

RELEVANCIA Y SUPERVIVENCIA LA EMPRESA DE FAMILIAR

La Empresa Familiar en España 2025

Relevancia y supervivencia de la Empresa Familiar
La Empresa Familiar en España 2025

© 2025, Instituto de la Empresa Familiar

ISBN: 978-84-09-68664-3

DL B 1503-2025

No está permitida la reproducción total o parcial de esta publicación, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros métodos, sin permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Diagonal 469, 3º 2ª · 08036 Barcelona

Tel: 93 363 35 54

iefbcn@iefamiliar.com

Pl. Independencia 8, 4º izq · 28001 Madrid

Tel: 91 523 04 50

iefmad@iefamiliar.com

www.iefamiliar.com

GRUPO DE TRABAJO:

Fernando Álvarez (Universitat Abat Oliba CEU)
José Carlos Casillas (Universidad de Sevilla)
María Concepción López (Universidad de Cantabria)
Daniel Lorenzo (Universidad de Cádiz)
Pilar Marquès (Universitat de Girona)
Ángel Luis Meroño (Universidad de Murcia)

COORDINACIÓN:

Instituto de la Empresa Familiar:
Esteban Sastre
Isabel del Sol
María José Morán

COMISIÓN DE METODOLOGÍA:

José Carlos Casillas (Universidad de Sevilla)
Alejandro Escribá (Universitat de València)
Elena Gómez (Universidad de Granada)
María Concepción López (Universidad de Cantabria)
Daniel Lorenzo (Universidad de Cádiz)
Ignacio Requejo (Universidad de Salamanca)
Alfonso Rojo (Universidad de Almería)

PRÓLOGOS

Desde su fundación, uno de los objetivos del IEF ha sido el estudio y análisis de las empresas familiares. Con ese propósito se creó la Red de Cátedras, que aglutina a casi 200 profesores y cerca de 40 universidades con el fin de facilitar la investigación, formación, divulgación y transferencia de conocimiento en torno a las empresas familiares.

Diez años después de la publicación del estudio “La Empresa familiar en España 2015”, se presenta ahora un nuevo informe con una metodología mejorada, que ofrece una visión integral y actualizada del papel que desempeñan estas empresas en la economía española. El estudio, del cual se hizo un pequeño avance en el Congreso Nacional de la Empresa Familiar en Santander (2024), pone de relieve la importancia crucial de las empresas familiares no solo como motores de crecimiento económico, sino también como pilares fundamentales en la creación de empleo y en la cohesión y vertebración social de nuestro país.

Las empresas familiares constituyen el núcleo esencial del tejido empresarial español. Representan más del 90% de las empresas y son responsables del 70% del empleo privado y del 57% del Valor Añadido Bruto.

A través de esta investigación se analizan en detalle aspectos clave como la productividad de estas empresas, su comportamiento financiero, su estructura de propiedad, la dimensión, la antigüedad o la tasa de supervivencia, algo nuevo en el mundo de la investigación académica de la empresa.

Al abordar la caracterización de la empresa familiar, es importante tener en cuenta su heterogeneidad, ya que se agregan en el estudio perfiles muy diferentes, que van desde pequeños negocios locales hasta grandes grupos multinacionales, o empresas recién creadas y otras centenarias.

La antigüedad y el relevo generacional son factores esenciales en el análisis, ya que la transmisión entre generaciones es un aspecto clave para su continuidad en el tiempo. Así, surge en este informe una reflexión interesante en torno al concepto de empresa familiar, ya que para los socios del IEF es importante tener en cuenta la vocación de supervivencia, el largo plazo, como un requisito para poder considerar a una empresa como familiar.

La realidad de este país muestra un perfil de empresa con tamaño reducido en comparación con otros países de la Unión Europea, algo que explica, en parte, la elevada mortalidad de nuestras compañías. Por ello, dos de los grandes objetivos que subyacen de la lectura de este informe son la necesidad de facilitar el crecimiento y la supervivencia de las empresas familiares, las cuales ven en la sucesión un reto añadido que, como se pone de manifiesto en las cifras, suele ser difícil de superar.

Este informe se presenta como una herramienta fundamental para comprender mejor la realidad de las empresas familiares en España y su papel en el desarrollo económico y social del país. Confiamos en que su contenido sea de gran utilidad tanto para académicos como para responsables de la Administración pública, empresarios y el público en general.

Quisiera finalizar felicitando al equipo académico por el esfuerzo realizado en esta investigación que seguro será referencia sobre empresa familiar.

Ignacio Rivera
Presidente del Instituto de la Empresa Familiar

Una visión de la empresa familiar basada en el dato

El valor del dato radica en que nos ayuda a discernir entre opinión y verdad, entre lo que creemos y lo que es. Si, además, el dato viene acompañado de análisis, aporta un mayor conocimiento, pues no solo permite acceder a la realidad, sino también comprenderla.

Este informe es un buen ejemplo de ello: aplicando una metodología rigurosa y científica al análisis del dato ofrece una imagen veraz, concreta y actual de una figura esencial en la economía española: la empresa familiar.

Todos somos conscientes de la fuerte presencia que este tipo de organizaciones tiene en nuestro tejido productivo y de su importante contribución a la prosperidad de nuestras comunidades. Basta citar tres datos de este informe para corroborar esta visión: 9 de cada 10 empresas en España son familiares y estas compañías son responsables del 58% del valor agregado bruto (VAB) y más del 70% del empleo que genera el sector privado en nuestro país.

Pero, precisamente, este impacto en el entorno, junto con el arraigo y la cercanía que todos asociamos a las empresas familiares, pueden impulsar una visión homogénea de estas compañías, que minimiza, cuando no obvia, su complejidad.

En mi experiencia profesional, que durante varios años ha estado estrechamente ligada a la empresa familiar, he podido comprobar que estas compañías comparten entre sí unas características propias, pero, al mismo tiempo, presentan perfiles e intereses muy heterogéneos, determinados por aspectos como el sector de actividad, la región en la que se ubican, el tamaño, la composición del accionariado o la antigüedad. Tanto los rasgos comunes como aquellos que son singulares influyen en sus decisiones, acciones y resultados.

Este informe considera y profundiza en esa complejidad, lo que proporciona una visión única y diferencial sobre la empresa familiar, sus fortalezas y desafíos. Pero, además, sus conclusiones permiten romper creencias muy asentadas en torno a estas organizaciones.

Un ejemplo son los hallazgos relativos a la perdurabilidad de las empresas familiares, muy reveladores. No cabe duda de que la sucesión supone un punto de inflexión en la evolución de toda empresa familiar, un hito que exige un plan detallado y concreto que, por un lado, garantice que los valores y el propósito se transmitan a las siguientes generaciones y, por otro, facilite que cada generación deje su huella. Pero lejos de la creencia general que vincula la existencia de una empresa familiar a la de su fundador, el informe pone de manifiesto que estas compañías son más longevas que las empresas no familiares y que su tasa de extinción es menor.

Asimismo, cabe destacar las conclusiones referentes a la rentabilidad económica y financiera de las empresas familiares, superior también a la de las empresas no familiares. Estos resultados reflejan que estas organizaciones han sabido compaginar el buen desempeño con un compromiso sólido con el territorio. No debemos olvidar que estas empresas no nacen en determinada región por una decisión estratégica o logística, sino por el lugar al que pertenece el propio emprendedor. Son proyectos cuyo crecimiento va ligado al de la propia comunidad y en los que el sentimiento de responsabilidad es más elevado, con una mayor incidencia del factor emocional en la toma de decisiones.

Pero el informe también identifica algunos de los retos de los que ya deberíamos ser conscientes, pues la respuesta que les demos va a determinar en buena medida la supervivencia de las empresas familiares (y de cualquier organización) a largo plazo. Y en mi opinión hay dos que deberíamos priorizar: el crecimiento y la innovación. Como muestra el estudio, el tamaño constituye un factor determinante para la rentabilidad de la empresa familiar: cuanto más grande, más rentable. En nuestro país, solo el 1% de las empresas familiares pueden considerarse grandes empresas en términos de facturación, empleo y activos propios. Por tanto, la expansión, al igual que ocurre con el tejido empresarial español en general, se mantiene como la gran asignatura pendiente de la empresa familiar, que incide directamente en sus niveles de productividad y competitividad y, en consecuencia, en los de nuestra economía.

Esta afirmación es extensible a la innovación, y más en una sociedad en la que la digitalización está transformando significativamente los hábitos de consumidores y ciudadanos, y en la que tecnologías disruptivas como la IA generativa abren nuevas posibilidades para optimizar procesos e impulsar la rentabilidad.

La presencia de las empresas familiares en sectores intensivos en tecnología y conocimiento es significativamente inferior al que registra en otras actividades. Solo un 4,5% desarrollan su actividad en estas industrias. Este desafío es una responsabilidad de todos: desde la colaboración, debemos trabajar para impulsar una sociedad del conocimiento en la que las empresas con mayor experiencia y capacidad actúen como tractoras de aquellas más pequeñas. Debemos tener presente que si el crecimiento es uno de los grandes desafíos a los que se enfrentan las empresas familiares (y, en general, nuestro tejido productivo) la tecnología y el conocimiento son las herramientas esenciales para superarlo.

Estas son solo algunas de las conclusiones que arroja este importante informe que, con datos objetivos y un análisis basado en la evidencia, nos permite conocer cuál es el estado actual de la empresa familiar en nuestro país, proporcionando información de valor tanto para los líderes de estas compañías como para todos aquellos que quieran acceder a un conocimiento detallado de la empresa familiar. Desde KPMG ha sido un placer colaborar con el IEF en esta iniciativa.

Juanjo Cano
Presidente de KPMG en España

La gran misión de la empresa familiar

Los datos proporcionados por este informe arrojan la luz necesaria para poner en valor la empresa familiar dentro de la economía española. Su peso queda de manifiesto en que 9 de cada 10 organizaciones –el 92,4%– del total del tejido empresarial español sean empresas familiares y sean responsables del 78% del empleo privado. No hay que perder de vista que la mayoría de las grandes compañías de nuestro país son o fueron en su origen empresas familiares: bancos, constructoras, hoteleras, industrias, farmacéuticas, etc.

El origen de todas ellas suele ser el mismo, un/a emprendedor/a que en un momento dado tuvo una idea rompedora, o la sensibilidad para detectar una necesidad, y la valentía y el arrojo de lanzarse a resolverla. Todas comenzaron siendo eso que ahora se denomina “startup”. De hecho, muchas lo siguen siendo. En estos momentos, en los que desde distintos ámbitos se advierte sobre la necesidad de que las compañías europeas se conviertan en organizaciones más grandes para fortalecer la economía de la Unión y, teniendo en cuenta que en nuestro país la base del tejido empresarial la constituye la empresa familiar, es crucial ayudarles a crecer.

