</i>
85,8%	14,1%		←	<b>DESAPARECEN</b>

### Desaparición empresas

- ✓ 85,8% eran empresas familiares
- ✓ 14,1% eran empresas no familiares

### Origen de las empresas familiares

- ✓ 82,1% empresas familiares
- ✓ 0,6% empresas no familiares
- ✓ 17,3% nuevas

### Origen de las empresas no familiares

- ✓ 7,8% empresas familiares
- ✓ 75,3% empresas no familiares
- ✓ 16,9% nuevas

**EL DATO**

- ✓ Es mayor la proporción de empresas no familiares que eran familiares (7,8%) que al revés (0,6%) (las familiares que eran no familiares)
- ✓ Desciende ligeramente la proporción de empresas de nueva creación, 17,3% de las empresas familiares son nuevas (-1,7 puntos) y 16,9% las no familiares (-0,5 puntos)
- ✓ El 85,8% de las empresas que desaparecen son familiares y el 14,1% no familiares

### 4.3 Visión global

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

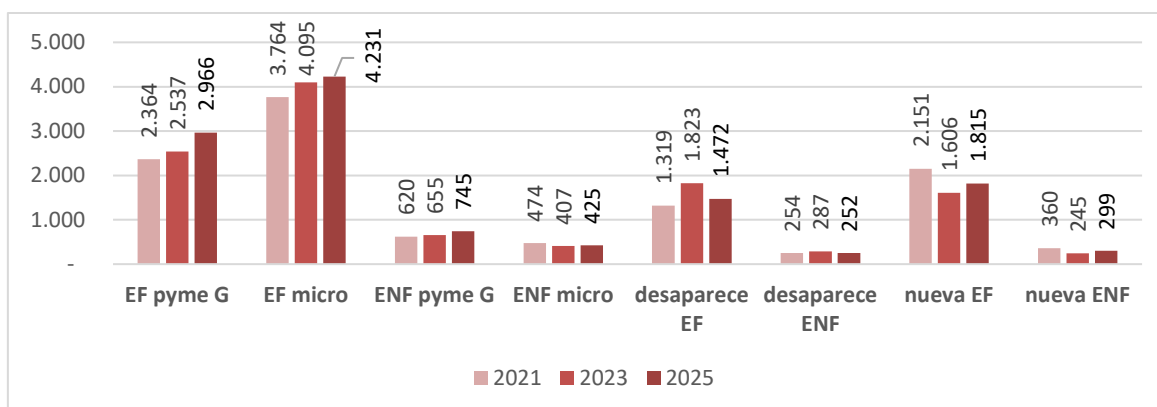
- a) empresas que no experimentan cambios atendiendo a la propiedad (empresas familiares y no familiares) y al tamaño (micros y pymes + grandes),
- b) continuidad (desaparición y creación),
- c) cambios de propiedad (empresa familiar y empresa no familiar).

**Tabla 17. Clasificación de las empresas de la muestra**

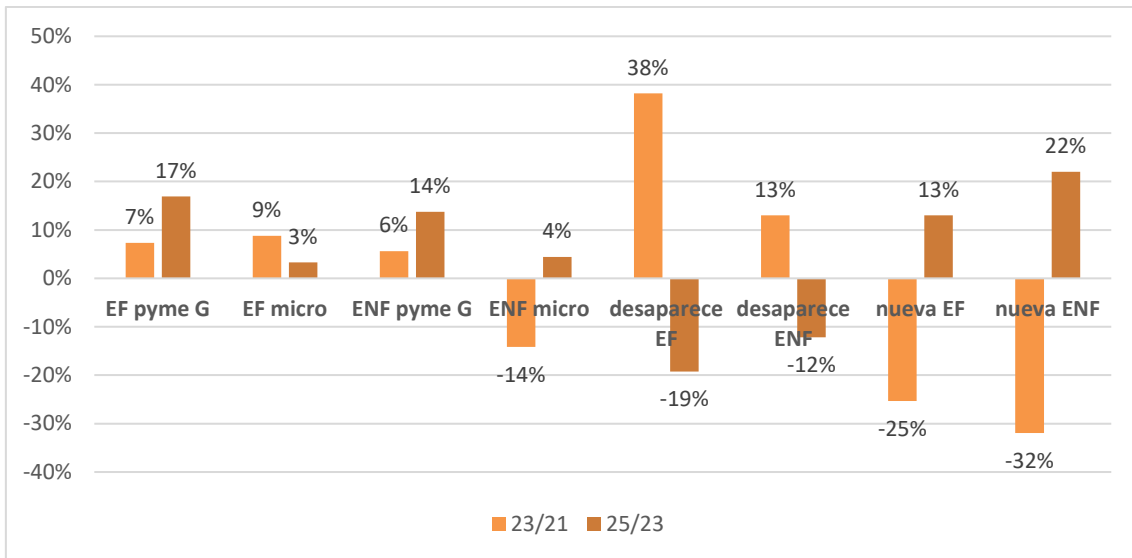
	n	%
<b>Empresas Familiares</b>	<b>7.197</b>	<b>100%</b>
EF pyme G	2.966	41,2%
EF micro	4.231	58,8%
<b>Empresas no familiares</b>	<b>1.170</b>	<b>100%</b>
ENF pyme G	745	63,7%
ENF micro	425	36,3%
<b>Desaparecen</b>	<b>1.724</b>	<b>100%</b>
desaparece EF	1.472	85,4%
desaparece ENF	252	14,6%
<b>Creación</b>	<b>2.114</b>	<b>100%</b>
nueva EF	1.815	85,9%
nueva ENF	299	14,1%
<b>Cambios propiedad</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>
EF a ENF	50	29,9%
ENF a EF	117	70,1%
<b>Total</b>	<b>12.372</b>	

Adicionalmente, en las siguientes ilustraciones se da cuenta de la evolución del número de empresas de la muestra en los estudios de anteriores ediciones.

**Ilustración 15. Evolución de las empresas de la muestra**



**Ilustración 16. Tasas de variación anual de las empresas de la muestra**

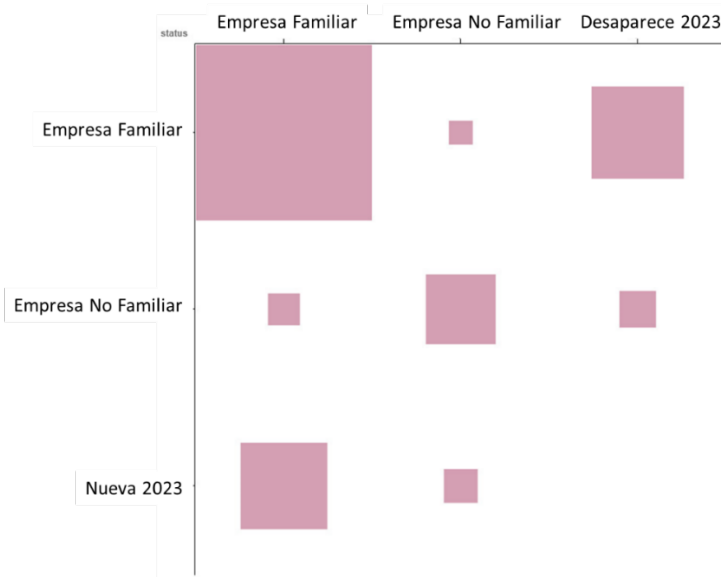


**Diagnóstico**

- ✓ Similar tasa de desaparición de EF y ENF
- ✓ Continua mayor conversión de ENF a EF que al revés
- ✓ Ligeramente superior el porcentaje de EF nuevas que ENF nuevas

Finalmente, en la Ilustración 17 recogemos en formato matricial los distintos estados atendiendo a la clasificación en 2025 (eje vertical) y en 2023 (eje horizontal) para apreciar visualmente la importancia de cada categoría.

**Ilustración 17. Cambios de estado 2019-2021: gráfico de matriz**



#### 4.4 Análisis de supervivencia

En esta edición introducimos otra forma de medir la continuidad y supervivencia empresarial. Se trata de conocer la situación actual, en 2025, de las empresas identificadas en 2023.

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

La extinción tiene lugar a través de un proceso de disolución que puede ser, o bien voluntario, o bien forzado por razones económicas. El cumplimiento del objeto social, así como la venta de la empresa pueden conducir a la extinción voluntaria de la empresa. No obstante, el caso más habitual es el deterioro del resultado económico que aconseje, y en algunas ocasiones, fuerce, el cierre de la empresa; mediando el concurso de acreedores cuando en la liquidación no exista patrimonio suficiente. Los distintos estados de actividad que ofrece SABI han sido agrupados en cuatro categorías:

- Activas. Son las empresas que permanecen activas, incluyendo aquellas que hayan superado procesos concursales, reaperturas de hojas registrales, etc.
- Posible cierre. Empresas con cierres de hojas registrales, así como empresas inactivas e ilocalizables.
- Liquidación. Se consideran empresas en procesos de disolución y aquellas que están inmersas en procesos de concurso de acreedores.
- Extinguidas. Empresas oficialmente discontinuadas o cerradas.

Como se puede apreciar en la Tabla 18, la proporción de empresas familiares que continúan activas es significativamente superior (95,8%) al de no familiares (93,31%). De hecho, las empresas no familiares extinguidas (3,7%) cuatricula al de empresas familiares extinguidas (0,9%).

**Tabla 18. Análisis de supervivencia período 2023-2025**

	EF	EnF	Total
<b>Activas</b>	95,8%	93,3%	95,5%
<b>Posible cierre</b>	2,2%	2,4%	2,3%
<b>Liquidación</b>	1,1%	0,5%	1,0%
<b>Extinguidas</b>	0,9%	3,7%	1,3%
	100,0%	100,0%	100,0%

La Tabla 19 recoge la edad media de las empresas activas y la vida media para el caso de las extinguidas durante el período. Las empresas no familiares tienen una edad media superior en dos años a las familiares (23 frente a 21), no obstante, la vida media de las empresas familiares extinguidas (22 años) supera a la de las no familiares (20 años).

**Tabla 19. Antigüedad por estados de actividad**

	EF	ENF
<b>Activas</b>	21	23
<b>Posible cierre</b>	20	23
<b>Liquidación</b>	18	25
<b>Extinguidas</b>	22	20
<b>Total</b>	21	23

## 5 Análisis económico-financiero 2021-2023

### 5.1 Metodología

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

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 las ratios de autonomía financiera, endeudamiento a largo plazo y endeudamiento a corto plazo. Así como el coste de los pasivos a través de la ratio de coste medio de los recursos ajenos, y la capacidad de devolución de la deuda. Para estas últimas 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. La 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 las **ratios de equilibrio**, considerando ratios de liquidez y solvencia. La primera 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 la 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 20 muestra la definición de los indicadores empleados.

**Tabla 20. Cuadro de Indicadores**

Dimensión	Indicador	Cálculo	Significado
Estructura Financiera	Autonomía Financiera	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Total Activo}}$	Autofinanciación
	Endeudamiento a largo plazo	$\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Dependencia de recursos ajenos a lp
	Endeudamiento a corto plazo	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Dependencia de recursos ajenos a cp

	<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
<b>Equilibrio</b>	<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
<b>Rendimiento</b>	<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 21 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 21. Distribución de cambios de estado**

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

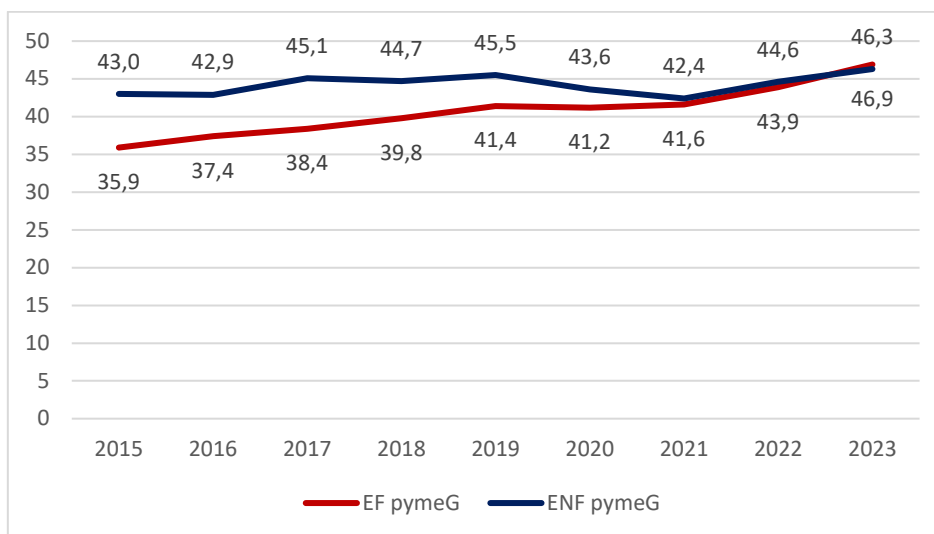
Una vez calculado cada una de las ratios para los diferentes subgrupos se usará como medida central la mediana, de esta manera se evita la influencia de los valores extremos. En cada ratio se presentará, primero, la evolución gráfica de los últimos siete años disponibles para las pymeG familiares y no familiares. A continuación, se ofrecerá información de la ratio en una tabla para los diez grupos contemplados en la Tabla 21, 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 18 se puede observar que la empresa familiar durante el periodo previo a 2021 estaba algo menos capitalizada (en 2015 43% vs 36%), pero esta diferencia ha ido desapareciendo. De forma que en el año 2021 la autonomía financiera de ambos tipos de empresas converge en torno al 42%. Iniciando ambos grupos un periodo ascendente en términos de autofinanciación llegando a cerca del 47% en el 2023, con una ligera mayor autonomía financiera para las empresas familiares.

**Ilustración 18. Autonomía Financiera (%) EF y ENF**



Los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios 2021 y 2023, en lo referente a la ratio de autonomía financiera muestran (Tabla 22) que:

- Las EF clasificadas como PymeG que continúan con esta condición mantienen los niveles holgados de autonomía financiera, existiendo un incremento paulatino (del 41,6% en 2021 al 46,9% en 2023). 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 (44,6% en 2021 y 50,3% en 2023). 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 del COVID-19. 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 PymeG que continúan con esta condición mantienen niveles de autonomía financiera similares a los de la EF en el año 2021 (42,4%) y 2023 (46,3%). Mostrando una tendencia al alza al igual que las EF. Con respecto a las micro ENF, destaca el elevado nivel de capitalización tanto en 2021 (52,8%) como en 2023 (60%). La comparación con sus homólogas EF, arroja importantes conclusiones. Las ENF de menor tamaño mantienen mayores niveles. Esta evidencia sugiere 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 2023 se caracterizan por mantener menores niveles de autonomía financiera en 2021 que las que no se transforman (38,8% vs 41,6%). No obstante, es remarcable que estas empresas presentan un aumento de su autonomía financiera en 2023 (41,5%) pero aún siguen alejadas de los niveles alcanzados por las EF que han continuado en esta categoría (46,9%).
- Las ENF que se convierte a EF mantienen niveles de autonomía financiera claramente superiores a los de sus homólogas en los dos años analizados. Además, es destacable un pequeño incremento de su posición (49,9% en 2021, 54% en 2023).
- Las EF que se crean durante este periodo, en 2023 muestran una mayor autofinanciación que las ENF (EF: 47,1% vs ENF: 22,3%). Mientras que los niveles para las que desaparecen son claramente más desfavorables para las EF que para las ENF (EF: 37,4 y ENF: 54,5%). Esta diferencia muestra una menor resiliencia ante los shocks en la ENF, la cual aún con niveles elevados de capitalización termina por desaparecer antes que las EF.

**Tabla 22. Autonomía financiera (%) por cambios de estado**

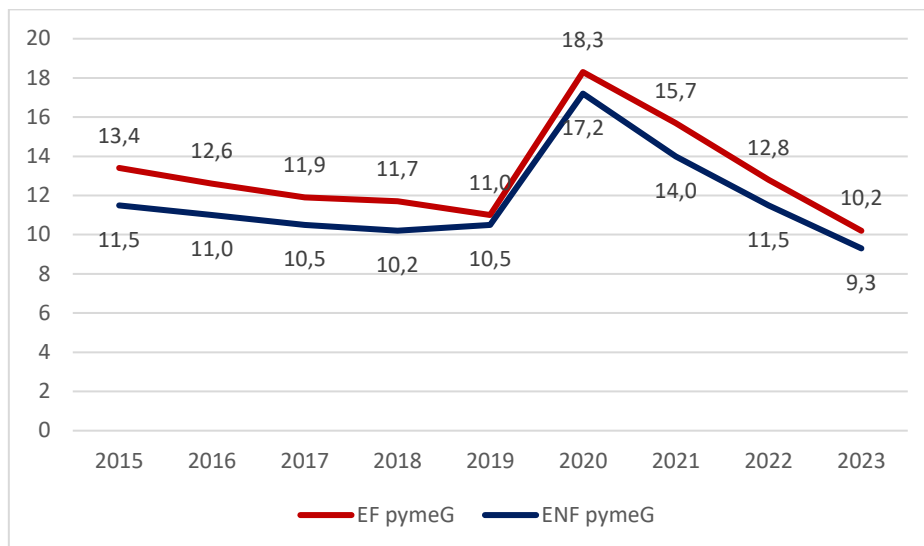
	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	38,4	41,4	41,6	46,9
EF micro	39,4	42,8	44,6	50,3
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	45,1	45,5	42,4	46,3
ENF micro	47,4	50,4	52,8	60,0
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	37,6	39,9	37,4	
desaparece ENF	57,0	57,7	54,5	
<b>Creación</b>				
nueva EF				47,1
nueva ENF				22,3
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	44,8	41,0	38,8	41,5
ENF a EF	45,3	47,0	49,9	54,0

<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Niveles muy similares de autonomía financiera en el periodo 2021-2023.</li> <li>La EF y ENF PymeG tienen niveles de autonomía financiera muy similares tanto en 2021 (EF:41,6%; ENF: 42,4%) como en 2023 (46,9% vs. 46,3%).</li> <li>Las EF y ENF micro experimentan un aumento relevante de su capacidad de autofinanciación, de más de 5 puntos porcentuales (EF: 50,3% y ENF: 60%).</li> <li>Crece 4,1 puntos hasta 54% la autonomía financiera de las ENF que cambian a EF.</li> <li>Las ENF nuevas sostienen ratios de autonomía financiera (22,3%) inferiores a las EF nuevas (47,1%).</li> <li>Las EF que desaparecen presentan las tasas más bajas (37,4%).</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Importancia de la autofinanciación para ganar competitividad:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Otorga una mayor resiliencia a la EF, en menor medida en el caso de ENF.</li> <li>○ Permite la supervivencia de la microempresa.</li> </ul> </li> <li>✓ Proyectos más capitalizados en la creación de EF y comienzos más complicados para las ENF.</li> <li>✓ La transformación de EF a ENF se produce en los casos de menor autonomía financiera.</li> </ul>

### 5.2.2 Endeudamiento a largo plazo

El periodo 2021-2023 consolida una tendencia decreciente del endeudamiento a largo plazo, tanto para EF (15,7% disminuye a 10,2%) como para ENF (14% en 2021 que decrece hasta el 9,3% en 2023). Pese a esta evolución similar, es destacable el mayor nivel de endeudamiento a LP en la EF a lo largo de este periodo pese a la disminución de la diferencia.

**Ilustración 19. Endeudamiento a largo plazo (%) EF y ENF**



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

- Las empresas que no se transforman, PymeG de mayor tamaño, tanto EF como ENF, mantienen un nivel de endeudamiento a largo plazo superior en 2021 al de 2023. Así, las EF de mayor tamaño financian el 15,7% de sus activos con recursos ajenos a largo plazo en 2021, siendo este porcentaje para las ENF de tamaño similar del 14%. En 2023, ambos porcentajes disminuyen al 10,2% y 9,3% respectivamente, una vez superado el shock provocado por la COVID-19.
- Las empresas de menor tamaño muestran una mayor dependencia de los recursos ajenos a largo plazo en 2021, tanto en el grupo de las EF (18,6%) como en el de las ENF (19,8%). Estos porcentajes disminuyen en ambos tipos de empresa en 2023. En este tamaño concreto la evolución de ENF y EF no es análoga. El descenso de la dependencia de financiación ajena a largo plazo es más acentuado en las EF.
- 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 2021 del 19,3%, siendo esta ratio superior que para las ENF desaparecidas (16,9%).
- Los datos muestran que en la creación de empresas tanto ENF como EF optan por niveles de endeudamiento a largo plazo bastante elevados para financiar el comienzo de la actividad, siendo mayores en las ENF (36,1%) que en la EF (22,5%).
- Las ENF que se transforman en EF muestran una disminución significativa del endeudamiento a largo plazo. Estas empresas en 2021 se caracterizan por niveles de esta ratio inferior a los de sus análogas no transformadas durante el periodo (12,5% vs 14%). Esta transformación lleva a que estas empresas en 2023 muestren una ratio de endeudamiento a largo plazo más elevado que sus análogas no transformadas (11,3% vs 9,3%). La transformación en ENF está asociada con un nivel más elevado de esta ratio (19,1% en 2021), una vez que las EF se transforman a ENF el endeudamiento a largo plazo cae en 2023 al 16,9%, siendo este porcentaje claramente superior al de las EF no transformadas (10,2%).

**Tabla 23. Endeudamiento a largo plazo (%) por cambios de estado**

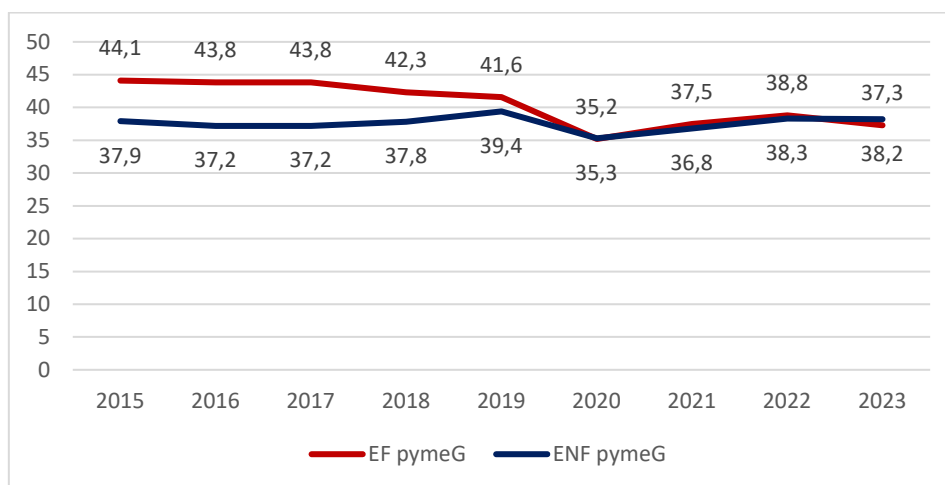
	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	11,9	11,0	15,7	10,2
EF micro	17,4	15,5	18,6	14,1
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	10,5	10,5	14,0	9,3
ENF micro	22,1	20,4	19,8	16,7
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	15,2	15,0	19,3	
desaparece ENF	17,2	14,8	16,9	
<b>Creación</b>				
nueva EF				22,5
nueva ENF				36,1
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	18,8	17,5	19,1	16,9
ENF a EF	13,3	10,6	12,5	11,3

<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminuye en 2021-2023 el endeudamiento a largo tanto de PymeG como en micro.</li> <li>• La EF micro tiene menor endeudamiento a largo en 2021 (ENF: 19,8% vs EF:18,6%). Ambos porcentajes disminuyen en 2023 (EF: 14,1%; ENF: 16,7%). No obstante, las empresas micro están más endeudadas que las empresas de mayor tamaño en el largo plazo.</li> <li>• Las EF con mayores tasas de endeudamiento a largo son aquellas que desaparecen (19,3%), y las que se crean (22,5%).</li> <li>• En el caso de las ENF las mayores tasas de endeudamiento son las que desaparecen (16,9%), las de menor tamaño (16,7%) y las que se crean (36,1%).</li> <li>• Las empresas nuevas presentan cifras bastante elevadas de recursos ajenos a largo plazo (EF: 22,5% y ENF: 36,1%). Claramente elevado en ENF.</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ En la EF altos niveles de deuda a largo plazo pueden ser una señal de cambio de política que le lleva a transformarse a ENF.</li> <li>✓ 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.</li> <li>✓ Las ENF de nueva creación deben recurrir en mayor medida al endeudamiento a largo plazo para su puesta en marcha.</li> </ul>

### 5.2.3 Endeudamiento a corto plazo

La evolución del endeudamiento a corto plazo entre 2021 y 2023 muestra diferencias sutiles entre EF y ENF, reflejando dinámicas estructurales y estratégicas en la gestión financiera de ambos tipos de compañías (Ilustración 20). En 2021, los niveles de endeudamiento a corto plazo eran prácticamente equivalentes situándose alrededor del 37%. Sin embargo, en los dos años siguientes, las ENF experimentaron un ligero incremento hasta el 38,2%, mientras que las EF mostraron un crecimiento más moderado, alcanzando el 37,3% en 2023. Esta diferencia sugiere que las ENF han recurrido algo más a financiación a corto plazo, posiblemente para afrontar necesidades de liquidez o financiar el crecimiento sin comprometerse con deuda a largo plazo.

**Ilustración 20. Endeudamiento a corto plazo (%) 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 de interés 2021 y 2023, 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 a corto plazo de las EF de mayor tamaño (PymeG) se mantiene en niveles similares, mientras que las de menor tamaño experimentan una leve disminución pasando de un endeudamiento a corto plazo en 2021 del 31,6% al 29,9% en el año 2023.
- Destaca que la EF mantiene mayores niveles de endeudamiento a corto plazo que la ENF en las empresas micro. Así, las EF micro tienen una ratio del 31,6% frente al 19,1% de la ENF de este tamaño. Además, la EF micro disminuye drásticamente su dependencia de recursos cortoplacistas en 2023 siendo la ratio de tan sólo el 16,3%, el menor de todos los grupos analizados.
- La ENF de mayor tamaño, al contrario que en el resto de los casos, experimenta un aumento de su endeudamiento en el corto plazo. Así, pasa del 36,8% al 38,2% en 2023.
- Las EF que desaparecen durante el periodo muestran niveles de endeudamiento a corto plazo muy similares que las que se mantienen en activo (37,5 % vs 38,1%), mientras que las ENF que desaparecen tienen un menor nivel de endeudamiento a corto plazo (36,8% vs 24,9%).
- La creación de EF depende en gran medida de un elevado endeudamiento a corto plazo (38,4%), esta dependencia es claramente inferior en las ENF reduciéndose al 27,4%, porcentaje inferior al mantenido por las empresas PymeG continuistas.
- La transformación de EF a ENF conlleva un aumento del endeudamiento a corto plazo. En concreto, las empresas sometidas a esta transformación en el año 2021 se caracterizaban por una dependencia de recursos ajenos a corto plazo algo por debajo de las EF continuistas (37,5% vs 35,4%). En 2023 el valor de esta ratio aumenta hasta el 38,9% permaneciendo con un nivel de endeudamiento a corto plazo algo mayor al de sus homólogas continuistas (37,3%).
- 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 2021 (35,4% vs 33,2%) como en 2023 (38,9% vs 30,9%).

**Tabla 24. Endeudamiento a corto plazo (%) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	43,8	41,6	37,5	37,3
EF micro	38,0	35,4	31,6	29,9
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	37,2	39,4	36,8	38,2
ENF micro	21,5	20,1	19,1	16,3
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	38,7	40,4	38,1	
desaparece ENF	25,2	22,8	24,9	

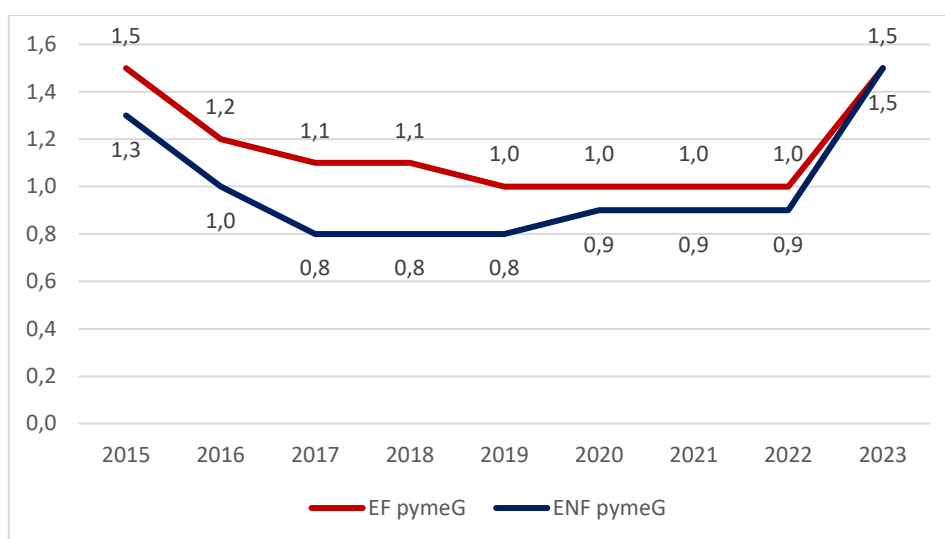
<b>Creación</b>				
nueva EF				38,4
nueva ENF				27,4
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	37,4	32,7	35,4	38,9
ENF a EF	36,0	36,5	33,2	30,9

<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los niveles de endeudamiento a corto plazo son muy parecidos en EF y ENF durante el periodo 2021-2023.</li> <li>• Las ENF y EF micro muestran menores niveles de endeudamiento a cp, especialmente las ENF micro (ENF: 16,3% y EF: 29,9% en 2023).</li> <li>• Las ENF que se transforman en EF se caracterizan por un menor endeudamiento a cp (33,2% en 2021; 30,9% en 2023).</li> <li>• Las EF que desaparecen tienen un endeudamiento importante a corto plazo (38,1%), existiendo una diferencia relevante con sus homólogas ENF (24,9%).</li> <li>• Las EF nuevas dependen mucho de deuda a corto plazo (38,4%), al contrario que la ENF (27,4%).</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las EF micro presentan una tendencia decreciente en su dependencia del endeudamiento a corto plazo. Esta reducción podría estar vinculada a una mayor prudencia financiera tras la COVID-19 y/o una menor capacidad para asumir riesgos a corto plazo. Este comportamiento se ve mucho más acentuado en el caso de las micro ENF.</li> <li>✓ Las ENF de mayor tamaño, a diferencia de otros grupos, incrementaron su nivel de endeudamiento a corto plazo. Este aumento puede estar relacionado con estrategias de inversión agresivas o con la necesidad de cubrir necesidades operativas en un entorno económico incierto.</li> <li>✓ Las EF que desaparecen presentan niveles de endeudamiento similares a aquellas que continúan en el mercado, lo que sugiere que la deuda a corto plazo no es el principal determinante de su desaparición, sino que otros factores, como la rentabilidad o la gestión operativa, pueden haber sido más determinantes.</li> <li>✓ Las ENF que desaparecen muestran niveles significativamente inferiores de endeudamiento, lo que podría indicar que, en estas empresas, la falta de acceso a financiación a corto ha podido ser un factor clave en su salida del mercado.</li> <li>✓ Las EF de nueva creación dependen considerablemente del endeudamiento a corto plazo, en contraste con las ENF nuevas, cuya ratio es notablemente inferior. Esto sugiere que las EF recién creadas recurren más a financiación externa para el circulante, posiblemente por menores restricciones en el acceso a crédito.</li> <li>✓ Las empresas que pasan de EF a ENF aumentan su nivel de deuda a corto plazo tras la transformación. Este incremento podría estar relacionado con cambios en la estrategia financiera al perder la estructura de financiación interna propia de las EF.</li> <li>✓ Las empresas que pasan de ENF a EF, en cambio, muestran menores niveles de endeudamiento en ambos años, lo que sugiere que la transición a una estructura familiar puede estar asociada a un menor recurso a la financiación externa en el corto plazo, posiblemente debido a un mayor respaldo de los fondos propios o una mayor aversión al riesgo financiero.</li> </ul>

### 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 **¡Error! La autoreferencia al marcador no es válida.** muestra los niveles (medianas) de coste de los recursos financieros ajenos usados por las empresas. A pesar de la disminución del endeudamiento a largo plazo y la estabilización de la dependencia a corto plazo, se evidencia un aumento de este coste financiero especialmente en el año 2023 debido a la subida de tipos experimentada por la economía. Mientras que 2019-2021 fue un periodo de bajos costes de financiación, la política monetaria restrictiva desde 2022 ha provocado un encarecimiento del endeudamiento en 2023. A partir de mediados de 2022, el Banco Central Europeo inició una política de endurecimiento monetario para frenar la inflación, lo que generó un aumento en los costes del crédito.