La compañía de la que formo parte no es una empresa familiar, pero sí fue una startup puesta en marcha por cinco ingenieros en Alemania, que supieron ver las ventajas que proporcionaría a las empresas gestionarse con un software que trabajara de forma integrada, abarcando todas las áreas que intervienen en la gestión de un negocio. De esa startup inicial pasamos a ser una pequeña, luego una mediana, una gran empresa y, finalmente, una multinacional con presencia en casi todo el mundo que se enorgullece de ser la primera compañía tecnológica europea.

Cuando avanzamos en el análisis de los datos de este informe, vemos que son empresa familiar el 93% de las microempresas españolas, el 89% de las pequeñas, el 71% de las medianas y el 59% de las grandes. En general, el tamaño de las empresas familiares es inferior al de las no familiares. No es una diferencia abismal, pero existe. Las organizaciones familiares también registran una menor productividad, aunque a medida que ganan experiencia y adquieren antigüedad, este dato mejora. Un aspecto muy positivo es que su rentabilidad es superior a la de las empresas no familiares. En lo que concierne a internacionalización, las empresas familiares tienen una presencia en el exterior inferior a las no familiares, tanto en términos de exportación como de presencia directa.

La tecnología nos permite soñar en grande

Llegados a este punto, la pregunta que se nos plantea es ¿qué podemos hacer para ayudar a la empresa familiar a crecer? La respuesta está en la tecnología. Así lo corroboran distintos estudios; Telefónica señala que las empresas digitalizadas aumentan su productividad o sus ventas en niveles superiores al 10% y, en el caso de las pymes, según el Ministerio de Transformación Digital, podría aumentar entre un 15 y un 25%.

Así lo piensa también la Unión Europea, que ha establecido una serie de objetivos hasta 2030 con el propósito, precisamente, de impulsar la transformación digital en Europa como vía para hacer crecer su economía. Entre las metas que marca con respecto de las empresas, figura que, en 2030, el 75% de las organizaciones europeas estén empleando tres tecnologías clave: inteligencia artificial, computación en la nube y análisis de datos. Además, plantea hacer crecer las empresas más pequeñas, duplicar el número de unicornios y lograr que más del 90% de las pymes alcancen, al menos, un nivel básico de intensidad digital. Para conocer los avances hacia la consecución de esos objetivos, la UE publica anualmente un informe por países. En líneas generales, España se sitúa por encima de la media europea en el uso de la IA y del análisis de datos, aunque debe fomentar la computación en la nube que es la base de la transformación digital.

Estoy convencido de que a estas alturas todas las empresas son conscientes de la importancia de la digitalización para sus negocios, aunque probablemente muchas no sepan por dónde empezar o desconozcan qué ventajas les pueden aportar tecnologías como la inteligencia artificial, por ejemplo. Por eso, es importante buscar un socio tecnológico que ayude en ese camino. Que entienda de las necesidades de su organización y de su sector, y que pueda trazar una hoja de ruta realista con las tecnologías que mejor se adapten a sus requisitos y el valor que pueden obtener de ellas. En España existe un gran ecosistema de empresas especializadas en consultoría e implantación tecnológica.

Eliminar la barrera de la falta de formación

Otro de los escollos que encuentra a menudo la empresa, y en la familiar también ocurre, es la falta de formación y de competencias digitales de sus plantillas, lo que en muchos casos suponen un freno a la evolución, por el temor al cambio cultural que implica la adopción de nuevas tecnologías. En ese sentido, cada vez gana más importancia la colaboración público-privada para dotar de las habilidades necesarias en materia tecnológica a los usuarios empresariales, pero también de la formación requerida para incrementar el número de profesionales de consultoría y desarrollo tecnológico que puedan satisfacer la enorme demanda del mercado.

La digitalización permite integrar todos los niveles y funciones de una empresa moderna y proporciona a las organizaciones las herramientas esenciales que necesitan para evolucionar: conocimiento para informar la toma de decisiones en tiempo real; mejora la eficiencia y la productividad, así como la experiencia del cliente, fomenta la innovación del modelo de negocio; contribuye a una estrategia de crecimiento empresarial sólida y competitiva, y posibilita la agilidad y resiliencia.

En definitiva, reúne los ingredientes necesarios para ayudar a la empresa familiar española en su misión de crecer y desarrollar el músculo económico del país.

José Vallés,
Director general de SAP España

01

RESUMEN
EJECUTIVO

1.1 Introducción	15
1.2 Relevancia de la empresa familiar en España	15
1.3 Demografía de la empresa familiar	16
Nivel generacional	16
Dimensión	17
Sectores	17
Estructura de propiedad	18
1.4 Supervivencia de la empresa familiar	18
1.5 Análisis de actividad	19
Productividad	19
Rentabilidad económica	20
Internacionalización	20
1.6 Análisis de la estructura financiera	20
Rentabilidad financiera	20
Endeudamiento	21
Apalancamiento financiero	21
Solvencia y liquidez	21
1.7 Conclusiones	22

02

DEMOGRAFÍA DE
EMPRESA FAMILIAR

2.1 Definición de empresa familiar	25
2.2 Porcentaje de empresas familiares en España	26
2.3 Aportación de las empresas familiares al empleo y al VAB	30
2.4 Conclusiones	37

03

CARACTERIZACIÓN DE
LA EMPRESA FAMILIAR

3.1 El tamaño de las empresas familiares	39
3.2 Análisis de los sectores de actividad	44
3.3 Análisis del nivel generacional de las empresas familiares	48
3.4 Análisis de la concentración de la estructura de propiedad	51
3.5 Conclusiones	53

04

ANÁLISIS DE LA
SUPERVIVENCIA
EMPRESARIAL

4.1 Cambios de propiedad	58
Por tamaño	58
Por antigüedad	59
Por rentabilidad	60
4.2 Análisis de Supervivencia	60
Longevidad de empresas activas	61
Por tamaño	63
Por antigüedad	64
Por comunidades autónomas	65
Por sectores de actividad	69
4.3 Análisis de Extinción	73
Fórmula de extinción	73
Por año de extinción	73
Longevidad de empresas extinguidas	75
Tasas de extinción	75
4.4 Conclusiones	78

05 ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD

5.1 Tamaño	81
5.2 Productividad	82
5.3 Análisis por sectores	90
5.4 Análisis de gastos de personal y financieros	92
5.5 Rentabilidad económica	95
5.6 Internacionalización	99
5.7 Conclusiones	101

06 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

6.1 Rentabilidad financiera	105
6.2 Endeudamiento de las empresas familiares	110
6.3 Apalancamiento	112
6.4 Solvencia y liquidez	114
6.5 Capacidad de devolución de la deuda y coste de los recursos ajenos	118
6.6 Conclusiones	120

07 ANEXO 1 METODOLOGÍA

7.1 Introducción	123
7.2 Fuente de información. La base de datos SABI	123
7.3 Clasificación de empresas en familiares y no familiares	124
7.4 Control de calidad del proceso de clasificación	126
7.5 Extrapolación a la población	128

08 ANEXO 2. RESULTADOS ADICIONALES SOBRE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

8.1 Rentabilidad financiera	131
8.2 Endeudamiento	132
8.3 Apalancamiento	133
8.4 Solvencia y liquidez	135
8.5 Capacidad de devolución de la deuda y coste de los recursos ajenos	138

09 REFERENCIAS

01

RESUMEN
EJECUTIVO

1.1 INTRODUCCIÓN

Tras casi diez años¹, el Instituto de la Empresa Familiar ha actualizado los datos acerca de la presencia de las empresas familiares en España y en sus comunidades autónomas, en colaboración con la Red de Cátedras del IEF y SAFER (Sociedad Española de Investigadores en Empresa Familiar).

Para este estudio, se han introducido ciertos cambios en la metodología de cálculo orientados a ofrecer una visión más precisa de la realidad demográfica empresarial española. Entre otras mejoras metodológicas pueden mencionarse la incorporación de otras formas societarias no incluidas en el estudio anterior (e.g. sociedades cooperativas), así como la consideración de los últimos propietarios de las empresas y no exclusivamente de sus accionistas directos para determinar la propiedad.

El informe presenta diferentes análisis. En primer lugar, se actualizan los datos respecto al porcentaje de empresas españolas que pueden ser calificadas como empresas familiares, así como su aportación al empleo privado y al Valor Añadido Bruto (VAB) privado de España. En segundo lugar, se analiza la supervivencia de las empresas familiares a partir de las empresas analizadas en el estudio anterior (2015). En tercer lugar, se ofrece un estudio de un amplio número de variables empresariales relacionadas con su actividad, rentabilidad, estructura financiera, solvencia, etc. Finalmente, se analiza la heterogeneidad de la empresa familiar considerando diferentes criterios de segmentación.

Para la estimación del peso de las empresas familiares españolas, se ha partido de una **muestra de más de 270.000 sociedades mercantiles españolas**². Su clasificación como familiares o no familiares se ha realizado considerando su estructura de propiedad y sus órganos de gobierno. A partir de dicha clasificación, se han extrapolado los datos a la población empresarial en su conjunto, considerando diferentes estratos de tamaño y formas jurídicas.

1.2 RELEVANCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR EN ESPAÑA

Los datos, recabados a comienzos del año 2024, muestran que **9 de cada 10 empresas españolas son familiares** (92,4%), superando los 1,1 millones de empresas. Este dato supone un incremento de 3,6 puntos porcentuales sobre el resultado en 2015.

Las empresas familiares son responsables del **70% del empleo** privado en España. El peso en el empleo de las empresas familiares aumenta casi 4 puntos porcentuales respecto a 2015 (3,9 puntos), en gran medida gracias al aumento de la presencia de empresas familiares, mencionado anteriormente. Las empresas familiares dan empleo a casi 10,2 millones de trabajadores.

Las empresas familiares son responsables del **57,2 % del VAB** privado en España (por valor de más de 560 mil millones de euros). Este porcentaje es prácticamente el mismo que el obtenido en el año 2015 (57,1%). Por tanto, el crecimiento en el porcentaje de empresas familiares y de su aportación al empleo no se traslada a un incremento de VAB respecto al total.

1. El único estudio en el que se realizó este cálculo fue en "La Empresa familiar en España 2015". Instituto de la Empresa Familiar.