**Ilustración 21. Coste medio de los recursos ajenos (%) EF y ENF**



Según se aprecia en la Tabla 25, el análisis del cambio de estado muestra un patrón similar en relación con el coste medio de los recursos ajenos en todos los estratos de cambios durante el periodo analizado, además:

- Las EF y ENF de mayor tamaño (PymeG) registran un coste similar en 2023 (1,5%). En 2021, el coste para ENF era ligeramente inferior (0,9% vs. 1,0% en EF) no siendo esta diferencia significativa, por lo que la percepción del riesgo por parte de los prestamistas es similar.
- Las microempresas EF y ENF en 2021 tenían costes de financiación más bajos (1,1% y 0,9%, respectivamente) que en 2023 cuando ambas alcanzan el 1,5%. Este dato indica que el tamaño no amortigua el encarecimiento del crédito.
- Las EF desaparecidas tenían un coste del 1,0% en 2021, lo que sugiere que no enfrentaban grandes dificultades de acceso al crédito antes de su cierre. Las ENF desaparecidas tenían un coste aún menor (0,9%), reflejando que su problema no fue el coste del endeudamiento sino posiblemente otros factores estructurales.

- Las nuevas EF registran un coste elevado (1,8%), el mayor de toda la tabla. En contraste, las nuevas ENF tienen un coste de 1,1%, más alineado con los valores de 2021. Las nuevas EF enfrentan mayores dificultades de acceso al crédito en comparación con las nuevas ENF. Esto sugiere que los prestamistas perciben más riesgo en las EF recién creadas probablemente por el mayor endeudamiento a corto plazo.
- Las empresas que pasaron de EF a ENF experimentaron un mayor encarecimiento del crédito (1,6%), lo que sugiere que perder la condición de empresa familiar puede verse como un factor de riesgo. En cambio, las ENF que se convirtieron en EF lograron mantener condiciones de financiación algo más favorables (1,5%).

**Tabla 25. Coste medio de los recursos ajenos (%) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	1,1	1,0	1,0	1,5
EF micro	1,3	1,2	1,1	1,5
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	0,8	0,8	0,9	1,5
ENF micro	1,1	1,0	0,9	1,5
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	1,0	0,9	1,0	
desaparece ENF	1,1	0,8	0,9	
<b>Creación</b>				
nueva EF				1,8
nueva ENF				1,1
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	1,0	1,0	0,9	1,6
ENF a EF	1,0	1,0	0,7	1,5

**EL DATO**

- Aumento generalizado del coste de financiación. Todos los grupos de empresas han visto incrementos en el coste de los recursos ajenos entre 2021 y 2023.
- Mayor vulnerabilidad de microempresas. Aunque tenían costes más bajos en 2021, en 2023 alcanzaron los mismos valores que las empresas más grandes.
- Mayor coste para nuevas EF: La financiación es más cara para las EF recién creadas (1,8%), lo que puede limitar su capacidad de crecimiento.
- Diferencias en cambios de propiedad: Las EF que se transformaron en ENF vieron un mayor aumento en su coste financiero (+0,7 puntos), lo que indica que la percepción del riesgo cambió negativamente.

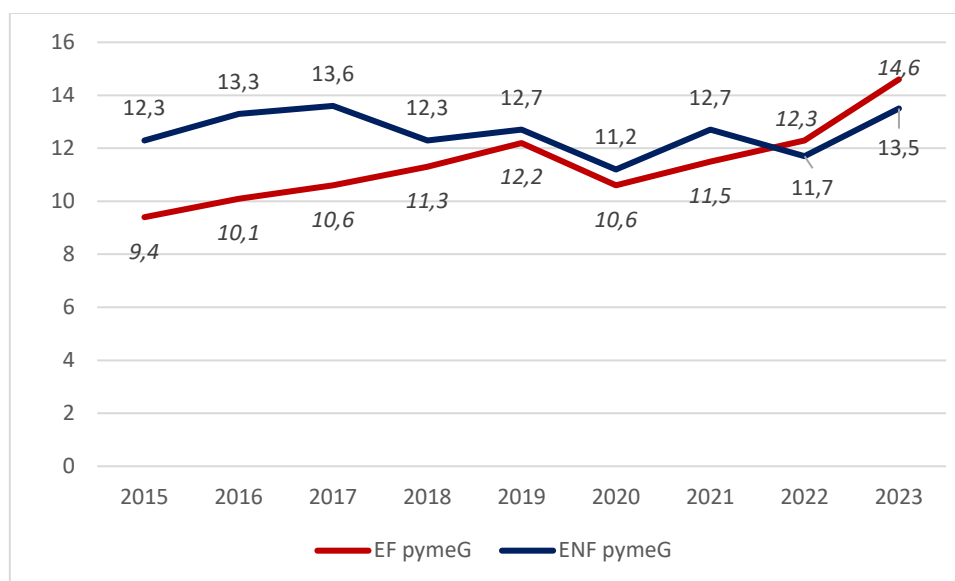
**Diagnóstico**

- ✓ Aumento generalizado del coste de financiación en todas las empresas (2021-2023), alcanzando el 1,5% en la mayoría de los casos, debido a un escenario coyuntural de altos tipos de interés para contener la inflación.
- ✓ Mayor vulnerabilidad de microempresas, que pierden su ventaja inicial y ven encarecido su endeudamiento.
- ✓ Las nuevas EF enfrentan mayores costes (1,8%), lo que dificulta su acceso al crédito frente a las nuevas ENF (1,1%). Este mayor coste de las EF puede justificarse por su mayor endeudamiento a corto.
- ✓ Las EF que pasan a ENF sufren un mayor encarecimiento del crédito (+0,7 puntos), reflejando un cambio negativo en la percepción de riesgo.

**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, esta 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 2021, la capacidad de devolución de la ENF (12,7%) está a algo más de un punto por encima de la sostenida por la EF (11,5%). Esta diferencia puede ser debida a la capitalización ya que esta ratio es inferior en las EF, además la explicación podría residir en la capacidad de generar recursos por parte de la ENF. Sin embargo, en el año 2023 la tendencia se invierte, ya que la capacidad de devolución de deuda ha mejorado sustancialmente para la EF (14,6%) y no ha sido tan favorable para la ENF (13,5%). Por tanto, este aumento significativo respecto a años anteriores sugiere que las EF han mejorado su gestión financiera y su capacidad para generar ingresos suficientes para cubrir sus deudas. Las ENF tienen una capacidad de devolución sólida pero no han experimentado el mismo crecimiento que las empresas familiares.

**Ilustración 22. Capacidad de devolución de la deuda (%) EF y ENF**



En la Tabla 26 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF, comparativamente para los ejercicios, en lo referente a la capacidad de devolución de deuda:

- La capacidad de devolución de las EF de mayor tamaño muestra un notable aumento, pasando de 11,5% en 2021 a 14,6% en 2023. Este crecimiento del 3,1% sugiere que las empresas familiares grandes han mejorado su gestión financiera, posiblemente a través de una mayor eficiencia operativa o un aumento en sus ingresos. Este tipo de empresas tiende a ser más conservador en su endeudamiento, lo que les permite manejar mejor sus obligaciones.
- La capacidad de devolución de las micro EF también aumenta, de 9,7% en 2021 a 11,3% en 2023. Aunque el incremento es menor que en las PymeG, sigue siendo significativo. Esto indica que incluso las empresas familiares más pequeñas están encontrando formas de mejorar su situación financiera, lo que puede ser resultado de un enfoque de mejora en la gestión de recursos y del respaldo de la financiación propia (ver autonomía financiera).
- En las PymeG ENF, la capacidad de devolución de deuda se mantiene relativamente estable, con un ligero aumento de 12,7% en 2021 a 13,5% en 2023. Este aumento puede reflejar una mejora de la gestión financiera. La estabilidad en su capacidad de devolución podría ser también un signo de una estrategia más conservadora en la toma de riesgos financieros. De hecho, en ese periodo la autonomía financiera ha aumentado por lo que, a igualdad de eficiencia operativa, esta ratio debería haber aumentado significativamente.
- En la micro ENF, en contraste, la capacidad de devolución aumenta de 8,1% en 2021 a 9,8% en 2023. Este aumento es el reflejo directo de un menor endeudamiento, permitiendo una posición más sólida frente a acreedores.
- Las EF que desaparecen tienen una capacidad de devolución del 10,6% en 2023, mientras que las ENF que desaparecen alcanzan un 12,8%. Esto sugiere que, aunque ambas categorías enfrentan dificultades, las ENF que cierran pueden haber tenido una mejor gestión de su deuda antes de su desaparición. La capacidad de devolución más alta en las ENF que desaparecen podría indicar que estas empresas, a pesar de sus problemas, lograron mantener un nivel de deuda más manejable. De hecho, el endeudamiento tanto a largo plazo como a corto plazo es inferior en las ENF que desaparecen que en las EF.
- Las nuevas EF tienen una capacidad de devolución del 2,6% en 2023, mientras que las ENF nuevas alcanzan un 3,3%. Aunque ambas cifras son bajas, la ligera ventaja de las ENF puede reflejar un entorno más favorable para el inicio de negocios no familiares, posiblemente debido a una mayor disposición a asumir riesgos. Puesto que las EF nuevas tienen una autonomía financiera mucho más elevada que las ENF de nueva creación (47,1% vs 22,3%).
- En la transformación de EF a ENF, la capacidad de devolución pasa del 10,6% en 2021 al 12,6% en 2023. Este dato sugiere que las EF que se convierten en no familiares logran mantener una buena gestión de su deuda. La transición puede implicar una mayor profesionalización en la gestión financiera de las EF.
- En el cambio de ENF a EF, las empresas muestran una capacidad de devolución del 13,9% en 2023, aumentando su capacidad de devolución de deuda en 3,8 puntos. Este aumento significativo sugiere que estas empresas pueden beneficiarse de la cultura de gestión más

conservadora y centrada en la sostenibilidad que caracteriza a las empresas familiares. La transición a un modelo familiar puede permitirles adoptar prácticas más prudentes en la gestión de la deuda, lo que se refleja en mayor autonomía financiera.

**Tabla 26. Capacidad de devolución de la deuda (%) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	10,6	12,2	11,5	14,6
EF micro	8,3	9,8	9,7	11,3
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	13,6	12,7	12,7	13,5
ENF micro	9,1	8,2	8,1	9,8
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	8,0	10,8	10,6	
desaparece ENF	8,3	6,8	12,8	
<b>Creación</b>				
nueva EF				2,6
nueva ENF				3,3
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	12,5	12,6	10,6	12,6
ENF a EF	12,4	15,3	10,1	13,9

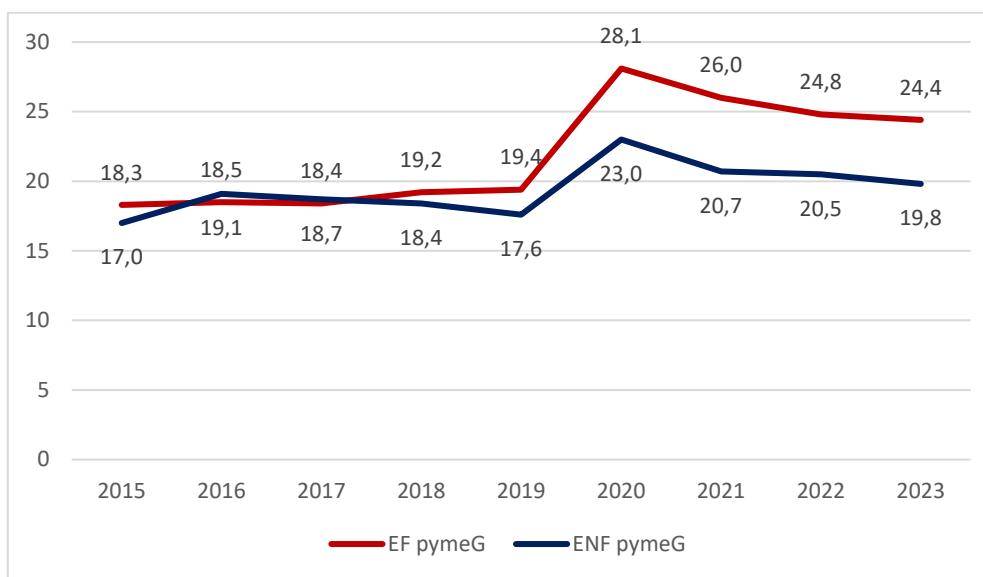
<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las empresas con mayor capacidad de devolución de deuda en 2023 son las EF de mayor tamaño (14,6%).</li> <li>Las empresas con menor capacidad son las EF de nueva creación (2,6%).</li> <li>En 2023 las micro EF mantienen una mayor capacidad de devolución de la deuda (11,3%) que las micro ENF (9,8%).</li> <li>Las EF que desaparecen tienen menos capacidad de devolución de deuda (10,6%), no siendo tan bajo en el caso de las ENF (12,8%).</li> <li>Las EF que se transforman a ENF presentan un aumento en la capacidad de devolución de la deuda 10,6% en 2021 y 12,6% en 2023. Este aumento también se constata en la conversión inversa de ENF a EF.</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La capacidad de devolución de la deuda no conlleva la transformación de EF a ENF y viceversa.</li> <li>✓ 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.</li> <li>✓ Las EF de nueva creación tienen menor capacidad de devolución de deudas que las ENF.</li> <li>✓ Mejora la capacidad de devolución de deuda de 2021 a 2023. Siendo el cambio más significativo el experimentado por la EF de mayor tamaño.</li> </ul>

### 5.2.6 Equilibrio Financiero

La ratio de equilibrio financiero se recoge en la Ilustración 23. 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, para entrar en una senda de decrecimiento paulatino desde el 26% de 2021 al 24,4% en 2023. Esto indica que el fondo de maniobra continúa siendo positivo, pero ha disminuido dentro de la estructura económica de las EF. Por su parte, las ENF muestran también una tendencia al alza en su equilibrio financiero en el periodo 2019-2021, para después disminuir pasando del 20,7% en 2021 al 19,8% en 2023. 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, durante todo el periodo 2021-2023.

**Ilustración 23. Equilibrio Financiero (%) EF y ENF**



En la Tabla 27 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF comparativamente en lo referente a la ratio de equilibrio financiero. Así, los resultados señalan que:

- Las PymeG EF, en 2021, su capital circulante se sitúa en el 26%, lo que indica una sólida capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tensiones financieras a priori. Sin embargo, en 2023, esta cifra disminuye al 24,4%. Esta ligera caída podría ser indicativa de una reducción en los activos corrientes, lo que sugiere que, a pesar de haber tenido un buen desempeño en 2021, las empresas familiares grandes podrían estar enfrentando desafíos en la gestión de sus recursos y obligaciones a corto plazo. Es crucial investigar si esta disminución se debe a un cambio en la estrategia financiera o a condiciones del mercado que han afectado su liquidez.
- Las micro EF muestran un capital circulante en crecimiento constante, aumentando del 26,4% en 2021 al 27% en 2023. Este incremento sugiere que estas empresas están mejorando su gestión del capital circulante, lo que les permite mantener una mayor liquidez y estabilidad financiera resultado de la disminución del endeudamiento a corto plazo.