2. Se ha utilizado como fuente de datos la base de datos SABI, que recoge las cuentas anuales de la gran mayoría de sociedades mercantiles.

Canarias, Baleares y Galicia se sitúan como las CC.AA. en las que más peso tienen las empresas familiares, por encima del 94% del total, seguidas por Cataluña, Comunidad Valenciana, La Rioja y Madrid, todas ellas por encima de la media nacional. En el extremo opuesto se sitúan Murcia, País Vasco y Navarra, que no alcanzan el 90%.

No obstante, las CC.AA. en las que las empresas familiares contribuyen más al empleo son Baleares, Castilla y León y La Rioja (por encima del 85%), frente a Madrid, País Vasco y Navarra en las que las empresas familiares aportan menos del 70% del empleo. Respecto a la aportación al VAB, destacan Galicia, Castilla-La Mancha y Murcia, superando el 85% del VAB generado por empresas familiares, frente a Madrid o País Vasco que no llegan a alcanzar el 50%.

1.3 DEMOGRAFÍA DE LA EMPRESA FAMILIAR

La empresa familiar es una realidad heterogénea. Los altos porcentajes de empresas familiares obtenidos se deben, en parte, al empleo de una definición amplia del concepto de empresa familiar. En este sentido, el estudio ha profundizado en las diferencias entre tipos de empresas familiares según varios criterios, como el nivel generacional o el tamaño, al que se ha hecho referencia anteriormente.

Nivel generacional

Para abordar el análisis, se segmentan las empresas familiares según su antigüedad y nivel generacional. Así, en primer lugar, siguiendo la aproximación generalmente aceptada según la cual una generación equivale a aproximadamente 25 años, se diferencian diferentes niveles generacionales en las empresas familiares:

- (1) **G0.** Empresas (*familiares*) emprendedoras: aquellas controladas por una persona o familia, pero con una antigüedad inferior o igual a los 10 años;
- (2) **G1.** Empresas (*familiares*) en desarrollo: aquellas empresas familiares con una antigüedad de más de 10 años, pero menos de 25;
- (3) **G2.** Empresas (*familiares*) consolidadas: aquellas con una antigüedad igual o superior a los 25 años e inferior a 50 años, que habrían realizado ya algún proceso de relevo generacional (en segunda generación);
- (4) **G3+.** Empresas (*familiares*) longevas; aquellas empresas con al menos 50 años de antigüedad y que, por tanto, deben haber realizado al menos dos relevos generacionales (3ª o posterior generación).

De acuerdo con esta clasificación, identificamos que **1 de cada 4 empresas familiares se encuentra aún en una fase “emprendedora” (G0)** con menos de 10 años de antigüedad. Asimismo, más del 40% de las empresas familiares se encuentran aún en primera generación y sólo una de cada tres de las empresas familiares han superado al menos un primer proceso de relevo generacional. En comparación con las empresas no familiares, se observa que las empresas familiares predominan entre las nuevas empresas (G0: empresas emprendedoras) y en el de empresas consolidadas (G2). Por el contrario, las empresas no familiares superan a las familiares en los estratos de empresas en desarrollo (G1) y longevas (G3+).

De esta forma, podemos aplicar un concepto de empresa familiar más estricto según el nivel generacional que incluyamos en la definición. Las empresas familiares representan (sobre el total de empresas españolas):

- El 67,8% al excluir las que hemos denominado “emprendedoras”, es decir, las de menos de 10 años.
- El 29,3% cuando se considera aquellas con más de 25 años (con al menos un cambio generacional).
- El 1,2% cuando tienen más de 50 años (dos relevos generacionales).

Dimensión

Es importante tener en cuenta que, al representar las empresas familiares más del 90% de las empresas españolas, el peso de las Pymes es mayor. Es decir, se están comparando dos grupos de empresas en donde el peso de las Pymes es mayor para las empresas familiares.

De esta forma, por tanto, es lógico que las empresas familiares, en término medio, tiendan a tener una menor dimensión que las no familiares. Así, el porcentaje de empresas familiares disminuye a medida que aumenta el tamaño de las empresas, suponiendo el 94,5% de las microempresas, bajando al 87,9% en las empresas pequeñas, al 72,4% en las medianas y se sitúa en el 52,8% en el caso de las grandes empresas. Además, sólo un 1% de las empresas familiares alcanzan la dimensión de gran empresa, frente al 10% de las compañías no familiares. En el extremo opuesto, las micro-empresas suponen el 57% de las firmas familiares, frente al 28% en el caso de las no familiares.

Las comunidades en las que tienen un mayor peso las empresas familiares más grandes son Madrid (2,8%), Baleares (1,8%) y Cataluña (1,4%). En el extremo opuesto, las comunidades en las que las grandes empresas familiares tienen un peso menor son Extremadura (0,5%), Castilla-La Mancha (0,7%) y las dos ciudades autónomas (Ceuta y Melilla, ambas con un 0,5%). No obstante, las microempresas familiares son especialmente relevantes en Galicia (alcanzando un porcentaje del 67,4%), seguido muy de lejos de Asturias (62,4%) y Castilla-La Mancha (61,8%).

Sectores

Descendiendo a nivel de dos dígitos de CNAE, las empresas familiares predominan en aquellos sectores que cuentan con un mayor número de empresas del total. Así, en todos aquellos sectores con un volumen de empresas superior al 2% del total de empresas españolas (que representan más del 64% del total de empresas), las empresas familiares superan el porcentaje del 90% (salvo en el de agricultura, caza y ganadería que se queda en un 89%). Destacan sectores como el de "actividades de construcción especializada" (con un 96% de empresas familiares), el "comercio al por menor" (95%), o los "establecimientos de comida y bebida" (95%).

La empresa familiar representa menos del 70% de las empresas sólo en 11 de los 87 sectores analizados. Los sectores con menor proporción de empresas familiares son aquellos relacionados con industrias extractivas o ciertos suministros ("Extracción de crudo de petróleo y gas natural", "Coquerías y refinado de petróleo", "Actividades de apoyo a las industrias extractivas" y "Captación, depuración y distribución de aguas") en los que no se alcanza el umbral del 50%.

Otro dato en cuanto a la distribución sectorial es que hay una menor proporción de empresas familiares en aquellos sectores considerados como intensivos en conocimiento y tecnología³.

3. Se ha seguido el criterio de Eurostat y el INE a la hora de seleccionar los sectores intensivos en conocimiento y tecnología. https://www.ine.es/prensa/iat_2021.pdf

Así, las empresas familiares tienen una presencia inferior al 87% en los sectores intensivos en conocimiento y tecnología. Desde otro punto de vista, menos del 5% de las empresas familiares están presentes en los diferentes sectores intensivos en conocimiento y tecnología, frente al casi 7% de las empresas no familiares.

Estructura de propiedad

Un factor relevante es la estructura de propiedad y, especialmente su grado de concentración versus dispersión. En este sentido, el estudio diferencia tres niveles de dispersión del accionariado.

- Sobresalen las empresas familiares con capital concentrado en las que existe al menos un propietario que posee más del 50% del capital de la empresa. Estas empresas suponen 3 de cada 4 empresas familiares (76%).
- Le siguen aquellas empresas familiares de propiedad dispersa en las que hay al menos un accionista que posee más del 25% de la propiedad de la empresa, pero ninguno alcanza el 50%. Suponen el 21% (1 de cada 5).
- Finalmente, sólo un 3% de las empresas familiares presentan una estructura de propiedad muy dispersa (ningún accionista acumula al menos el 25%).

Profundizando algo más en estas cifras, encontramos que casi 2 de cada 3 empresas familiares (63%) tienen un único accionista que posee el 100% de la empresa familiar y un 13% adicional son propiedad de dos personas físicas con un 50% cada uno.

1.4 SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR

El análisis de la tasa de supervivencia de las empresas familiares empleadas en el estudio sobre La Empresa Familiar en España (2015) pone de manifiesto que **la supervivencia de las empresas familiares supera en casi 4 puntos a la de las empresas no familiares**. Así, el 77,0% de las empresas familiares que fueron analizadas en 2015 siguen activas en 2024, frente al 73,1% de las empresas no familiares.

Esta mayor tasa de supervivencia unida al mayoritario carácter familiar de las empresas creadas en la última década (empresas clasificadas como potencialmente familiares o “emprendedoras”), que alcanza el 92,9%, pueden explicar el aumento del porcentaje de empresas familiares entre 2015 y 2024.

Las tasas de supervivencia están correlacionadas positivamente con el tamaño de las empresas. Sobreviven el 73% de las microempresas, el 79,3% de las pequeñas empresas, el 82,2% de las medianas y el 83% de las grandes empresas.

A su vez, las tasas de supervivencia están correlacionadas positivamente con la antigüedad de las empresas. Siguiendo la clasificación por nivel generacional, sobreviven el 66,6% de las empresas del grupo G0, el 77,9% de las del G1, el 81,7% de las del G2 y el 84% de las del G3.

La desaparición de una empresa se produce por extinción (normalmente por razones económicas), por fusión o adquisición (venta a otra empresa) o por escisión (división de la empresa). La extinción supone el 65,6% de los casos en la empresa familiar (frente al 44,2% de la no familiar). El recurso a la fusión por absorción es muy inferior en la empresa familiar (28,1% frente al 54,2% de la no familiar). Finalmente, la escisión de la empresa familiar es muy superior al de la empresa no familiar (6,3% frente al 1,6%).

1.5 ANÁLISIS DE ACTIVIDAD

Al realizar el análisis en términos agregados, se obtiene que las empresas familiares son, de media, más pequeñas que las no familiares. En concreto las empresas no familiares tienen, de media, el doble de empleados que las empresas familiares, siendo superior al doble en términos de facturación media (multiplicador igual a 2,6) y activos (multiplicador igual a 3,7), lo que parece indicar que las empresas familiares son más intensivas en trabajo y menos intensivas en capital respecto a las empresas no familiares. Sin embargo, en términos de beneficios, el multiplicador entre empresas familiares y no familiares es más reducido (multiplicador igual a 1,7).

Productividad

Las empresas familiares son, en proporción, más intensivas en personas. Este hecho tiene su reflejo en la productividad, al obtener **una facturación por empleado menor que las no familiares. No obstante, al analizar la productividad en términos de beneficios generado por cada trabajador no hay diferencias entre las empresas familiares y no familiares.**

La facturación por empleado crece a medida que aumenta la antigüedad de la empresa familiar pasando de los 101 mil euros de las empresas Emprendedoras (G0) a los 175 mil de las empresas más longevas (G3+), siendo de 111 mil euros en las empresas en desarrollo (G1) y de 130 mil euros en las empresas consolidadas (G2). Al mismo tiempo, a medida que las empresas familiares tienen una mayor dispersión en su estructura de propiedad, aumenta la productividad en términos de facturación por empleado. En términos de beneficios por empleado, las empresas familiares más jóvenes y pequeñas son capaces de superar a las empresas no familiares de similar edad y tamaño.