- Las ENF de mayor tamaño tiene en 2021 un capital circulante del 20,7%, y en 2023 se sitúa en el 19,8%. Aunque esta cifra es relativamente alta, la ligera disminución indica que estas empresas no han logrado mejorar su equilibrio financiero en el mismo grado que las EF. Esto podría sugerir que las ENF están enfrentando mayores desafíos en la gestión de su fondo de rotación, lo que podría estar relacionado con una menor flexibilidad en la toma de decisiones financieras o un entorno de mercado más competitivo.
- Las micro ENF muestran un aumento significativo, pasando del 17,7% en 2021 al 20,2% en 2023. Este crecimiento es un signo positivo, indicando que estas empresas están mejorando su capacidad para gestionar su fondo de maniobra. La mejora en el equilibrio financiero de las empresas no familiares micro puede ser resultado de una mayor atención a la gestión de costos y/o una mejor planificación financiera.
- Las EF que desaparecen tienen un equilibrio financiero del 20,8% en 2021, lo que indica que, aunque se enfrentan a dificultades, mantienen un nivel de capital circulante relativamente alto antes de su cierre. En contraste, las ENF que desaparecen muestran un equilibrio financiero del 18,2% en 2023, lo que sugiere que estas empresas pueden haber tenido una gestión del fondo de maniobra menos efectiva antes de su desaparición. No obstante, en ambos casos este equilibrio está en niveles parecidos a los de las empresas que continúan en activo, no siendo un motivo de cierre.
- Las nuevas EF tienen un equilibrio financiero del 15,5%, mientras que las nuevas ENF alcanzan un 6,6%. Esto sugiere que las EF, desde su creación, tienen una mejor gestión del capital circulante, lo que les permite comenzar con una base financiera más sólida en comparación con las ENF.
- En la transformación de EF a ENF se observa una mejora significativa del equilibrio financiero, pasando del 19,2% en 2021 al 21,7% en 2023. Esto indica que las EF que se convierten en ENF logran mantener un equilibrio financiero sólido, posiblemente debido a una profesionalización de la gestión.
- En el cambio de ENF a EF se observa un equilibrio financiero que aumenta del 23,1% en 2021 al 23,8% en 2023. Este pequeño crecimiento sugiere que la transición a un modelo familiar puede proporcionar beneficios limitados en la gestión del capital circulante, puesto que el punto de partida ya de por sí es elevado.

El análisis del equilibrio financiero revela que las empresas familiares, tanto PymeG como micro, han mostrado una tendencia positiva en su gestión del capital circulante, lo que les permite mantener una mayor estabilidad de sus recursos y obligaciones de corto plazo. Las empresas no familiares, especialmente las micro, también han mejorado, pero enfrentan desafíos significativos. La desaparición y creación de empresas reflejan diferencias en la gestión del capital, con las empresas familiares mostrando una ventaja inicial. Los cambios de propiedad entre EF y ENF indican que la transición puede influir positivamente en el equilibrio financiero, resaltando la importancia de la cultura empresarial en la gestión del capital circulante.

**Tabla 27. Equilibrio financiero (%) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	18,4	19,4	26,0	24,4
EF micro	18,6	21,2	26,4	27,0
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	18,7	17,6	20,7	19,8
ENF micro	11,4	12,4	17,7	20,2
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	14,1	16,0	20,8	
desaparece ENF	19,5	22,0	18,2	
<b>Creación</b>				
nueva EF				15,5
nueva ENF				6,6
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	15,1	11,3	19,2	21,7
ENF a EF	20,7	21,7	23,1	23,8

**EL DATO**

- Es notable el aumento del equilibrio financiero de las micro EF, que alcanzan un 27,0% en 2023, lo que refleja una gestión efectiva del capital circulante.
- Las PymesG EF presentan un equilibrio financiero del 24,4% en 2023, lo que indica una sólida capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, aunque con una ligera disminución respecto a 2021.
- Las PymesG ENF tienen un equilibrio financiero del 19,8% en 2023, lo que es inferior al de las EF, evidenciando una menor capacidad para gestionar su fondo de maniobra.
- Las micro ENF muestran un crecimiento significativo, alcanzando un 20,2% en 2023, lo que sugiere una mejora en su gestión financiera, aunque aún por debajo de las EF.
- Las empresas que desaparecen presentan un equilibrio financiero del 20,8% para las EF y del 18,2% para las ENF, lo que indica que las EF tienen una mejor gestión del circulante antes de su cierre.
- Las nuevas EF tienen un equilibrio financiero del 15,5%, superior al 6,6% de las nuevas ENF, lo que resalta la ventaja de las EF en la gestión de capital desde su creación.
- Los cambios de propiedad de EF a ENF muestran un equilibrio financiero del 21,7% en 2023, mientras que el cambio de ENF a EF alcanza un 23,8%, indicando mejoras en ambos casos.

**Diagnóstico**

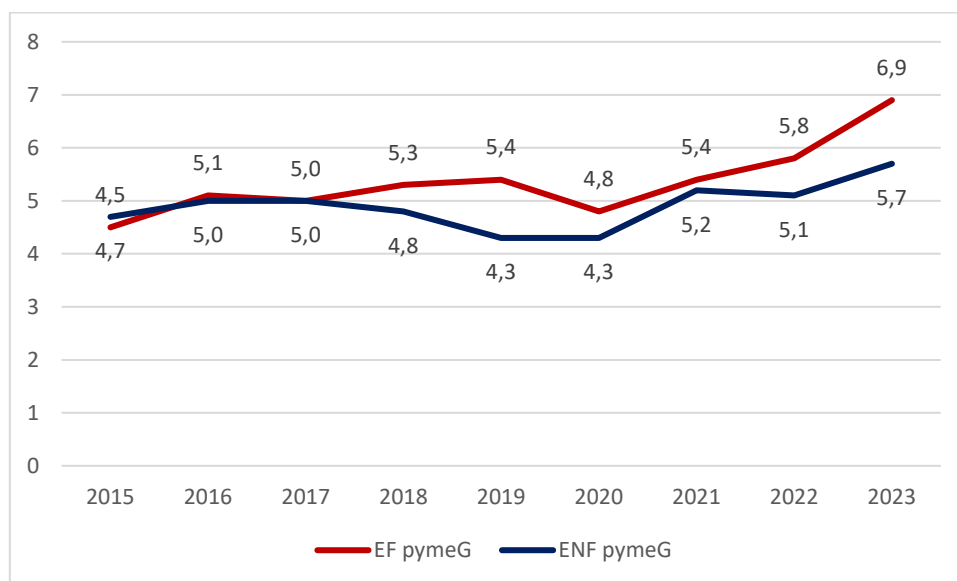
- ✓ Las EF, especialmente las micro, muestran una tendencia positiva en su equilibrio financiero, lo que sugiere una gestión resiliente y adaptativa del fondo de maniobra ante los desafíos económicos recientes.
- ✓ El equilibrio financiero es significativamente mayor en las EF, lo que refleja decisiones de financiación más efectivas y una mejor capacidad para gestionar el capital circulante.
- ✓ Las cifras más bajas de equilibrio financiero se observan en las empresas que desaparecen, lo que indica que niveles ajustados de esta ratio son un indicador de problemas financieros inminentes. Las EF que desaparecen tienen un mejor nivel de equilibrio financiero que las ENF que fracasan.
- ✓ La creación de nuevas EF se caracteriza por un enfoque más conservador en términos de equilibrio financiero, lo que les permite comenzar con una base más sólida en comparación con las ENF. Esto sugiere que las EF están más enfocadas en la estabilidad desde su inicio.

**5.2.7 Rentabilidad económica**

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

En relación con la rentabilidad económica, se observa una tendencia de mejora en la posición de las EF de la Región de Murcia en el periodo 2021-2023, tras el efecto negativo de la crisis en el periodo 2019-2020. La capacidad de resistencia de las EF regionales se manifiesta al comprobar que en 2021 se vuelve a recuperar valores de rentabilidad económica normales (5,4%), aumentando muy significativamente hasta el 6,9% en 2023. Esta tendencia tan positiva no es tan evidente en la ENF. La ENF aumenta en menor medida su rentabilidad económica pasando del 5,2% en 2021 al 5,7% en 2023.

**Ilustración 24. Rentabilidad económica (%) EF y ENF**



En cuanto a la rentabilidad económica, en la Tabla 28 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF en términos comparativos:

- La rentabilidad económica de las EF de mayor tamaño (PymeG) se sitúa en el 5,4% en 2021 y aumenta al 6,9% en 2023. Este crecimiento del 1,5% indica una mejora en la eficiencia operativa y en la capacidad de generar beneficios a partir de los activos. La tendencia ascendente sugiere que estas empresas han logrado optimizar su gestión y adaptarse a las condiciones del mercado, lo que les permite aumentar su rentabilidad.
- La rentabilidad económica de las micro EF muestra una ligera mejora, pasando del 3,9% en 2021 al 4,4% en 2023. Aunque el incremento es más modesto que en las PymeG, sigue siendo un signo positivo de que están mejorando su capacidad para generar beneficios, lo que puede ser resultado de una gestión más eficiente de sus recursos.
- La rentabilidad económica de las PymeG ENF se incrementa del 5,2% en 2021 al 5,7% en 2023. Este aumento, aunque positivo, es menos pronunciado que el de las EF, lo que sugiere que, a pesar de la recuperación, las ENF de mayor tamaño no han logrado alcanzar el mismo nivel de rentabilidad sobre sus activos que sus contrapartes familiares.
- Las micro ENF presentan una caída de rentabilidad, pasando del 2,7% en 2021 al 2% en 2023. Este descenso refleja dificultades en la generación de beneficios, lo que puede estar relacionado con problemas en la gestión de los activos y/o un entorno competitivo desfavorable.
- Las EF que desaparecen tienen una rentabilidad económica del 3,9% en 2021, lo que indica que, aunque enfrentan dificultades, mantienen un nivel de rentabilidad relativamente aceptable antes de su cierre, aunque claramente inferior al 5,4% del resto de empresas. En contraste, las ENF que desaparecen muestran una caída drástica en su rentabilidad, bajando del 2,5% en 2017 al 1% en 2023. Esto sugiere que las ENF enfrentan problemas de rentabilidad económica más severos antes de su desaparición.
- Tanto las nuevas EF como las ENF presentan una rentabilidad económica de -0,3%, lo que indica que ambas categorías enfrentan desafíos significativos desde su inicio en la gestión de sus activos. Este dato sugiere que las nuevas empresas, independientemente de su tipo, tienen dificultades para generar beneficios en sus primeros años de actividad.
- La rentabilidad económica de las empresas que se transforman de EF a ENF muestra un aumento, pasando del 3,2% en 2021 al 4,4% en 2023. Esto puede indicar que la transición a un modelo no familiar puede conllevar mejoras de eficiencia o de rotación en los activos. El nivel previo al cambio es claramente inferior a la mediana que sostiene la EF (5,4%).
- Las empresas que cambian de ENF a EF muestran una rentabilidad económica que aumenta desde el 4,4% en 2021 al 5,1% en 2023. Esto sugiere que la transición a un modelo familiar puede ofrecer ventajas en términos de rentabilidad económica.

**Tabla 28. Rentabilidad Económica (%) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	5,0	5,4	5,4	6,9
EF micro	3,4	4,1	3,9	4,4

<b>Empresas no familiares</b>				
<b>ENF pyme G</b>	5,0	4,3	5,2	5,7
<b>ENF micro</b>	2,3	1,9	2,7	2,0
<b>Desaparecen</b>				
<b>desaparece EF</b>	3,3	3,7	3,9	
<b>desaparece ENF</b>	2,5	1,5	1,0	
<b>Creación</b>				
<b>nueva EF</b>				-0,3
<b>nueva ENF</b>				-0,3
<b>Cambios propiedad</b>				
<b>EF a ENF</b>	5,4	2,8	3,2	4,4
<b>ENF a EF</b>	6,0	5,6	4,4	5,1

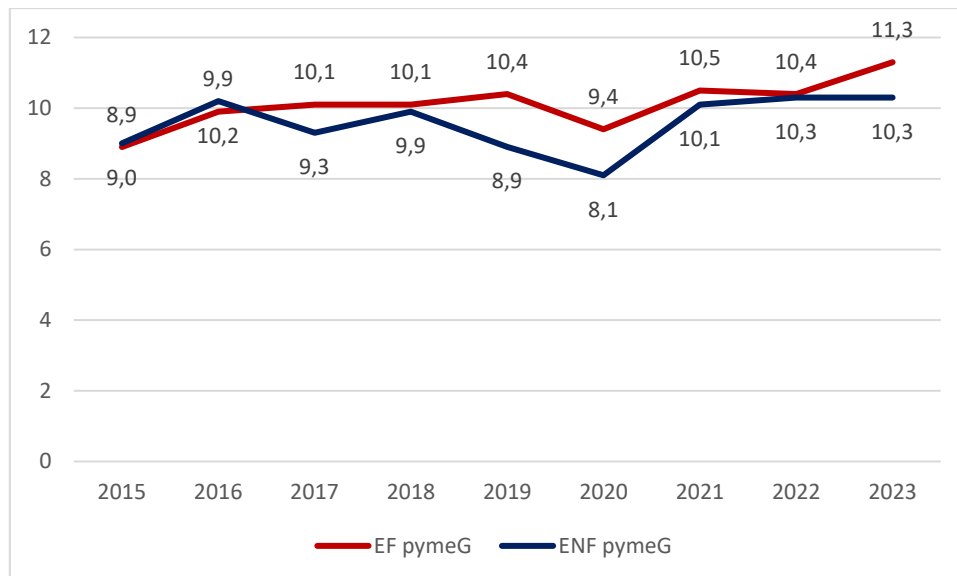
<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La rentabilidad económica de las PymeG EF aumenta del 5,4% en 2021 al 6,9% en 2023, reflejando una mejora significativa en su eficiencia operativa.</li> <li>• Las micro EF también muestran un incremento, pasando del 3,9% en 2021 al 4,4% en 2023, lo que indica una mejora en su capacidad para generar beneficios.</li> <li>• Las PymeG ENF experimentan un leve aumento en su rentabilidad económica, pasando del 5,2% en 2021 al 5,7% en 2023, pero no alcanzan los niveles de rentabilidad de las EF.</li> <li>• Las ENF micro presentan una caída en su rentabilidad, bajando del 2,7% en 2021 al 2% en 2023, lo que refleja dificultades significativas en la generación de beneficios con sus activos.</li> <li>• Las EF que desaparecen mantienen una rentabilidad del 3,9% en 2021, superior a la de las ENF que desaparecen, que cae drásticamente al 1% en 2023.</li> <li>• Entre los cambios de propiedad destaca una mayor rentabilidad de las ENF que se transforman en EF (5,1% en 2023).</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La tendencia de mejora en la rentabilidad económica de las EF en la Región de Murcia entre 2021 y 2023 sugiere una capacidad de resistencia y adaptación a las condiciones del mercado tras la crisis del COVID-19.</li> <li>✓ La rentabilidad económica de las EF es significativamente mayor que la de las ENF, lo que indica que las empresas familiares están tomando decisiones más efectivas en la gestión de sus activos y en la generación de beneficios.</li> <li>✓ La caída en la rentabilidad de las micro ENF resalta la vulnerabilidad de estas empresas en un entorno competitivo, lo que puede estar relacionado con una gestión menos eficiente y/o con mayores desafíos en el mercado.</li> <li>✓ Las cifras de rentabilidad económica de las empresas que desaparecen muestran que las EF tienen una mejor posición económica antes de su cierre, lo que sugiere que las EF pueden estar mejor preparadas para enfrentar crisis económicas.</li> <li>✓ La rentabilidad económica negativa de las nuevas empresas, tanto familiares como no familiares, indica que ambas categorías enfrentan desafíos significativos en sus primeros años para rentabilizar sus activos, lo que resalta la importancia de tener una gestión profesionalizada.</li> </ul>

### 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 25, se observa que la rentabilidad financiera de las EF regionales está por encima del valor reflejado por las ENF en el periodo 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: 10,4%; 2020: 9,4%) 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, 10,5%. Estos valores implican que las EF regionales consiguen un rendimiento de 10,5 euros por cada 100 euros de financiación propia invertida en el ejercicio 2021. Tras ese periodo, existe una convergencia en el año 2022, donde ambos tipos de empresa tienen una rentabilidad financiera prácticamente similar (10,4% y 10,3%), para un año después volver a iniciar una senda donde la EF regional obtiene una mayor rentabilidad financiera en 2023 (11,3% EF vs 10,3% ENF).

**Ilustración 25. Rentabilidad financiera (%) EF y ENF**



En la Tabla 29 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF en relación con la rentabilidad financiera y en términos comparativos:

- Las PymeG EF 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: 10,4% vs ENF: 8,9%). El aumento de la rentabilidad financiera en el

año 2023 es más evidente en la EF (11,3%) que en la ENF (10,3%). Este diferencial está motivado principalmente por la capacidad de generar resultados de la EF, ya que la estrategia de financiación muestra un comportamiento similar entre los dos tipos de empresa en cuanto a sus niveles de autonomía financiera en el año 2023.

- De igual forma, las micro EF presenta una mayor rentabilidad financiera que las micro ENF en el periodo 2017-19-21-23, con diferencias cada vez más amplias entre este tipo de empresas. Por ejemplo, en el año 2021 la rentabilidad financiera de la EF es del 7,2% frente al 4,4% de la micro ENF, aumentando esta diferencia en 4 puntos en el año 2023. Por otra parte, el tamaño es un factor clave determinante de los niveles de rentabilidad financiera, ya que a mayor tamaño mejor rentabilidad tanto en el grupo de EF como en el de ENF.
- Entre las empresas que desaparecen, las EF (10,6%) muestran una mayor rentabilidad financiera que las ENF (4,4%). Esto implica que las EF que desaparecen en 2023 eran más rentables (sobre recursos propios) que sus equivalentes no familiares, teniendo mayor probabilidad de reestructuración.
- Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación en 2023 presentan una mayor rentabilidad financiera las ENF (1,6%) que las EF (0,2%). Derivado principalmente, por los primeros años caracterizados por bajos resultados en ambos tipos de empresa y escasos recursos propios.
- En lo referido a la rentabilidad financiera, las empresas que cambian de estado se caracterizan por:
  - Las EF que se transforman en ENF ven un empeoramiento de la rentabilidad financiera de 2021 a 2023, al pasar de un valor del 11,2% al 6,1%.
  - Las ENF que cambian al estatus de EF ven mejorar su rentabilidad financiera del 7,6% en 2021 al 8,7% en 2023.

**Tabla 29. Rentabilidad Financiera (%) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	10,1	10,4	10,5	11,3
EF micro	6,7	7,9	7,2	7,3
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	9,3	8,9	10,1	10,3
ENF micro	3,5	3,5	4,4	3,3
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	7,1	8,0	10,6	
desaparece ENF	6,3	4,9	4,4	
<b>Creación</b>				
nueva EF				0,2
nueva ENF				1,6
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	11,6	6,9	11,2	6,1
ENF a EF	10,0	9,1	7,6	8,7

<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La rentabilidad financiera de las PymeG EF se incrementa del 10,5% en 2021 al 11,3% en 2023, superando a las ENF que alcanzan un 10,3% en 2023.</li> <li>• Las micro EF también muestran una ligera mejora, con una rentabilidad financiera del 7,2% en 2021 y del 7,3% en 2023, manteniendo una ventaja sobre las micro ENF, que caen del 4,4% en 2021 al 3,3% en 2023.</li> <li>• Las EF que desaparecen presentan una rentabilidad financiera del 10,6% en 2021, superior a la de las ENF en su misma situación, que es del 4,4% en 2023.</li> <li>• Las EF de reciente creación tienen una rentabilidad financiera del 0,2%, inferior al 1,6% de las nuevas ENF.</li> <li>• Las EF que cambian a ENF experimentan una caída en su rentabilidad financiera, pasando del 11,2% en 2021 al 6,1% en 2023, mientras que las ENF que se convierten en EF mejoran su rentabilidad del 7,6% en 2021 al 8,7% en 2023.</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La rentabilidad financiera de las EF en la Región de Murcia se mantiene consistentemente por encima de la de las ENF, lo que indica una mayor eficiencia en la generación de beneficios a partir de los fondos propios.</li> <li>✓ La rápida recuperación de las EF tras la pandemia, alcanzando un 10,5% en 2021, demuestra su capacidad de adaptación y resiliencia frente a los shocks, lo que les permite mantener una relevante rentabilidad sobre los capitales propios.</li> <li>✓ La caída en la rentabilidad de las micro ENF resalta las dificultades que enfrentan estas empresas en la generación de beneficios, lo que puede estar relacionado con una gestión menos eficiente de los recursos propios y/o un entorno competitivo desfavorable.</li> <li>✓ La rentabilidad financiera de las empresas que desaparecen sugiere que las EF tienen una mejor posición financiera antes de su cierre, lo que implica que son más propensas a la reestructuración en comparación con las ENF.</li> <li>✓ La diferencia en la rentabilidad financiera entre las empresas que cambian de estado indica que la transición a un modelo familiar puede ofrecer ventajas en términos de rentabilidad, mientras que el cambio a un modelo no familiar puede resultar en un deterioro de la rentabilidad sobre los fondos propios.</li> </ul>

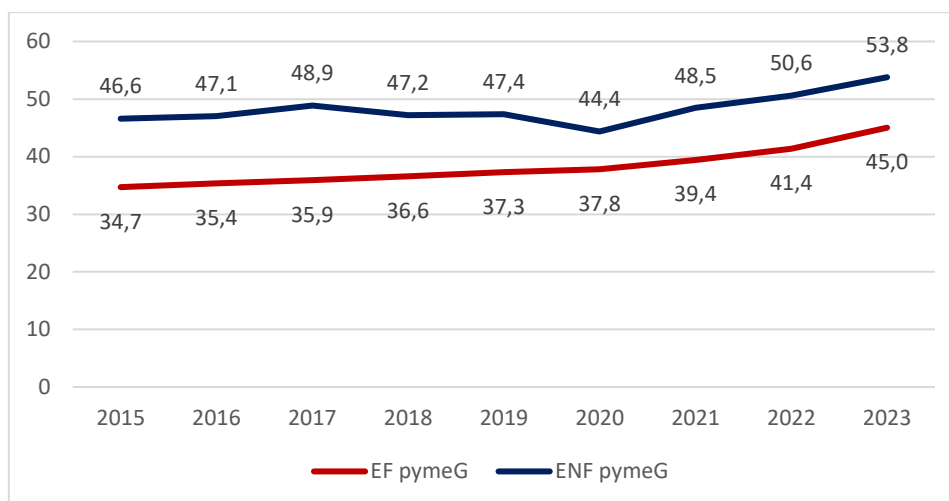
### 5.2.9 Productividad por empleado

La 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 26, las EF muestran una productividad por empleado inferior a las ENF durante toda la serie de 2015 a 2023. 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 4.500€ en 2023. Los valores de la 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 5.300€ generados por empleado en 2023 frente a los 4.500€ 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 EF 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. La reacción de la ENF y la EF tras la crisis ha sido de mejora clara de la productividad generando una pendiente positiva mayor, mostrando un efecto aprendizaje en ambos tipos de empresa.

**Ilustración 26. Productividad por empleado (miles euros) EF y ENF**



En cuanto a la productividad por empleado, en la Tabla 30 se muestran los resultados de los cambios de estado de las EF vs ENF en términos comparativos:

- Las PymeG ENF muestran una mayor productividad de su personal que sus análogas EF tanto para 2017, 2019, 2021 como para 2023. El diferencial de productividad ronda 1.000€ de valor añadido bruto por empleado en 2019, reduciéndose en 2021, y siendo de 880€ en 2023. Esto significa que la diferencia a favor de la ENF de mayor tamaño en términos de productividad está disminuyendo a partir de la crisis del COVID-19, lo que evidencia una curva de aprendizaje más importante en la EF.
- Las micro EF muestran una mejoría de la productividad del personal de 2017 a 2023, pasando de un valor de 3.260 € a 4.080 €, recuperándose parte de la productividad perdida en el ciclo económico anterior. Por su parte, las micro ENF manifiestan un menor crecimiento aumentando su productividad de 660€ en 2023 con respecto a 2017.
- 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: 4.080€ vs micro ENF: 4.770€ para 2023).
- Entre el grupo de empresas que desaparecen, las ENF (4.730€) muestran una mayor productividad media por empleado que las EF (3.650€).

- En el caso de las empresas de nueva creación, presentan una mejor productividad por empleado las ENF (6.620 €) frente a las EF (3.740 €). 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 de las empresas que cambian de estado:
  - Las EF que se transforman en ENF consiguen una sustancial mejoría del VAB por empleado de 2021 a 2023.
  - Las ENF que cambian al estatus de EF ven mejorar la productividad de los empleados al pasar de 4.570€ en 2021 a 4.880€ en 2023, pero en menor medida que en el caso de la transformación en sentido contrario.

**Tabla 30. Productividad por empleado (en miles €) por cambios de estado**

	2017	2019	2021	2023
<b>Empresas Familiares</b>				
EF pyme G	35,9	37,3	39,4	45,0
EF micro	32,6	34,8	35,5	40,8
<b>Empresas no familiares</b>				
ENF pyme G	48,9	47,4	48,5	53,8
ENF micro	41,1	40,4	39,6	47,7
<b>Desaparecen</b>				
desaparece EF	33,1	33,0	36,5	
desaparece ENF	41,4	41,8	47,3	
<b>Creación</b>				
nueva EF				37,4
nueva ENF				66,2
<b>Cambios propiedad</b>				
EF a ENF	41,9	42,3	37,7	48,2
ENF a EF	46,0	47,8	45,7	48,8

**EL DATO**

- La productividad por empleado de las EF ha aumentado de 3.471€ en 2015 a 4.500€ en 2023, mostrando una tendencia positiva a lo largo del periodo de estudio.
- A pesar del crecimiento, la productividad de las EF sigue siendo inferior a la de las ENF, que alcanzan 5.300€ por empleado en 2023, lo que indica un margen de mejora significativo para las EF en términos de valor añadido por empleado.
- Las PymeG EF muestran un diferencial de productividad que se ha reducido, pasando de 1.000€ en 2019 a 880€ en 2023 en comparación con las ENF, lo que sugiere una curva de aprendizaje más pronunciada en las EF.
- Las micro EF han mejorado su productividad de 3.260€ en 2017 a 4.080€ en 2023, mientras que las ENF micro solo han aumentado su productividad en 660€ en el mismo periodo.
- Las nuevas empresas familiares tienen una productividad de 3.740€, inferior a los 6.620€ de las nuevas ENF, lo que indica que las ENF tienen un mayor rendimiento por empleado desde su creación.
- Las cifras más bajas de productividad:
  - las EF nuevas.
  - las EF que desaparecen.

**Diagnóstico**

- ✓ La tendencia positiva en la productividad de las EF sugiere una mejora en la gestión y eficiencia operativa, lo que les permite adaptarse mejor a las condiciones del mercado, incluso ante crisis como la COVID-19.
- ✓ A pesar de la mejora, el diferencial de productividad con las ENF resalta la necesidad de que las EF continúen optimizando sus procesos y recursos para cerrar la brecha en rendimiento por empleado.
- ✓ La reducción del diferencial de productividad entre las EF y las ENF grandes indica que las EF están aprendiendo y mejorando su eficiencia, lo que podría ser un signo de una mayor competitividad en el futuro.
- ✓ La menor productividad de las micro EF en comparación con las ENF, aunque con un crecimiento notable, sugiere que las microempresas familiares aún enfrentan desafíos significativos en la generación de valor añadido por empleado.
- ✓ La diferencia en la productividad entre las empresas que desaparecen muestra que las ENF tienen una mayor productividad media, lo que puede implicar que estas empresas estaban en una mejor posición antes de su cierre, sugiriendo que las EF deben enfocarse en mejorar su rendimiento para aumentar su sostenibilidad a largo plazo

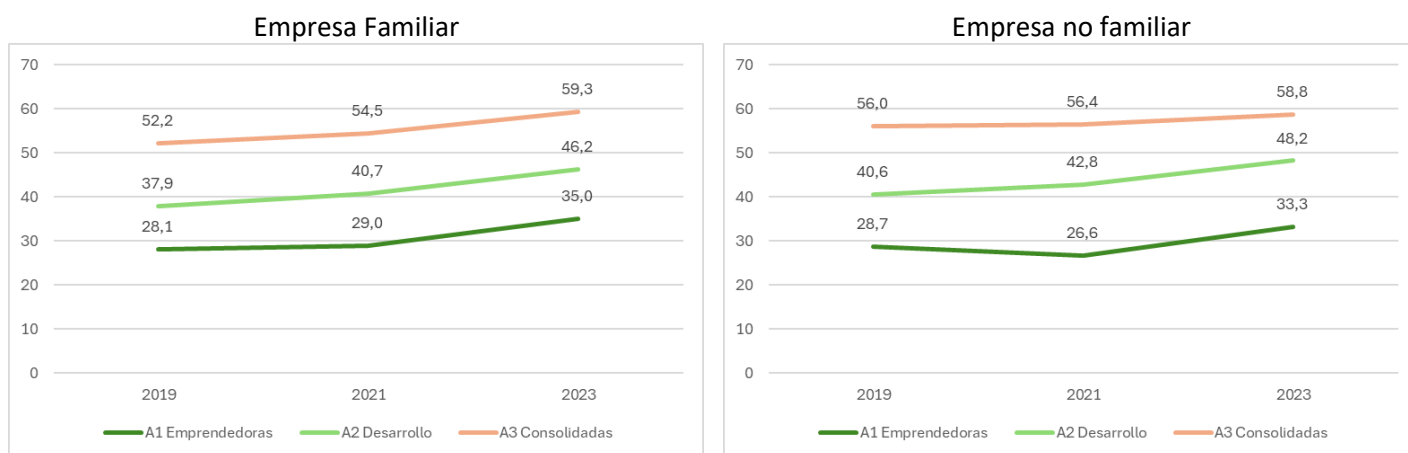
### 5.3 Por ciclo de vida

Seguidamente presentamos los valores de las distintas ratios para empresas familiares y no familiares, pero atendiendo al momento del ciclo de vida: emprendedores (hasta 10 años), desarrollo (hasta 25 años) y consolidadas (más de 25 años de antigüedad).