Finalmente, en términos de valor añadido por empleado, las empresas familiares presentan valores inferiores a las no familiares de su mismo tamaño, pero superiores a las de su misma antigüedad. Este dato pone de manifiesto que a medida que ganan experiencia, las empresas familiares mejoran su productividad. Cuando la estructura de propiedad aumenta su dispersión, las empresas familiares son cada vez más productivas en términos de valor añadido generado por cada empleado. De hecho, sólo en el caso de las empresas familiares con un capital absolutamente concentrado (un único accionista con el 100% de la propiedad), su productividad es inferior a la de las empresas no familiares.

Tal y como se ha comentado anteriormente, las empresas familiares son más intensivas en personas, lo que supone un mayor coste en relación con los ingresos.

El coste medio de los trabajadores aumenta a medida que las empresas familiares aumentan su antigüedad, pasando de los 27.000 euros de las emprendedoras (G0) a los 39.000 euros de las longevas (G3+), siendo de 29.000 euros en el caso de las empresas en desarrollo (G1) y de 32.000 euros para las consolidadas (G2). Esta circunstancia puede estar vinculada a la mayor antigüedad de las plantillas.

En el caso del tamaño de la empresa, para el coste medio se observa un incremento desde los 29.000 euros de las microempresas, a los 32.000 euros de las empresas grandes, siendo de 31.000 euros en el caso de las pequeñas y de 33.000 en el caso de las medianas.

A nivel sectorial, comprobamos que la práctica totalidad de los resultados descritos anteriormente se reproducen en todos los sectores. La menor facturación y tamaño de las empresas familiares se da en la práctica totalidad de sectores. La única excepción la encontramos en el número de empleados por empresa en las industrias extractivas y en los años más recientes y en el de actividades inmobiliarias donde no se aprecian diferencias entre empresas familiares y no familiares.

Rentabilidad económica

Aunque las empresas familiares facturan, de media, menos que las no familiares, son capaces de generar valor añadido y beneficios similares a las no familiares. Consecuencia de ello es que la rentabilidad económica (resultados de explotación / activos totales) de las empresas familiares supera a las no familiares.

La mayor rentabilidad de las empresas familiares descansa tanto en un mayor margen sobre ventas como en una mayor rotación de activos. En ambos casos, la evolución ha sido más favorable en las empresas familiares que en las no familiares.

Son las empresas potencialmente familiares (menos de 10 años) las que muestran rentabilidades más elevadas y un mayor diferencial respecto a las no familiares. Por el contrario, a medida que aumenta el tamaño de las empresas familiares su rentabilidad aumenta, alcanzándose el máximo en el estrato de empresas medianas (50-250 empleados). A medida que las empresas familiares ganan antigüedad, van aumentando sus márgenes y reduciendo su rotación.

Las empresas familiares más rentables son aquellas que están controladas por al menos una persona o familia que posee más del 50% del capital de la compañía, siendo la rentabilidad especialmente elevada cuando la propiedad es absoluta (100%), alcanzando el 4,1%. La mayor rentabilidad económica de las empresas familiares respecto a las no familiares se repite en todos los sectores.

Internacionalización

La propensión exportadora de las empresas familiares aumenta a medida que lo hace su antigüedad, pasando de una propensión del 5,7% para las emprendedoras (G0), al 29,7% de las longevas (G3+), siendo del 8,9% en el caso de las empresas familiares en desarrollo (G1) y del 14,8% para las consolidadas (G2).

Esta propensión también aumenta a medida que lo hace el tamaño de la empresa, y pasa del 7,1% en el caso de las microempresas al 42,8% de las grandes empresas, siendo del 19,2% para las pequeñas y del 37,9% para las medianas.

Si observamos la propensión a exportar atendiendo a la estructura de propiedad, la relación también es directa, la propensión exportadora de las empresas familiares con capital concentrado es del 8,5%, con capital disperso del 15% y con capital muy disperso del 20,1%.

En conclusión, las empresas familiares con mayor propensión a exportar son las grandes, longevas y con capital muy disperso.

1.6 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Rentabilidad financiera

Las empresas familiares muestran valores más altos de rentabilidad financiera (beneficios/fondos propios) que las no familiares. Esta diferencia es estable para diferentes intervalos de tamaño, edad y estructura de propiedad.

Las empresas familiares financieramente más rentables son las más jóvenes, de forma que a medida que pasa el tiempo, la rentabilidad financiera tiende a igualarse entre compañías familiares y no familiares.

Endeudamiento

La crisis financiera de 2008, y posteriormente la del COVID, elevaron el endeudamiento de las empresas familiares, las cuales muestran, en los últimos años, mayores dificultades para reducir su necesidad de financiación. Así, de media, los datos muestran un grado de endeudamiento ligeramente superior en las empresas familiares respecto a las no familiares. En efecto, el endeudamiento aumentó considerablemente con la pandemia, volviendo a una senda de decrecimiento a partir de entonces. Sin embargo, **las empresas familiares están tardando más en recuperar los niveles de endeudamiento previos a la pandemia.**

El acceso a la financiación aumenta con el tamaño. Si se analiza el endeudamiento según el tamaño de las empresas, destacan las microempresas por tener el menor nivel tanto a corto plazo (33,5%) como a largo plazo (6,32%); las pequeñas empresas tienen niveles del 34,8% a corto y 10,54% a largo plazo; las empresas medianas tienen un 38,11% a corto y el mayor nivel a largo plazo (10,94%), mientras que las empresas familiares grandes tienen el mayor nivel de endeudamiento a corto plazo (41,43%) y un 9,8% a largo plazo.

Si se observa el endeudamiento según la estructura de propiedad, vemos cómo a corto plazo las empresas más endeudadas son las que tienen el capital disperso (27,67%), seguidas de las empresas con capital concentrado (26,6%) y las de capital muy disperso (25%). En el largo plazo siguen siendo las empresas de capital disperso las más endeudadas (4,9%), seguidas de las de capital muy disperso (4,72%) y de las de capital concentrado (3,12%).

Si se analiza el endeudamiento según la antigüedad de las empresas familiares, destacan las empresas emprendedoras por tener el mayor endeudamiento a corto plazo (32,2%) y el menor a largo plazo (1,63%). Los endeudamientos de las empresas de primera generación son del 23,8% a corto y del 3,94% a largo plazo; las empresas de segunda generación tienen endeudamientos del 23,8% a corto y 4,23% a largo plazo; y las empresas longevas del 16,6% a corto plazo y del 3,7% a largo plazo.

Apalancamiento financiero

A diferencia de las empresas familiares, las compañías no familiares han ido reduciendo paulatinamente su apalancamiento en la última década (a excepción del año de pandemia). Las empresas familiares, por el contrario, sólo han empezado a reducir su apalancamiento a partir de 2020, cuando se alcanza su valor más elevado de deuda.

No obstante, en cuanto al apalancamiento financiero, existen grandes diferencias sectoriales. Por un lado, en algunos sectores, las empresas familiares están mucho más apalancadas que las no familiares (D “Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado”, H “Transporte y almacenamiento” o sólo recientemente N “Actividades administrativas y servicios auxiliares”). Por el contrario, en otros sectores la situación es la inversa (I “Hostelería”, L “Actividades inmobiliarias”, o M “Actividades profesionales, científicas y técnicas”).

Solvencia y liquidez

A pesar de este mayor endeudamiento, no existen diferencias en la capacidad de pago a corto plazo entre empresas familiares y no familiares. Las empresas familiares y no familiares no muestran diferencias significativas en sus niveles de solvencia y liquidez a corto plazo. En ambos casos, se aprecia una tendencia creciente de ambos indicadores, especialmente positiva para las empresas familiares a partir del año de pandemia (2020-2022).

A medida que aumenta el tamaño y la longevidad de las empresas familiares aumentan sus ratios de solvencia y disminuyen sus ratios de liquidez. No obstante, sea cual sea su estrato de antigüedad, las empresas familiares siempre muestran ratios de solvencia y liquidez iguales o superiores a las empresas no familiares de su mismo grupo. Sólo en el grupo de microempresas se observa una liquidez ligeramente inferior en el caso de las empresas familiares. Por el contrario, en el caso de las empresas más longevas, el diferencial en las dos ratios (solvencia y liquidez) entre empresas familiares y no familiares es el más elevado, en favor de las primeras.

A medida que la estructura de propiedad de las empresas familiares se diluye entre diferentes accionistas, más elevados son los ratios de solvencia y liquidez. De hecho, los valores más reducidos de los dos ratios se dan cuando sólo hay uno o dos accionistas que poseen el 100% del capital de la empresa familiar. Este hecho es especialmente visible en el caso de la ratio de liquidez.

Finalmente, el mayor endeudamiento reciente de las empresas familiares no está suponiendo merma alguna en cuanto a su capacidad de devolución de su deuda, gracias a dos factores: (1) la capacidad de generar valor en relación con sus deudas con terceros; y (2) un coste de la deuda similar al de las empresas no familiares.

1.7 CONCLUSIONES

El presente estudio muestra una radiografía de la empresa familiar en España que puede resumirse en los siguientes diez puntos:

1. La empresa familiar constituye la base del tejido empresarial español. Sobre una muestra de más de 270.000 sociedades mercantiles españolas, más del 92% son propiedad de una persona física o familia, siendo responsables del 70% del empleo privado y del 57% del VAB (Valor Añadido Bruto) en España.
2. Si se adoptase una definición más estricta del concepto de empresa familiar (que excluiría a aquellas con menos de diez años de antigüedad – empresas emprendedoras potencialmente familiares), las empresas familiares serían el 67,8% del tejido empresarial total. Al acotar más esta definición, y excluir aquellas con menos de 25 años, es decir, al sumar todas las empresas familiares que han realizado un cambio generacional, su nivel de representación sería del 29,3% sobre el total de empresas españolas.
3. La gran mayoría de las empresas familiares muestran una gran concentración en su estructura de propiedad. Así, más del 75% las empresas familiares tienen sólo uno o dos accionistas. Sólo en una de cada cuatro empresas familiares no hay ningún accionista individual que concentre más del 25% del capital.
4. La longevidad de las empresas activas es superior en las empresas familiares. La edad media asciende a 30 años en la empresa familiar y a 27 años en la no familiar. Así, el 66,1% tiene más de 25 años, descendiendo a 55,3% en las no familiares. De un total de 104 grandes empresas centenarias, 67 son familiares.