**Autonomía financiera** (Ilustración 27):

- Aumenta con la antigüedad
- Evolución positiva
- Comparativamente superior en empresas familiares emprendedoras y consolidadas

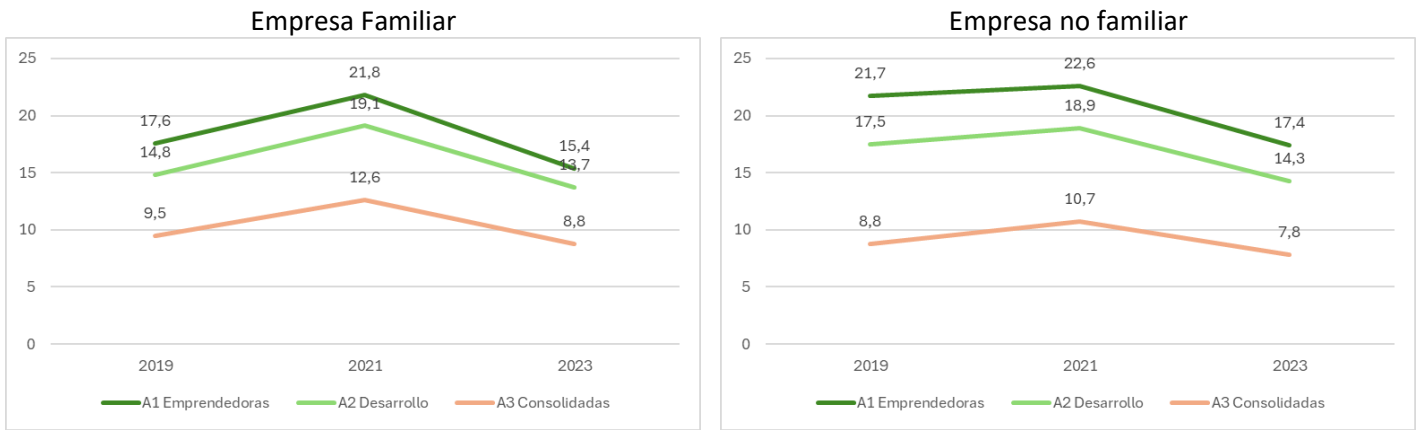
**Ilustración 27. Autonomía financiera (%)**



**Endeudamiento a largo (Ilustración 28):**

- Disminuye con la antigüedad
- Claro descenso respecto a 2021
- Comparativamente superior en empresas no familiares

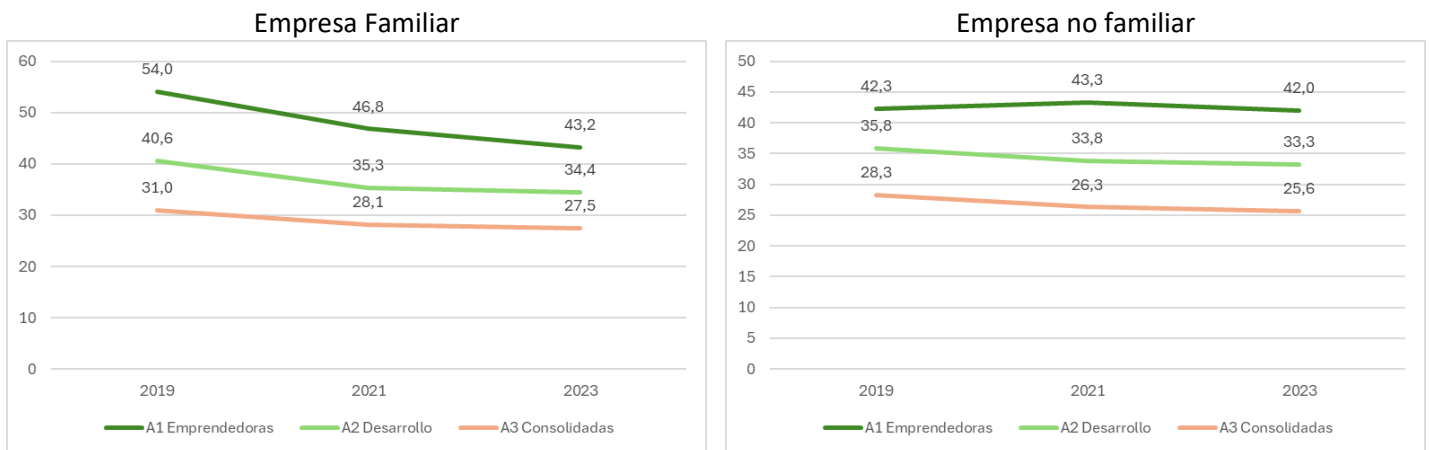
**Ilustración 28. endeudamiento a largo plazo (%)**



**Endeudamiento a corto (Ilustración 29):**

- Disminuye con la antigüedad
- Evolución negativa
- Comparativamente ligeramente superior en empresas familiares

**Ilustración 29. endeudamiento a corto plazo (%)**



**Coste financiero (Ilustración 30):**

- Disminuye con la antigüedad
- Evolución positiva
- Sin diferencias por propiedad familiar

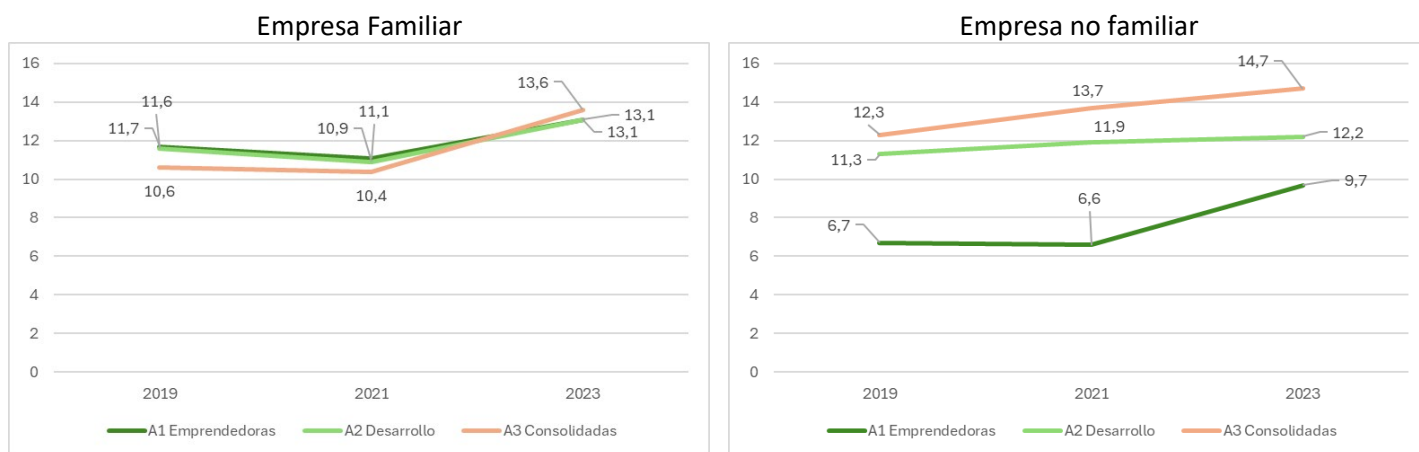
**Ilustración 30. coste financiero (%)**



**Capacidad devolución de la deuda (Ilustración 31):**

- Sin diferencias por antigüedad en la empresa familiar, en la no familiar mejora con la antigüedad
- Evolución positiva
- Comparativamente inferior en empresas no familiares emprendedoras

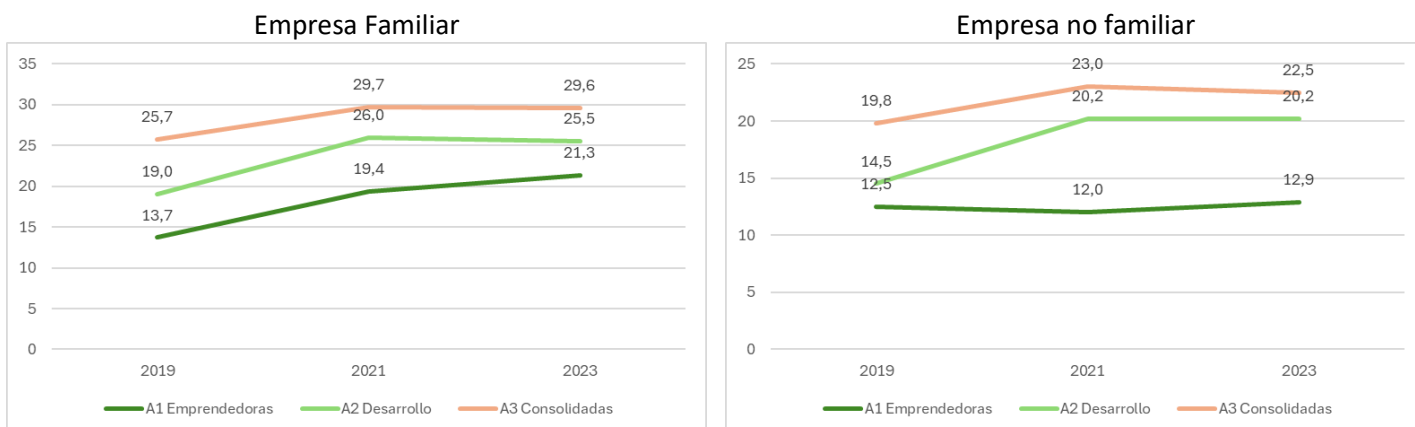
**Ilustración 31. capacidad devolución deuda (%)**



**Equilibrio financiero (Ilustración 32):**

- Aumenta con la antigüedad
- Evolución positiva
- Comparativamente superior en empresas familiares

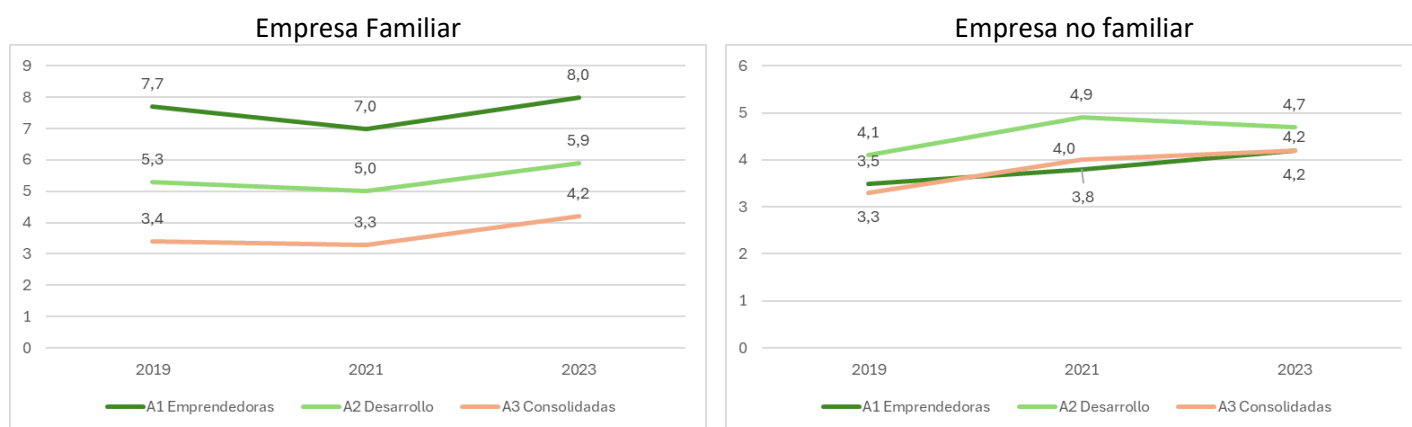
**Ilustración 32. equilibrio financiero (%)**



**Rentabilidad económica (Ilustración 33):**

- Disminuye con la antigüedad
- Evolución positiva respecto a 2021
- Comparativamente superior en empresas familiares emprendedoras y en desarrollo

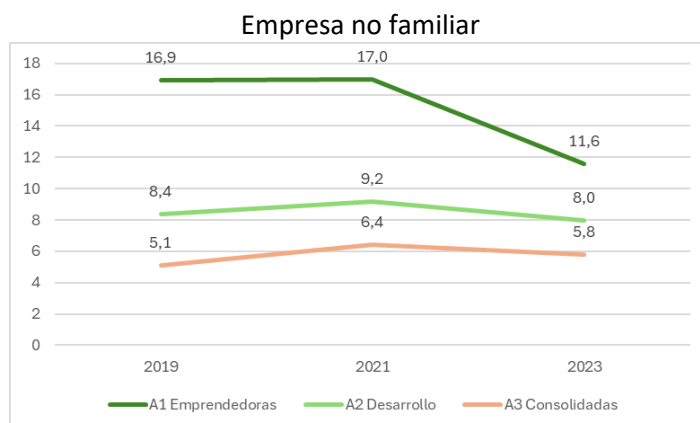
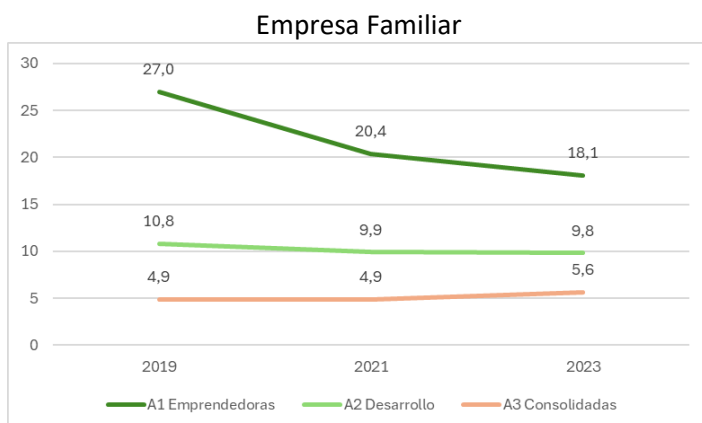
**Ilustración 33. Rentabilidad económica (%)**



**Rentabilidad financiera (Ilustración 34):**

- Disminuye con la antigüedad
- Evolución negativa especialmente en emprendedoras
- Comparativamente superior en empresas familiares emprendedoras y en desarrollo

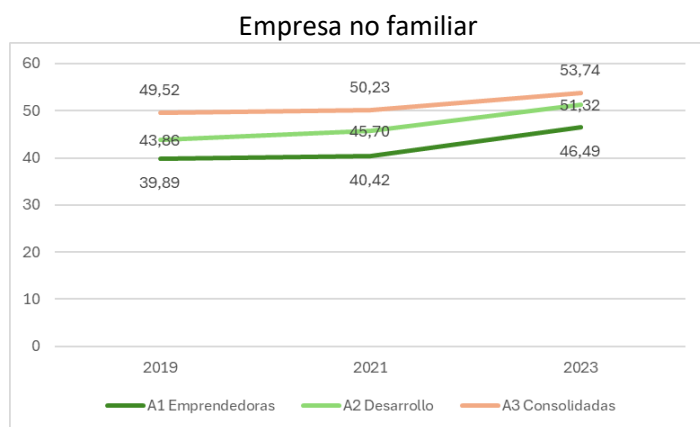
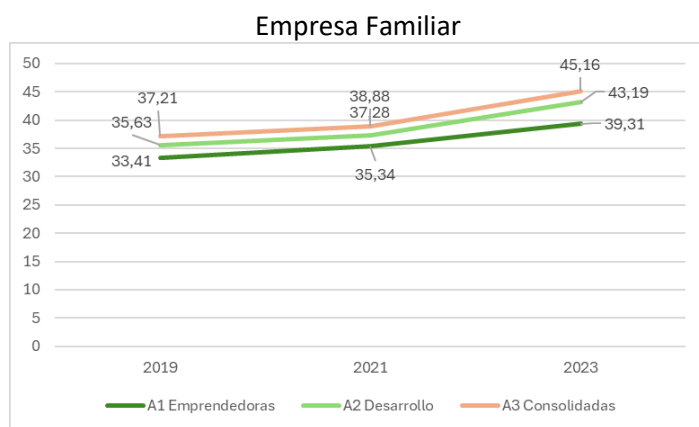
**Ilustración 34. rentabilidad financiera (%)**



**Productividad (Ilustración 35):**

- Aumenta ligeramente con la antigüedad
- Evolución positiva
- Comparativamente superior en empresas no familiares

**Ilustración 35. Productividad personal (mil EUR)**



<b>EL DATO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Madurez y Estabilidad Financiera:</b> Con el aumento de la antigüedad, tanto la autonomía financiera como el equilibrio financiero mejoran, lo cual indica que las empresas se vuelven menos dependientes de financiación externa. Las empresas familiares muestran ventajas en estos aspectos.</li> <li>• <b>Gestión de Endeudamiento:</b> La disminución en ambos tipos de endeudamiento (largo y corto plazo) con la edad de la empresa es una señal positiva siempre que se eviten problemas de liquidez.</li> <li>• <b>Eficiencia en el Uso del Capital:</b> La mejora en el coste financiero y en la capacidad de devolución de la deuda (especialmente en empresas no familiares conforme envejecen) sugiere que las compañías están optimizando su coste de financiamiento y fortaleciendo su solvencia a medida que maduran.</li> <li>• <b>Rentabilidad y Crecimiento Operativo:</b> La rentabilidad, tanto económica como financiera, tiende a disminuir con la antigüedad, lo cual es común en empresas que han superado la fase de alto crecimiento. No obstante, las empresas familiares en etapas tempranas y de desarrollo conservan una mayor rentabilidad.</li> </ul>
<b>Diagnóstico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Empresas familiares:</b> En las fases de inicio y desarrollo, estas empresas muestran una sólida autonomía financiera, mayor equilibrio patrimonial y rentabilidad, lo que indica una buena gestión de recursos propios y una estrategia conservadora en términos de apalancamiento. Sin embargo, el endeudamiento a corto plazo y la rentabilidad financiera en empresas emprendedoras podrían requerir medidas de ajuste para mejorar su liquidez y optimizar el costo del financiamiento.</li> <li>✓ <b>Empresas no familiares:</b> Estas compañías, a pesar de depender en mayor medida del financiamiento externo (mayor endeudamiento a largo plazo), demuestran mejoras significativas en la capacidad de devolución de la deuda a medida que envejecen. Además, su superior productividad sugiere un enfoque en eficiencia operativa. La estrategia de financiamiento debería centrarse en mantener un equilibrio adecuado entre endeudamiento y rentabilidad.</li> </ul>

## 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:

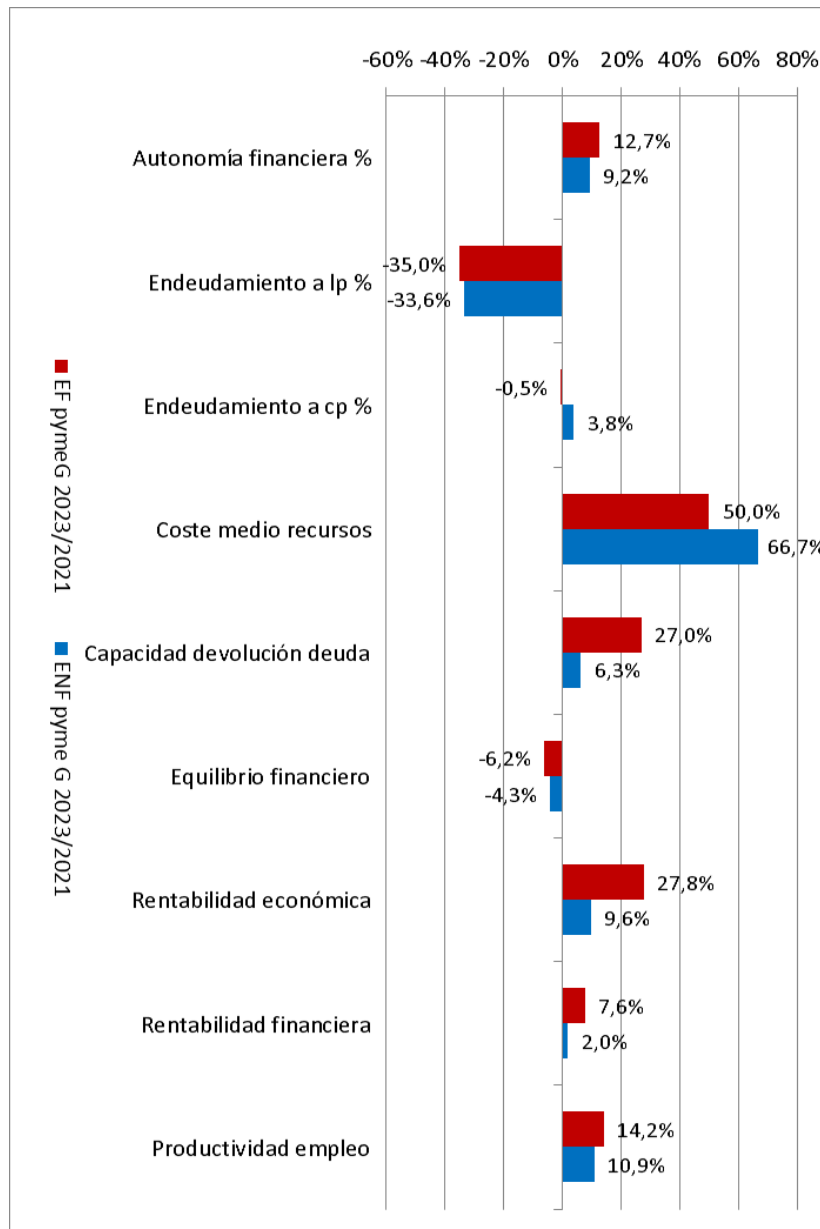
- representa el 89,1% del total
  - el 96,6% son S.L.
  - más presencia en Construcción y Servicios
- ✓ **Generación de riqueza:** Las empresas familiares representan:
- 78,2% de empleo (205.643 empleados)
  - 74,7% VAB (10.098 millones €)
  - 76,2% de los gastos totales de personal
  - 76,4% de los impuestos totales de sociedad
- ✓ **Dimensión**
- Existe gran similitud entre las *microempresas* familiares y no familiares en términos de valores medios de empleo (4 empleados) e ingresos (480.000 €)
  - Las *PymesG* familiares tienen menor dimensión que las no familiares
    - El promedio de empleados de las EF (31) es inferior al de las ENF (103)
    - El promedio de ingresos de las EF (5,8 mill €) es inferior al de las ENF (31,8 mill €)
- ✓ **Evolución de las pymeG en el período 2021-2023:**
- Han aumentado un 8,2% el número de sociedades Pymes y Grandes, el aumento ha sido mayor en las no familiares (10,1%) que en las familiares (1,6%)
  - El VAB total generado por las EF ha aumentado un 20,8% debido al incremento del VAB medio de las micros (34,5%) y las pymeG (8,1%)
  - 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 36, mientras que el análisis económico-financiero aparece en la Ilustración 37.

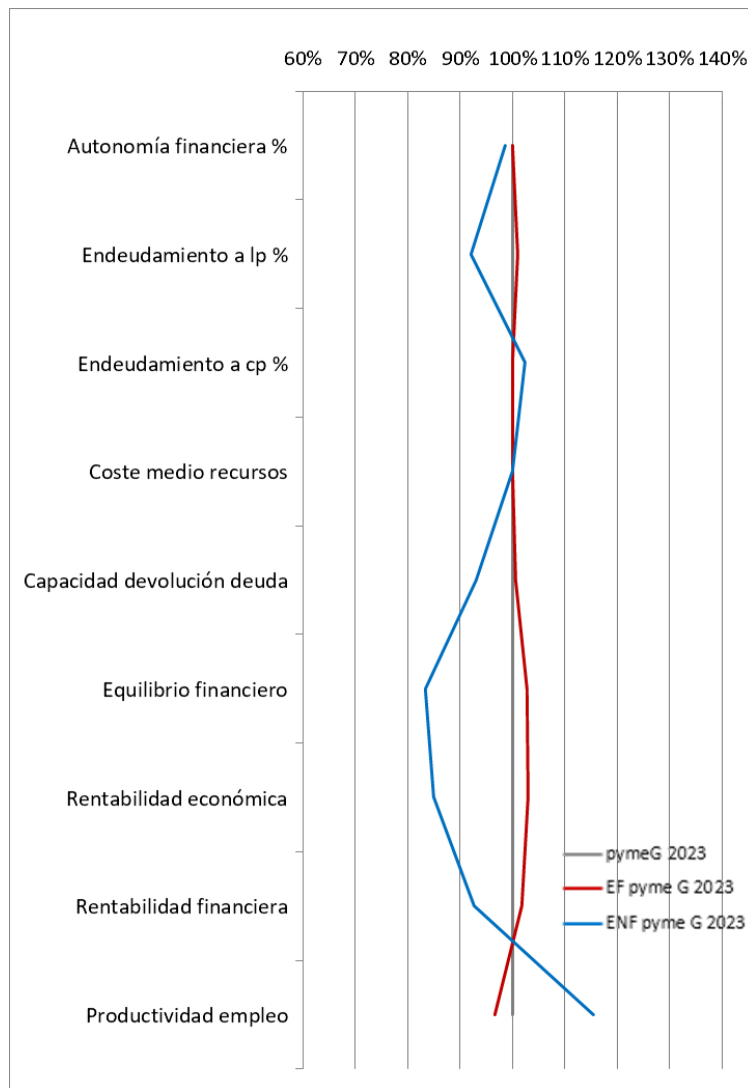
Los cambios más relevantes en las pymeG familiares son:

- Aumento 50% coste medio de los recursos ajenos, aunque inferior al 66,7% de las no familiares
- Reducción de 35% del endeudamiento a largo plazo
- Mejora 27,8% de la rentabilidad económica casi tres veces superior a la no familiar que le permite unos mejores resultados que las no familiares
- Mejora 27% de la capacidad de devolución de la deuda más de cuatro veces superior a la no familiar

**Ilustración 36. Perfil eco-financiero EF y ENF: evolución 2021-2023**



**Ilustración 37. Perfil eco-financiero EF y ENF**



El análisis de toda esta información nos lleva proponer (Tabla 31) el siguiente diagnóstico económico-financiero de las empresas familiares y no familiares:

**Tabla 31. Diagnóstico perfil eco-financiero EF y ENF**

<b>Empresas Familiares mejor</b>	Equilibrio financiero Rentabilidad económica
<b>Empresas No Familiares mejor</b>	Productividad empleo

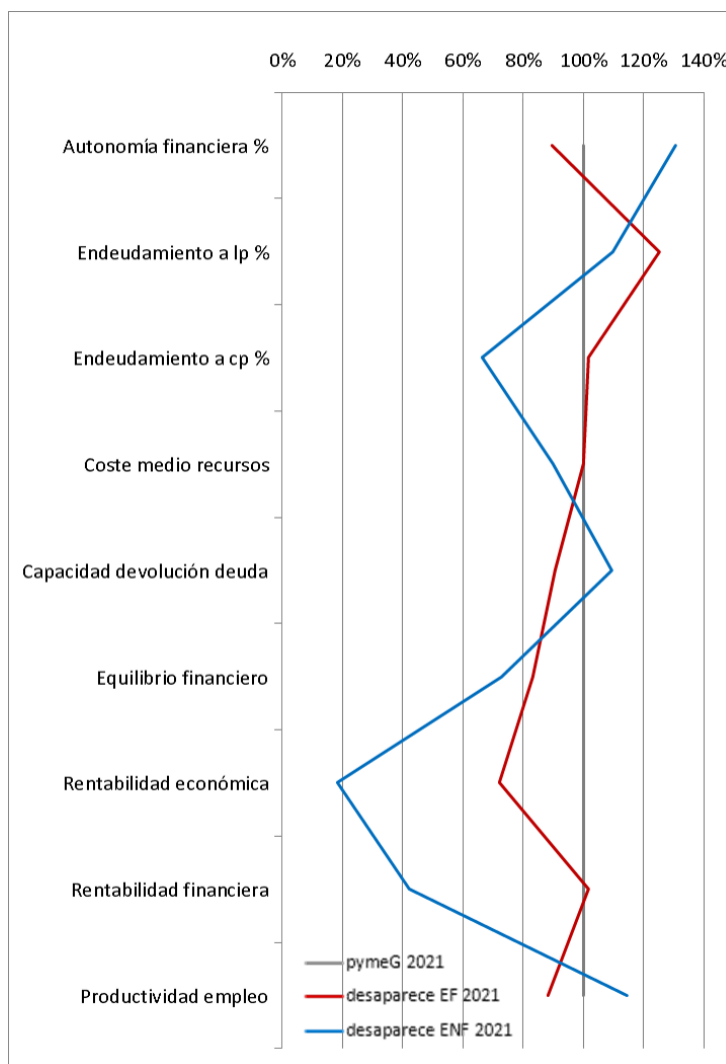
### Conclusiones y Recomendaciones 1: Generales EF y ENF

- ✓ En el período analizado ha aumentado el número de pymeG (10,1%), aunque ha disminuido el número medio de empleados (-11,1%), apenas ha descendido el empleo total (-2,2%); sin embargo, ha aumentado la generación de VAB media (8,1%) y total (19%).
- ✓ Los cambios más relevantes en las pymeG familiares son:
  - Aumento del coste de los recursos ajenos (50%)
  - Reducción del endeudamiento a largo plazo (-35%)
  - Mejora de la rentabilidad económica (27,8%)
  - Capacidad de devolución de la deuda (27%)
- ✓ Las diferencias más acusadas entre pymeG familiares y no familiares son:
  - Mejor equilibrio financiero (24,4% frente a 19,8%)
  - Mejor rentabilidad económica (6,9% frente a 5,7%)
  - Peor productividad (45 frente a 53,8)
- ✓ Pese al aumento de la productividad del empleo en la empresa familiar (14,2 frente a 10,9%) todavía presenta una situación inferior a la no familiar. Sigue siendo preciso mejoras en la cualificación y profesionalización para ganar competitividad.
- ✓ El crecimiento en la rentabilidad económica casi tres veces superior vuelve a situar por encima a las pymeG familiares.
- ✓ El menor incremento de los costes financieros los iguala en ambos tipos de empresas
- ✓ La notable mejoría, 4,3 veces superior, en la capacidad de devolución de la deuda de las pymeG familiares las sitúa en mejor posición

## 6.2 Continuidad: Desaparición ↔ Creación de empresas

- ✓ La **tasa de desaparición** vuelve a igualarse (20,4%) para PymesG familiares y las no familiares
- ✓ En cuanto, a la creación, el 85,8% de las **nuevas empresas** son familiares y el 14,1% no familiares

**Ilustración 38. Perfil eco-financiero desaparición EF y ENF**



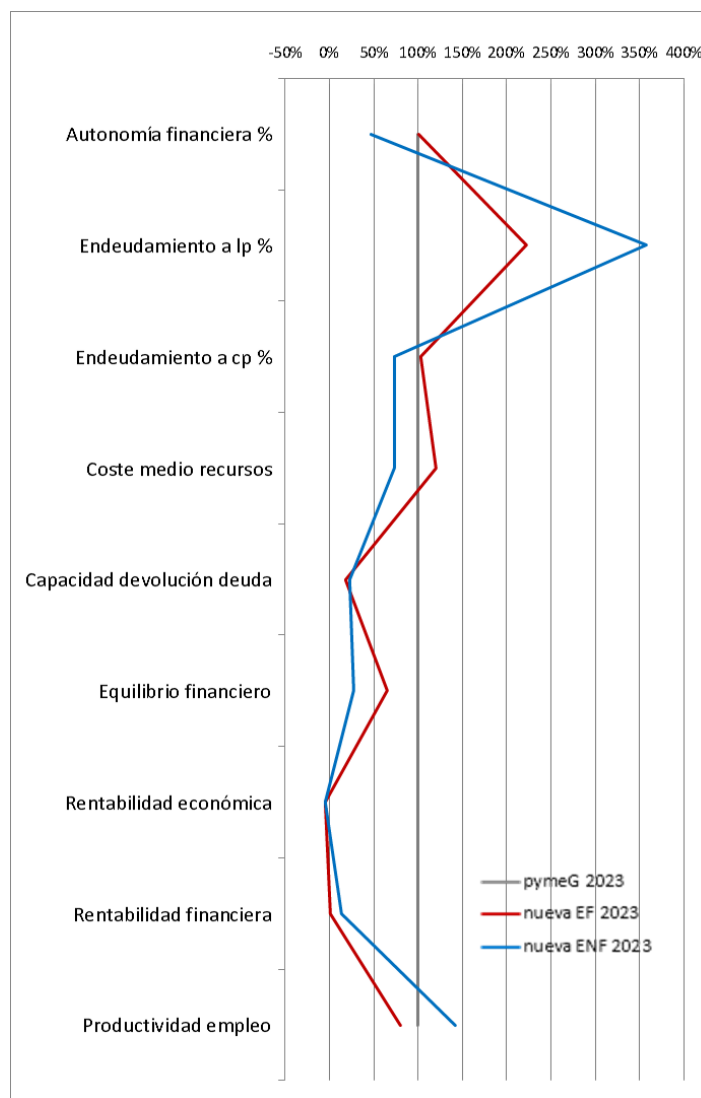
**Tabla 32. Diagnóstico eco-financiero de la desaparición de EF y ENF**

<b>Factores comunes</b>	(-) Rentabilidad económica (especialmente en ENF)
<b>Empresas No Familiares desaparecen</b>	(-) Rentabilidad financiera (-) Equilibrio financiero (-) Endeudamiento a corto plazo
<b>Empresas Familiares desaparecen</b>	(+) Endeudamiento a largo plazo

**Conclusiones y Recomendaciones 2: Desaparición de empresas**

- ✓ La menor rentabilidad económica y financiera son los rasgos principales de las ENF desaparecidas. Además, presentan un peor equilibrio financiero.
- ✓ En las EF influye la rentabilidad económica y un exceso de endeudamiento a largo plazo al que no fueron capaces de hacer frente.