5. La tasa de supervivencia de las empresas familiares desde 2015 a 2024 ha sido superior en las empresas familiares (77%), respecto a las no familiares (71%). No obstante, los datos apuntan a que la mayoría de las empresas familiares que dejan de estar activas desaparecen, frente a las empresas no familiares que, en más de la mitad de los casos, se ven inmersas en un proceso de fusión o absorción.
6. Las empresas familiares son más pequeñas (por facturación, empleados o activos por empresa) y menos productivas que las empresas no familiares, en términos de facturación o valor añadido por empleado. No obstante, las empresas familiares son más rentables que las no familiares, rentabilidad que descansa tanto en un mayor margen sobre ventas como en una mayor rotación de activos.
7. Respecto a la internacionalización, a similar tamaño, las empresas familiares tienen una propensión a exportar similar o superior a las empresas no familiares.
8. Las empresas familiares son también más rentables financieramente que las no familiares. En la última década, la rentabilidad financiera de las empresas españolas ha aumentado más intensamente en las empresas familiares.
9. Si bien, en general, el endeudamiento aumentó con la pandemia, las empresas familiares están tardando más en recuperar los niveles de endeudamiento previos a la misma.
10. A pesar de este mayor apalancamiento, no existen diferencias en la capacidad de pago a corto plazo entre empresas familiares y no familiares. Las empresas familiares y no familiares no muestran diferencias significativas en sus niveles de solvencia y liquidez a corto plazo.

02

DEMOGRAFÍA DE
EMPRESA FAMILIAR

2.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA FAMILIAR

A la hora de estimar el peso de las empresas familiares en un determinado territorio, es necesario establecer una metodología adecuada que permita ajustar el concepto teórico con la disponibilidad de datos que permitan su identificación y medición. Esta doble consideración (definición teórica de empresa familiar versus fuentes de datos disponibles) ha sido abordada recientemente por una comisión de académicos integrados en la Sociedad Española de Investigadores en Empresa Familiar (SAFER) y en la Red de Cátedras de la Empresa Familiar.

En este sentido, dicha comisión desarrolló un trabajo, a lo largo del año 2023, orientado al desarrollo de una metodología de clasificación de las empresas españolas (familiares versus no familiares) y a la estimación de su peso en la economía y el empleo a nivel nacional⁴. Esta metodología ha sido validada por la Red de Cátedras de la Empresa Familiar del Instituto de la Empresa Familiar (IEF), convirtiéndose así en la metodología estándar para este propósito en España.

En el anexo metodológico se describe de modo resumido los principios orientadores de la metodología empleada, así como sus principales pasos. No obstante, es necesario resumir algunos aspectos que permitan contextualizar correctamente el contenido del informe.

1. Se ha realizado una clasificación de las empresas españolas en dos grupos: familiares y no familiares, empleando como fuente la base de datos SABI, que contiene las cuentas anuales de las empresas españolas depositadas en el Registro Mercantil. En total, hemos contado con información suficiente para clasificar 272.000 empresas españolas.
2. Se ha trabajado exclusivamente con empresas que permanecían activas al inicio del año 2024 y que presentaron sus cuentas anuales de manera efectiva los dos ejercicios 2021 y 2022, que es el último año con información económico-financiera disponible en la base de datos. Sólo se han analizado sociedades con información suficientemente completa.
3. Se han considerado exclusivamente sociedades mercantiles, ya sean anónimas, de responsabilidad limitada, cooperativas, empresas públicas, etc. No se incluyen empresarios individuales (autónomos).
4. A la hora de estimar el peso de las empresas familiares en la economía española, hemos extrapolado los resultados obtenidos con la base de datos SABI al total nacional mediante un proceso de extrapolación con datos oficiales del INE (DIRCE: Directorio Central de Empresas), ponderado en función del tamaño y la forma jurídica.
5. Para clasificar las empresas como familiares o no familiares se ha considerado el control ejercido por los propietarios finales de las empresas, tratando de controlar así el efecto de posibles sociedades intermedias. Se han tenido en cuenta diferentes tipos de accionistas (personas físicas o familias, bancos y aseguradoras, empresas, fondos de capital riesgo, *hedge funds*, etc.).

4. Casillas, J.C., Escribá-Esteve, A., Gómez-Miranda, E., Lopez-Fernández, C., Lorenzo-Gómez, D., Requejo-Puerto, I. & Rojo-Ramírez, A. (2024): SAFER Methodology: A Proposal for the Identification of Family Firms in Spain Based on the SABI Database. *European Journal of Family Business*, 14(1), 85-97. <https://doi.org/10.24310/ejfb.14.1.2024.18965>

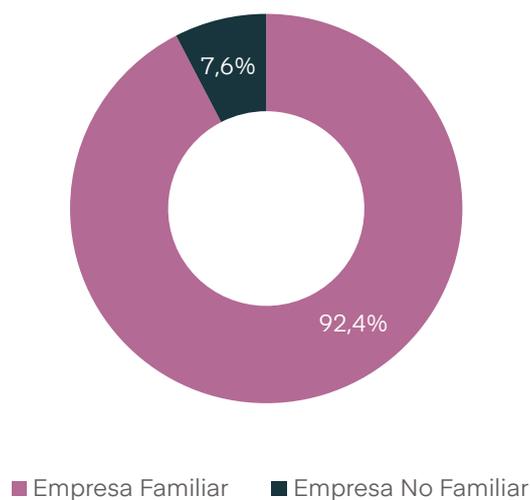
6. Para considerar una empresa como familiar se ha exigido un porcentaje mínimo de propiedad en manos de una persona o familia que es diferente en función del grado de concentración de la estructura de propiedad de la empresa. De forma muy simplificada (ver anexo metodológico para un mayor detalle), una empresa ha sido clasificada como familiar cuando:
- Una persona o familia tiene más del 50% de propiedad de una sociedad.
 - Una persona o familia concentra más del 25% de la propiedad de la sociedad y no existe ningún accionista con más del 50%⁵.
 - Si la empresa está cotizada, una persona o familia concentra el 25% de la propiedad de manera conjunta o el 5% si es de modo individual. Las filiales de las empresas cotizadas (cadena de propiedad superior al 50%) se han clasificado en el mismo grupo que sus matrices.

2.2 PORCENTAJE DE EMPRESAS FAMILIARES EN ESPAÑA

Como hemos apuntado anteriormente, la estimación del peso de las empresas familiares se ha realizado a partir de la extrapolación de los resultados obtenidos con la muestra de empresas con información disponible en SABI (que recordemos superaba las 272.000 sociedades) a la población total de empresas españolas que recoge el Directorio Central de Empresas (DIRCE) que elabora el INE. Esta extrapolación se ha realizado considerando los posibles sesgos que tiene la base de datos empleada, sobre todo el relacionado con el tamaño de las empresas —la calidad de la información aumenta a medida que el tamaño de las empresas es mayor—. Así, la estimación de empresas totales se ha realizado considerando diferentes estratos de tamaño y diferenciando entre sociedades anónimas, limitadas y cooperativas, las tres formas jurídicas más importantes en nuestro país.

En relación con el número de empresas, los resultados muestran que **9 de cada 10 empresas españolas son familiares (92,4 %), superando los 1,1 millones de empresas.**

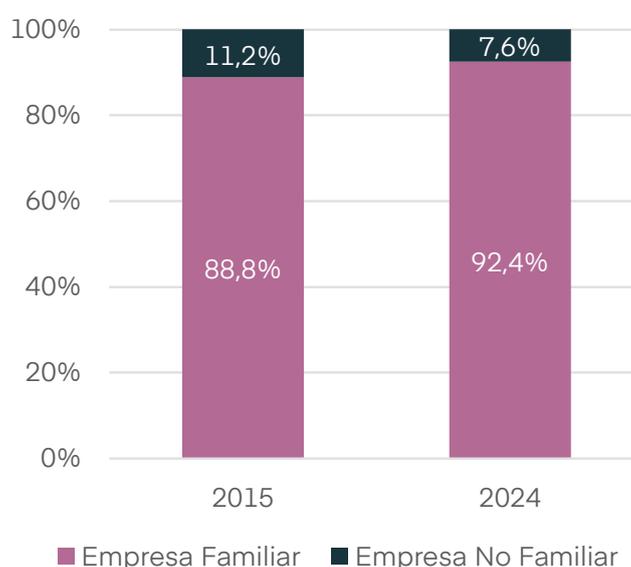
FIGURA 1: PESO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN ESPAÑA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

Este dato supera en 3,6 puntos el disponible hasta ahora derivado del estudio de la Empresa Familiar en España en el año 2015, donde se estimó un peso de las empresas familiares de un 88,8%. Si bien esta diferencia podría deberse a ligeros ajustes en la metodología que hace que no sean exactamente iguales⁶, los datos parecen indicar que las razones son diferentes, más relacionadas con las tasas diferentes de creación y mortalidad entre empresas familiares y no familiares, que comentaremos más adelante, así como los procesos de cambio que se han producido entre empresas familiares y no familiares a lo largo de la última década, que se analizarán con mayor detalle en el capítulo 3.

FIGURA 2: EVOLUCIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN ESPAÑA (2015-2024)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

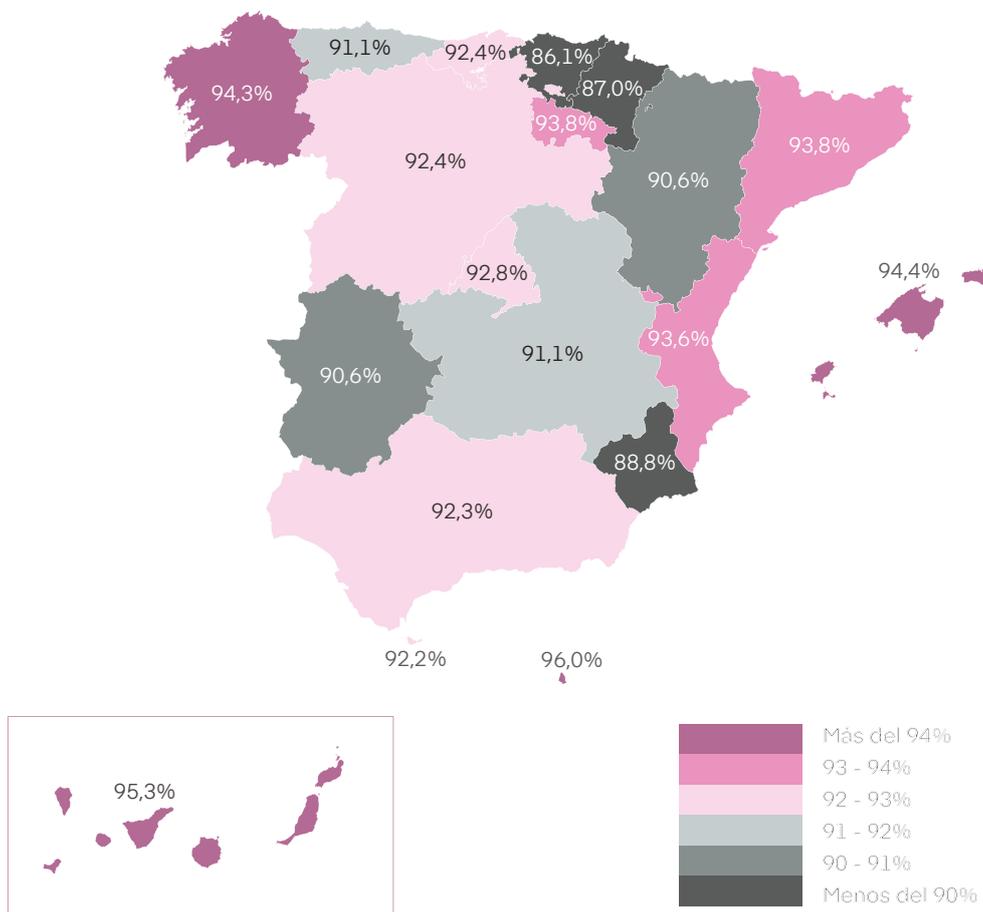
De acuerdo con la nueva estimación, en España existen 1.148.031 empresas familiares (66.314 más que en 2015, que supone un incremento de un 6,1%) mientras que se estima que el número de empresas no familiares ha decrecido entre 2015 y 2024, pasando de las 107.024 empresas en 2015 a sólo 93.810 sociedades en 2024 (reducción en 13.214 empresas, esto es, una reducción del 12,34%).

5. Se ha optado por el 25%, frente al criterio fiscal del 20%, para asegurar el control de un accionista minoritario cuando no existe ningún propietario que alcance el umbral del 50%. El criterio empleado en el presente estudio es, en este sentido, algo más conservador que el empleado en 2015.

6. Las dos diferencias fundamentales entre el proceso de estimación en 2015 y en 2024 son: (1) la consideración en 2024 de otros tipos de sociedades aparte de las SA y SL, no incluidas en 2015, siendo el caso de las sociedades cooperativas el más abundante; y (2) la consideración de los últimos accionistas y no sólo los accionistas directos a la hora de identificar las empresas familiares.

A nivel autonómico, el DIRCE ofrece una menor desagregación en cuanto a los estratos de tamaño, diferenciando tan solo cuatro grandes bloques por cada una de las formas jurídicas mencionadas anteriormente. En consecuencia, se ha seguido el mismo procedimiento que para el conjunto de España, pero sólo con los estratos disponibles. Los resultados globales se muestran en la Figura 3 y los datos desglosados en términos absolutos y relativos se muestran en la Tabla 1.

FIGURA 3: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL PESO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

TABLA 1: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL PESO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

	Número de sociedades			Porcentaje de sociedades	
	Familiares	No familiares	Total	Familiares	No familiares
Andalucía	166.276	13.836	180.112	92,3%	7,7%
Aragón	28.814	2.981	31.795	90,6%	9,4%
Asturias	17.659	1.726	19.385	91,1%	8,9%
Baleares	34.709	2.062	36.771	94,4%	5,6%
Canarias	47.866	2.386	50.252	95,3%	4,7%
Cantabria	10.152	834	10.986	92,4%	7,6%
Castilla y León	45.995	3.763	49.758	92,4%	7,6%
Castilla-La Mancha	40.182	3.939	44.121	91,1%	8,9%
Cataluña	220.695	14.498	235.193	93,8%	6,2%
Com. Valenciana	130.468	8.879	139.347	93,6%	6,4%
Extremadura	16.052	1.662	17.714	90,6%	9,4%
Galicia	60.550	3.660	64.210	94,3%	5,7%
La Rioja	6.946	462	7.408	93,8%	6,2%
Madrid	235.382	18.282	253.664	92,8%	7,2%
Murcia	31.098	3.917	35.015	88,8%	11,2%
Navarra	13.624	2.045	15.669	87,0%	13,0%
País Vasco	41.401	6.690	48.091	86,1%	13,9%
Ceuta	1.006	85	1.091	92,2%	7,8%
Melilla	1.086	45	1.131	96,0%	4,0%
TOTAL	1.148.031	93.810	1.241.841	92,4%	7,6%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

Como puede observarse, el peso de las empresas familiares en términos de número de empresas sobre la población total de sociedades, es muy similar en todas las comunidades autónomas, oscilando en un rango muy reducido que va desde el 86,1% de las empresas en el País Vasco hasta el 95,3% de Canarias (que llega al 96% en el caso de Melilla).

2.3 APORTACIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN ESPAÑA AL EMPLEO Y AL VAB

Antes de cuantificar la aportación de las empresas familiares al empleo y al VAB hay que comprender bien cuál es la población exacta con la que estamos trabajando. En este sentido, los análisis que se muestran a continuación hacen referencia al empleo y VAB que corresponde al sector empresarial, tanto público (sector público empresarial) como privado. Fuera del cálculo se encuentran tanto las administraciones públicas, en la esfera del sector público, como los empresarios individuales o autónomos, en la esfera privada.

A nivel nacional, los datos ponen de manifiesto que **las empresas familiares son responsables del 70,6% del empleo empresarial en España**. El peso en el empleo de las empresas familiares aumenta casi 4 puntos porcentuales respecto a 2015 (3,9 puntos), en gran medida gracias al aumento de la presencia de empresas familiares, mencionado anteriormente. **Las empresas familiares han generado casi 10,2 millones de empleos**. Estos resultados muestran un crecimiento muy similar en el empleo total generado por las empresas familiares y en el del número de empresas. Los datos apuntan, asimismo, que las empresas familiares tienden a tener una menor dimensión (en términos de empleados) que las no familiares.

Respecto a la aportación de las **empresas familiares al VAB los resultados muestran que las empresas familiares son responsables del 57,8 % del VAB empresarial (por valor de más de 560 mil millones de euros)**. Este porcentaje es prácticamente el mismo que el obtenido en el año 2015 (57,1%). Por tanto, el crecimiento en el porcentaje de empresas familiares y de su aportación al empleo no se traslada a un incremento de VAB respecto al total. De nuevo se observa que las empresas familiares tienden a ser más pequeñas que las no familiares y su aportación al VAB nacional es menor que proporcional a su peso en términos demográficos e incluso en términos de empleo. Veremos más adelante algunos datos que reflejan más claramente este hecho, así como sus posibles causas.

FIGURA 4: APORTACIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES AL EMPLEO EMPRESARIAL

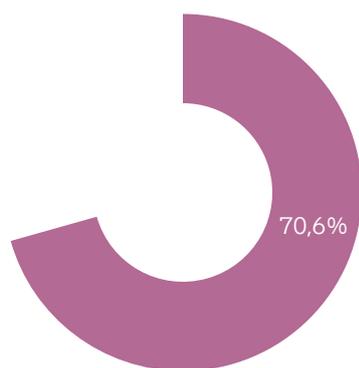
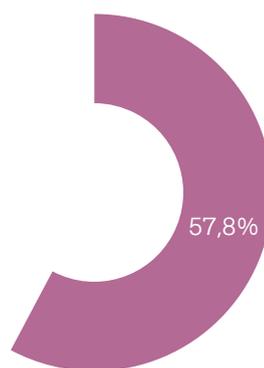


FIGURA 5: APORTACIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES AL VAB EMPRESARIAL



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

Con el fin de poner en contexto las cifras, la Figura 6 representa la distribución aproximada del empleo y el VAB nacional correspondiente al año 2022⁷.

FIGURA 6: ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO Y EL VAB EN ESPAÑA (2022)

Distribución aproximada del empleo en España				
Empleo total 21,1 M	Empleo público 3,6 M	Administraciones públicas 3,4 M	Empresas no familiares 4,2 M	
		Sector público empresarial 0,2 M		
	Empleo privado 17,6 M	Sociedades mercantiles privadas 14,2 M		Empresas familiares 10,2 M
		Autónomos 3,3 M		

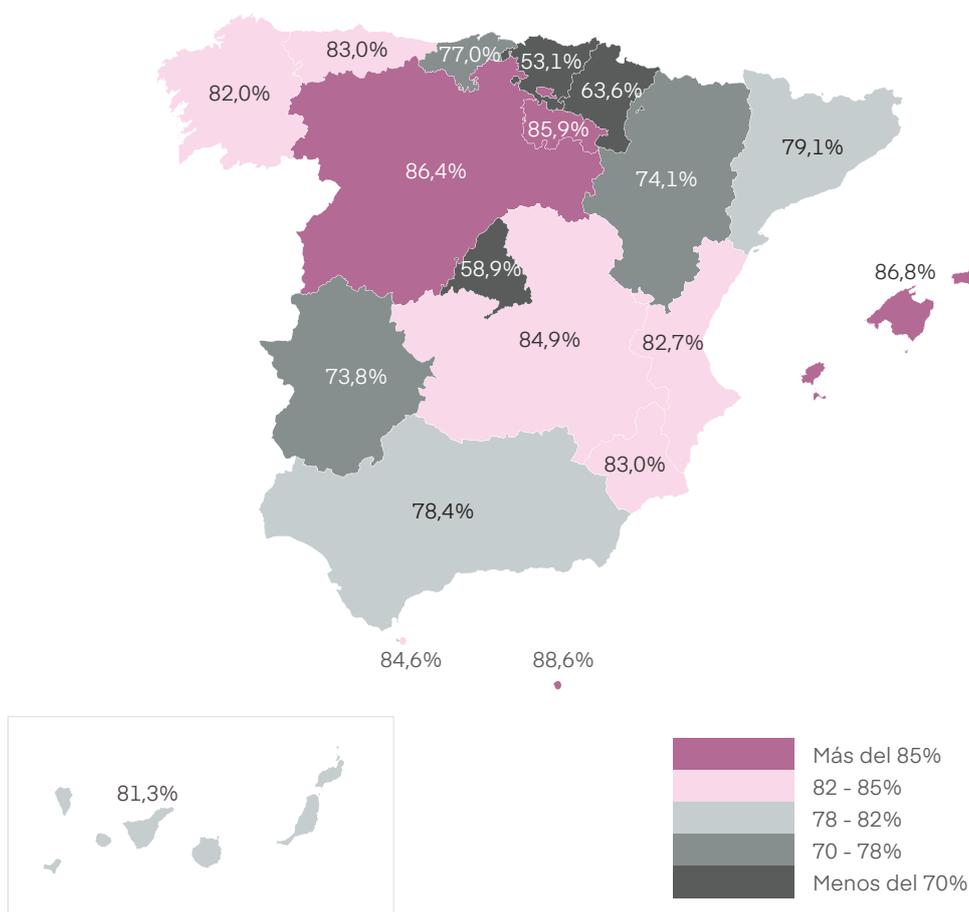
Distribución aproximada del VAB en España				
VAB total 1.462 M	VAB público 263 mM	Administraciones públicas 105 mM	Empresas no familiares 412 mM	
		Sector público empresarial 158 mM		
	VAB privado 1.199 mM	Sociedades mercantiles privadas 975 mM		Empresas familiares 563 mM
		Autónomos 224 mM		