**Ilustración 39. Perfil eco-financiero creación EF y ENF**



**Tabla 33. Diagnóstico eco-financiero de creación de EF y ENF**

<b>Factores comunes</b>	(+) Endeudamiento largo plazo (especialmente las ENF) (-) Rentabilidad económica (-) Rentabilidad financiera (-) Capacidad devolución de la deuda
<b>Empresas No Familiares nuevas</b>	(-) Equilibrio financiero

**Conclusiones y Recomendaciones 3: Creación de empresas**

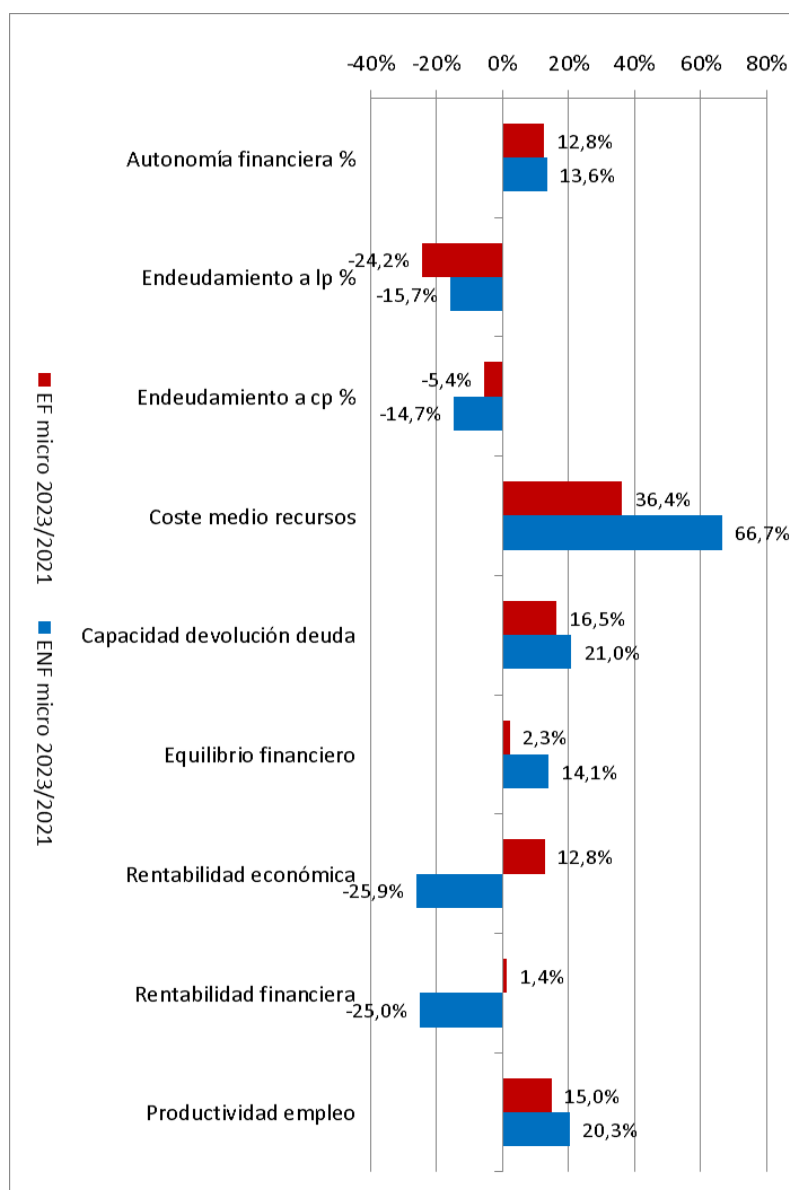
- ✓ Las nuevas empresas no familiares se caracterizan fundamentalmente por su elevado endeudamiento a largo plazo y un peor equilibrio financiero.
- ✓ La menor rentabilidad económica y financiera, y una menor capacidad de devolución de la deuda son rasgos de las empresas de nueva creación.

### 6.3 Tamaño: Micro ↔ Pymes, Grandes

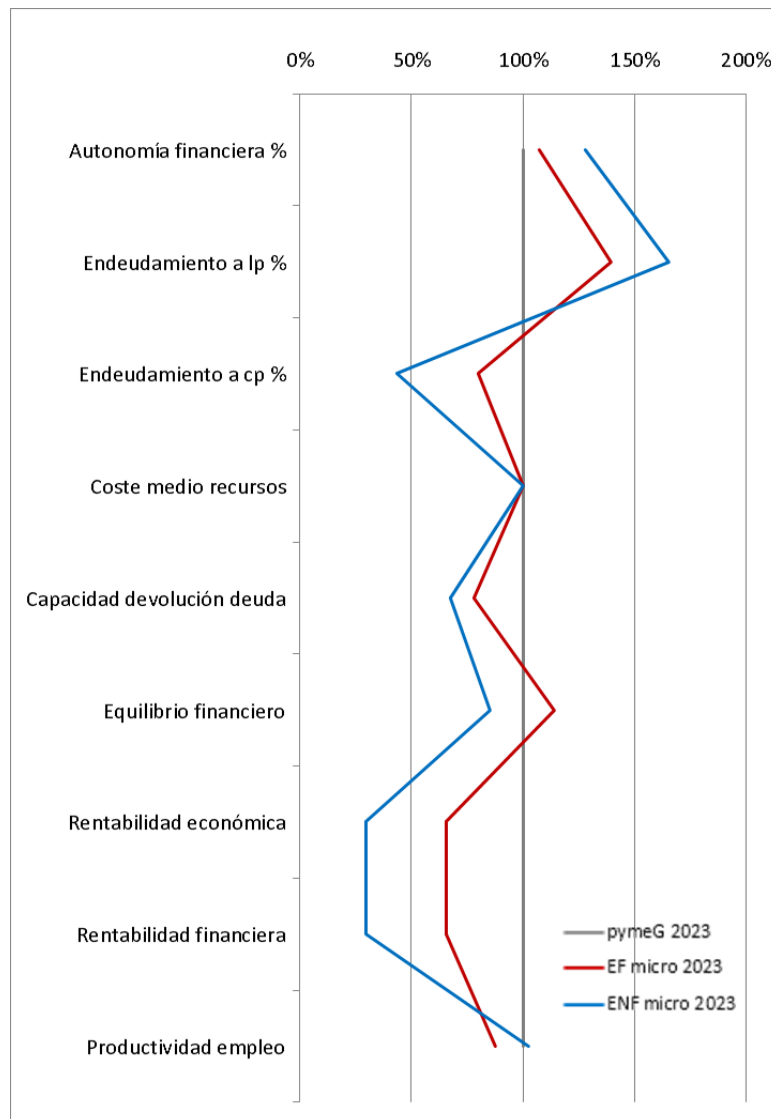
Principales cambios experimentados por las microempresas familiares en el período 2021-2023 (Ilustración 41) destacando:

- Incremento del coste de los recursos en familiares (36,5%) pero especialmente en las no familiares (66,7%)
- Disminución del endeudamiento a largo plazo (-24,2%)
- Mejora de la productividad (15%)
- En el caso de las microempresas no familiares cabe resaltar las marcadas caídas tanto en la rentabilidad económica como financiera

**Ilustración 40. Evolución micros EF y ENF: evolución 2021-2023**



**Ilustración 41. Perfil eco-financiero micros EF y ENF**



**Tabla 34. Diagnóstico eco-financiero de las micro EF y ENF respecto a pymeG**

<b>Factores comunes especialmente las no familiares</b>	(-) Rentabilidad financiera (-) Rentabilidad económica (+) Endeudamiento largo (-) Endeudamiento corto
---	---

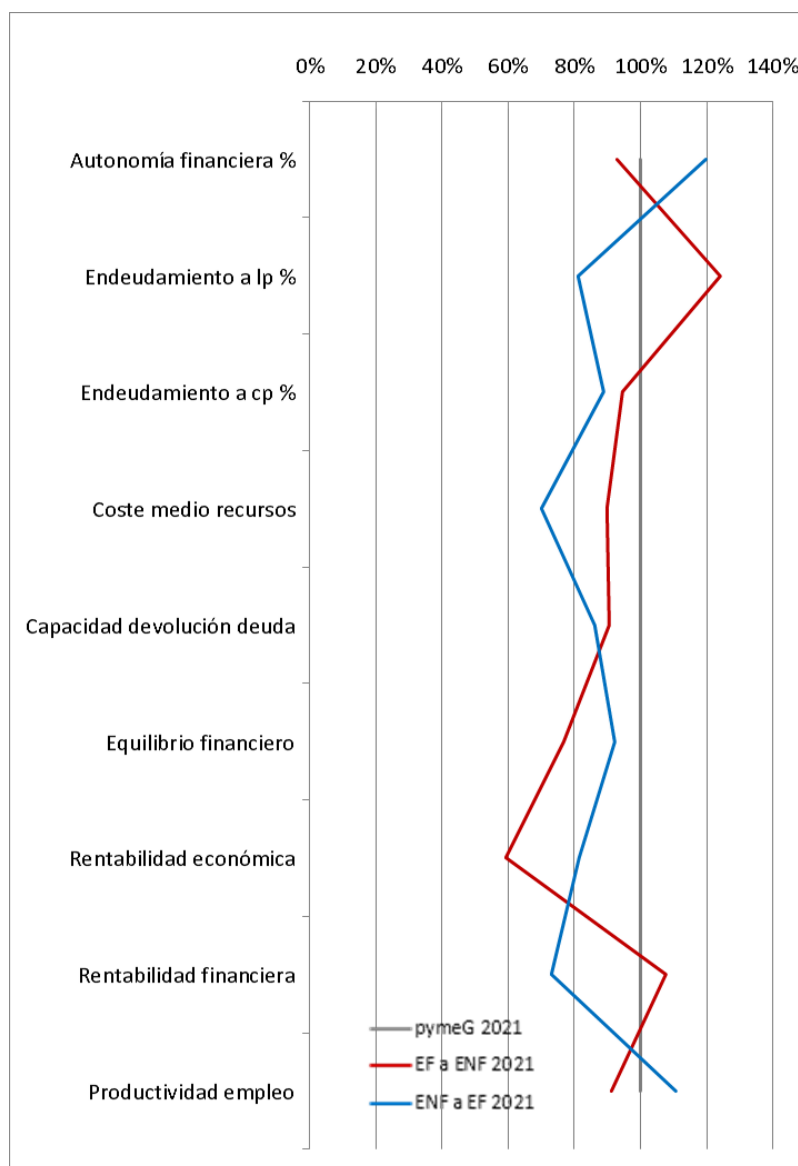
### Conclusiones y Recomendaciones 4: micro frente a pymeG

- ✓ 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 especialmente las no familiares:
  - Menor rentabilidad
  - Más endeudadas a largo plazo

## 6.4 Propiedad: Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar

- ✓ Es más frecuente que una empresa no familiar pase a ser familiar (3,4%) que al revés (1,3%).

Ilustración 42. Perfil eco-financiero Empresa Familiar ↔ Empresa No Familiar



**Tabla 35. Diagnóstico eco-financiero de EF y ENF que cambian de propiedad**

<b>Empresas Familiares a ENF</b>	(+) Endeudamiento largo (+) Rentabilidad financiera
<b>Empresas No Familiares a EF</b>	(+) Rentabilidad económica

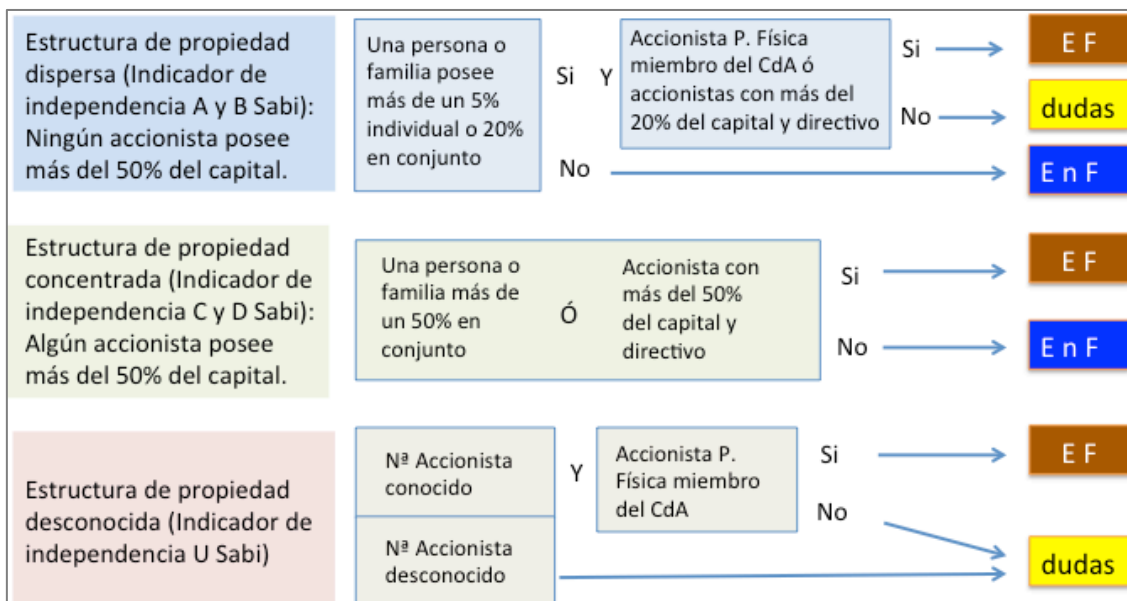
**Conclusiones y Recomendaciones 5: Cambios en la propiedad**

- ✓ El paso de EF a ENF supone incorporar capital y directivos externos a la familia, en el período de análisis se caracteriza por un mayor endeudamiento a largo plazo y rentabilidad financiera.
- ✓ 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 43.

**Ilustración 43. 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 36).

### 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 2023, selección de empresas según su estado y propiedad:**
  - Información disponible en 2021
  - 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 43.
  
2. **Marzo 2025, clasificación de empresas por tamaño y continuidad:**
  - Información disponible en 2023
  - Estado: Activas
  - Ámbito geográfico: Región de Murcia
  - Forma jurídica: Sociedad Anónima o Sociedad Limitada
  - Información tamaño
    - Microempresas: Menos de 10 empleados y menos de 2 millones € de ingresos en 2019
    - Pymes o grandes: Más de 10 empleados y/o más de 2 millones € de ingresos en 2019
  - Información financiera 2023

De esta manera, la consulta en 2025 permite clasificar por tamaño las empresas activas, familiares y no familiares, identificadas en 2023. Además, permite conocer las empresas que continúan, las que desaparecen y las de nueva creación.

La consulta permitió recoger información de 14.175 empresas (SA y SL), de las que 9.565 son microempresas y 4.610 pymes+grandes (Tabla 36).

## 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 36), existirían en 2023 en la Región de Murcia 30.586 S.A. y S.L. En cuanto a tamaño, en la Región de Murcia existen 5.036 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 (4.610) es muy elevado. Especialmente si tenemos en cuenta que la cifra total de empresas que proporciona el INE incluye todo tipo de formas jurídicas.

No ocurriendo así con las llamadas microempresas donde SABI nos proporciona información de 9.565, teniendo en cuenta el número total de SA y SL en la Región de Murcia (30.586) y el número de pymes y grandes identificados en SABI (4.610), la estimación del número de microempresas SA o SL ascendería a 25.976.

**Tabla 36. Distribución de empresas de SABI por tamaño y representatividad**

	SABI (SA y SL)	Estimación SA y SL a partir DIRCE	DIRCE (total empresas)
<b>Microempresas</b>	9.565	25.976	87.422
<b>Pymes+Grandes</b>	4.610	4.610	5.036
<b>Total</b>	<b>14.175</b>	<b>30.586</b>	<b>92.458</b>

Teniendo en cuenta la distribución de empresas por forma jurídica (Tabla 37), queda manifiesto que dejamos fuera de nuestro estudio las empresas individuales y comunidades de bienes (56.277), casi un 62% 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 37. Distribución de empresas Región de Murcia por forma jurídica**

Forma Jurídica	n	%
<b>SA y SL</b>	30.586	33,5%
<b>Personas físicas + Com. Bienes</b>	56.277	61,6%
<b>Coops</b>	1.442	1,6%
<b>Otros</b>	2.985	3,3%
	<b>91.290</b>	<b>100,0%</b>



CÁTEDRA  
*empresa familiar*  
mare nostrum|UM-UPCT