Nota: M representa millones, mM representa miles de millones

7. No es posible contar con cifras exactas de esta distribución por el modo en que ofrecen los datos las estadísticas oficiales. Para estos cálculos hemos considerado estimaciones sobre el peso de los autónomos en el empleo y el VAB así como en la aportación de las empresas públicas a partir de los datos incluidos en SABI. En definitiva, no se pretende ofrecer datos exactos sino una estimación aproximada que permita contextualizar las cifras absolutas del empleo y VAB responsabilidad de las empresas familiares en España.

A nivel autonómico, las diferencias en la aportación al empleo empresarial son más acusadas entre las diferentes comunidades autónomas. Así, el rango de variación oscila entre el 53,1% de la aportación de las empresas familiares al empleo en el País Vasco, hasta el 86,8% de Baleares. País Vasco, Madrid y Navarra son claramente las comunidades en las que las empresas familiares tienen una menor aportación relativa al empleo, derivado de la existencia de grandes empresas no familiares que, además, tienen una elevada presencia nacional. En el extremo opuesto, Baleares, Castilla y León y La Rioja son las comunidades autónomas en las que la aportación al empleo de las empresas familiares alcanza las cotas más elevadas, superando el umbral del 85% (ver la Tabla 2).

FIGURA 7: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA APORTACIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES AL EMPLEO



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

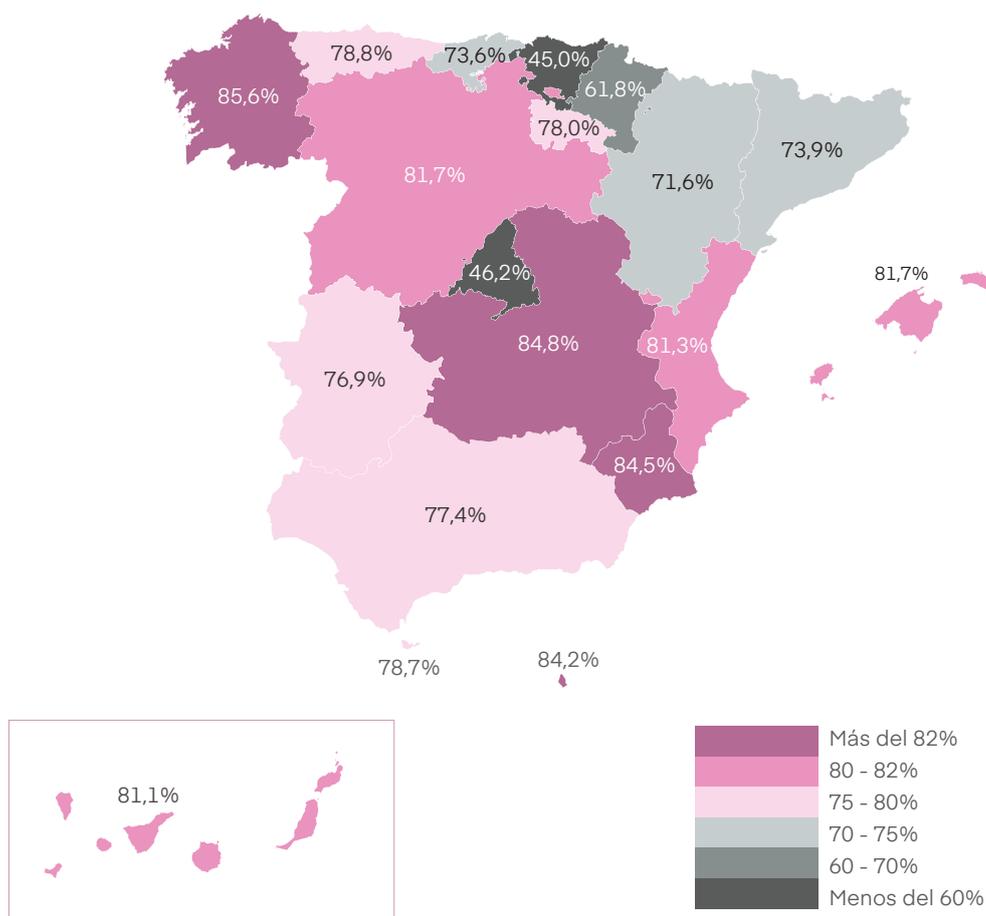
TABLA 2: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL EMPLEO GENERADO POR EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES*

	Número de empleados (miles)			Porcentaje de empleados	
	Familiares	No familiares	Total	Familiares	No familiares
Andalucía	1.702	469	2.170	78,4%	21,6%
Aragón	287	100	388	74,1%	25,9%
Asturias	210	43	253	83,0%	17,0%
Baleares	422	64	486	86,8%	13,2%
Canarias	563	129	692	81,3%	18,7%
Cantabria	132	39,4	172	77,0%	23,0%
Castilla y León	535	85	620	86,4%	13,6%
Castilla-La Mancha	494	88	582	84,9%	15,1%
Cataluña	2.121	559	2.680	79,1%	20,9%
Com. Valenciana	1.309	274	1.583	82,7%	17,3%
Extremadura	174	62	235	73,8%	26,2%
Galicia	601	132	733	82,0%	18,0%
La Rioja	86	14,2	100	85,9%	14,1%
Madrid	1.398	977	2.375	58,9%	41,1%
Murcia	382	78	460	83,0%	17,0%
Navarra	127	73	200	63,6%	36,4%
País Vasco	335	296	631	53,1%	46,9%
Ceuta	13	2,3	15	84,6%	15,4%
Melilla	12	1,6	14	88,6%	11,4%
TOTAL	10.161	4.227	14.388	70,6%	29,4%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI e INE.

* La suma total de las cifras absolutas por CCAA no coincide exactamente con el total nacional debido al ajuste del efecto de algunas empresas significativamente grandes realizado en algunas CCAA (Nota al pie 16 en el anexo de Metodología).

FIGURA 8: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA APORTACIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES AL VAB



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE

Respecto a la aportación de las empresas familiares al VAB empresarial por comunidades autónomas, las diferencias son aún más acusadas debido tanto a la relevancia de algunas grandes empresas no familiares presentes en algunas comunidades concretas, así como al efecto sede que afecta de manera más intensa a estos territorios, como Madrid o País Vasco. Así, como se observa tanto en la Figura 8 como en la Tabla 3, la aportación de las empresas familiares al VAB nacional es especialmente reducida en las dos comunidades autónomas mencionadas, situándose por debajo del 50%. Por el contrario, en el extremo opuesto, destacan comunidades autónomas como Galicia, Castilla-La Mancha y Murcia en las que las empresas familiares son responsables de casi el 85%.

TABLA 3: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL VAB GENERADO POR EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES*

	VAB (miles de euros)			VAB (Porcentaje)	
	Familiares	No familiares	Total	Familiares	No familiares
Andalucía	90.589.278	26.448.372	117.037.650	77,4%	22,6%
Aragón	20.483.265	8.126.450	28.611.715	71,6%	28,4%
Asturias	13.914.660	3.754.328	17.668.988	78,8%	21,2%
Baleares	20.320.364	4.549.672	24.870.037	81,7%	18,3%
Canarias	25.607.006	5.977.215	31.584.221	81,1%	18,9%
Cantabria	7.684.141	2757146	10.441.287	73,6%	26,4%
Castilla y León	34.921.721	7.824.321	42.746.042	81,7%	18,3%
Castilla-La Mancha	26.227.030	4.705.885	30.932.915	84,8%	15,2%
Cataluña	133.515.394	47.146.258	180.661.652	73,9%	26,1%
Com. Valenciana	71.343.954	16.445.850	87.789.804	81,3%	18,7%
Extremadura	10.503.717	3.151.097	13.654.814	76,9%	23,1%
Galicia	40.843.503	6.878.105	47.721.608	85,6%	14,4%
La Rioja	5.087.707	1438252	6.525.958	78,0%	22,0%
Madrid	86.143.502	100.497.188	186.640.690	46,2%	53,8%
Murcia	20.523.347	3.766.259	24.289.606	84,5%	15,5%
Navarra	9.942.736	6.151.865	16.094.602	61,8%	38,2%
País Vasco	24.991.709	30.517.701	55.509.410	45,0%	55,0%
Ceuta	974.821	263833	1.238.654	78,7%	21,3%
Melilla	960.588	180253	1.140.841	84,2%	15,8%
TOTAL	563.391.997	411.654.226	975.046.223	57,8%	42,2%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI y el DIRCE.

* La suma total de las cifras absolutas por CCAA no coincide exactamente con el total nacional debido al ajuste del efecto de algunas empresas significativamente grandes realizado en algunas CCAA (Nota al pie 16 en el anexo de Metodología).

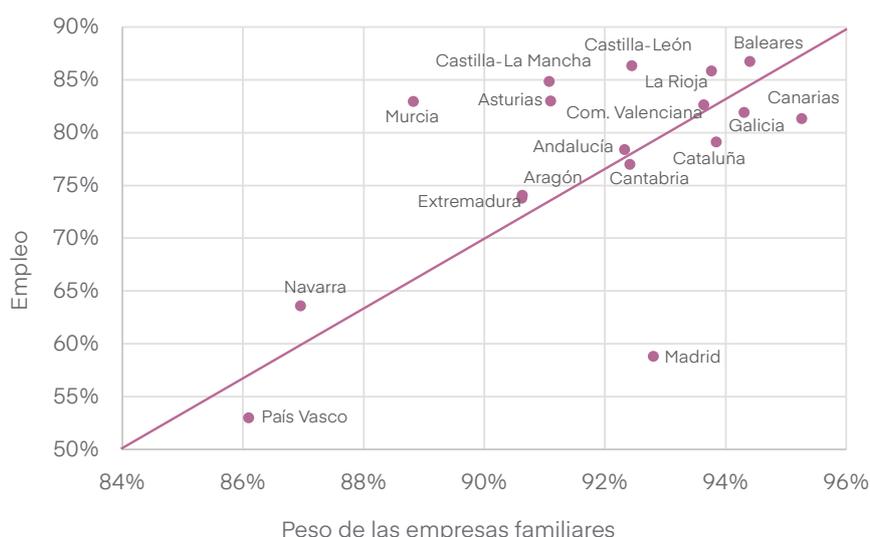
Como se observa en la Figura 9 y en la Figura 10, no existe una clara correspondencia entre el número o peso de las empresas familiares en las diferentes comunidades autónomas y su aportación al empleo y al VAB.

Así, por ejemplo, la comunidad de Madrid tiene un elevado porcentaje de empresas familiares, aunque su aportación al empleo y al VAB es muy inferior a la media nacional. Esto se produce por el gran tamaño de algunas compañías no familiares con sede en la comunidad madrileña. Algo similar sucede con otras comunidades, aunque con menor intensidad. Es el caso de País Vasco, Cataluña o Canarias, cuyo porcentaje de empresas familiares es superior a su contribución a VAB y empleo.

En el extremo opuesto se encuentran comunidades autónomas en las que la aportación al empleo y al VAB es superior al que correspondería por su peso en términos de porcentaje de empresas familiares. El caso más destacado es la Comunidad de Murcia. En esta comunidad, las empresas familiares no alcanzan el 90% del total de sociedades, en buena medida como consecuencia del elevado peso de las sociedades cooperativas. Sin embargo, las empresas familiares murcianas tienen una elevada contribución al empleo y al VAB. Otros ejemplos similares, aunque menos intensos, corresponden a Castilla-La Mancha, Extremadura, Castilla y León, Asturias y Navarra.

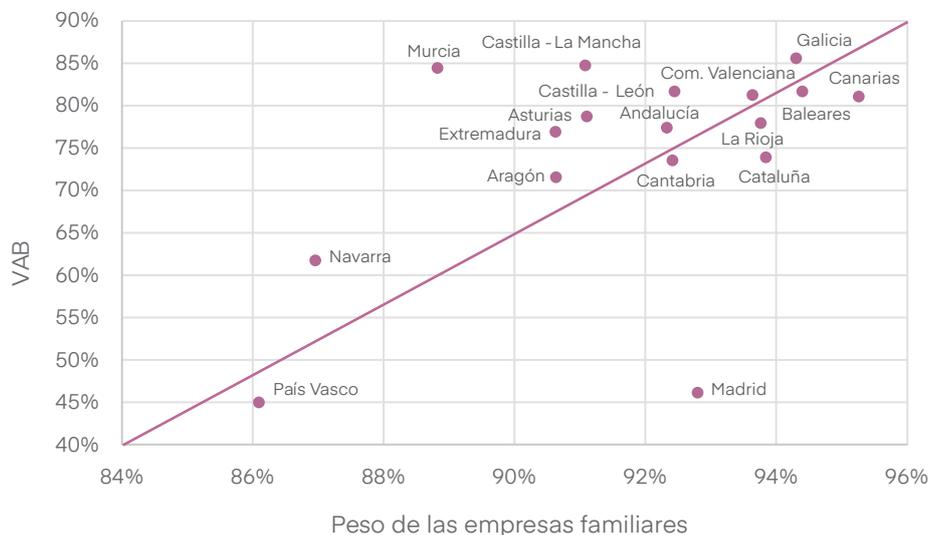
El resto de comunidades, o bien se sitúa muy cerca de la diagonal, que representa la equivalencia entre peso y contribución de las empresas familiares a cada comunidad (Andalucía, Aragón, Cantabria o Comunidad Valenciana), o bien, muestran diferencias en cuanto a su contribución en términos de empleo y VAB (Baleares, Galicia o La Rioja). Por ejemplo, los resultados muestran que las empresas familiares gallegas aportan más al VAB que al empleo, mientras que en Baleares y La Rioja, las empresas familiares parecen ser más intensivas en empleo frente a su aportación al VAB de la región. No obstante, en todos estos casos, las desviaciones, respecto a la proporción esperada según el peso de las empresas familiares, son muy reducidas.

FIGURA 9: RELACIÓN ENTRE PESO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y SU APORTACIÓN AL EMPLEO POR CCAA



Fuente: elaboración propia.

FIGURA 10: RELACIÓN ENTRE EL PESO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y SU APORTACIÓN AL VAB POR CCAA.



Fuente: elaboración propia.

2.4 CONCLUSIONES

La estimación del peso de las empresas familiares en España se ha realizado a partir de la actualización de la metodología empleada en estudios previos, basadas en la base de datos SABI, que contiene las cuentas anuales de una amplia muestra de sociedades mercantiles de nuestro país. A partir de esta metodología, se han clasificado más de 272.000 sociedades en dos grupos: empresas familiares y no familiares, extrapolando el resultado a la población empresarial española de acuerdo con el Directorio Central de Empresas (DIRCE), elaborado por el INE.

Las empresas familiares constituyen la gran mayoría de las empresas españolas, superando la cifra del 92% (casi 1.150.000 de sociedades). Existen diferencias en cuanto al peso de las empresas familiares por comunidades autónomas, destacando Baleares, Canarias y Galicia que superan el 94% frente a otras comunidades como País Vasco y Navarra que no llegan a 90%.

En términos generales, las empresas familiares tienden a ser más pequeñas que las no familiares y ello provoca que su aportación al empleo y al VAB no sea proporcional a su peso. Así, las empresas familiares son responsables del 70,6% del empleo y del 57,8 % del VAB empresarial en España.

Relevancia

Más de 1,1 millón de empresas en España son familiares, un 92,4% del total de empresas, siendo responsables del 70% del empleo privado (más de 10 millones de empleos) y del 57,2% del VAB privado (lo cual equivale a más de 560 mil millones de euros).

A nivel autonómico, las diferencias en la aportación al empleo empresarial son más acusadas, oscilando entre el 53% de la aportación de las empresas familiares del País Vasco (donde existen grandes empresas no familiares) y el 86,8% de Canarias. Algo similar sucede con la aportación al VAB por comunidades autónomas, con Madrid y País Vasco por debajo del 50% frente a Galicia que supera el 85%.

03

CARACTERIZACIÓN DE
LA EMPRESA FAMILIAR

Una vez estimado el peso de las empresas familiares en España y su contribución al empleo y al VAB empresarial, pasamos a continuación a analizar sus principales características. Esto es, más allá de cuántas empresas familiares hay en España y cuánto contribuyen al empleo y a la riqueza generada en el país, pasamos ahora a describir cómo son, en términos generales, las empresas familiares de nuestro país y qué características tienen.

Para ello, nos basamos únicamente en las empresas utilizadas como muestra, de las que se cuenta con información suficiente para su caracterización. En otras palabras, los análisis que siguen en las páginas siguientes están realizados utilizando las 272.406 sociedades clasificadas a partir de la base de datos SABI, de las cuales 247.743 han sido calificadas como familiares. Son muchos los criterios que pueden emplearse para caracterizar las empresas familiares. Vamos a diferenciar, en primer lugar, una serie de parámetros de carácter puramente demográfico, entre los que destacan la dimensión empresarial, la antigüedad de las compañías, el sector de actividad, etc.

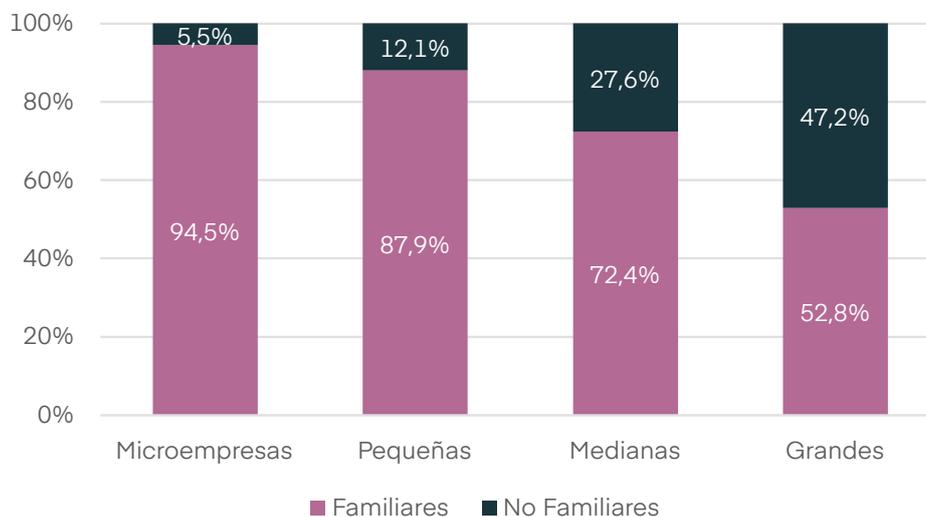
Posteriormente, abordaremos un segundo grupo de características relacionadas con la estructura de propiedad y el nivel generacional de las empresas familiares. Este análisis permitirá considerar la heterogeneidad de las empresas familiares y así diferenciar diversos tipos de empresas familiares, asumiendo la realidad generalmente aceptada de que las empresas familiares no constituyen un conjunto de empresas homogéneo.

3.1 EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

En relación con la dimensión, basándonos en el número de empleados según los estándares vigentes en la Unión Europea⁸, comprobamos que el peso de las empresas familiares es muy superior a medida que el tamaño de las empresas es más reducido. Así, más del 94% de las micro-empresas (empresas con menos de 10 empleados) son familiares. Por el contrario, en el caso de las grandes empresas (250 o más trabajadores) el porcentaje de empresas familiares es mucho más reducido, situándose en el 52,8% del total.

8. La UE clasifica las empresas de acuerdo al siguiente criterio: (1) Micro-empresas son aquellas compañías con menos de 10 trabajadores y cuya facturación o activos no superan los 2 millones de euros; (2) Pequeñas empresas: número de empleados entre 10 y 49 y facturación y activos inferior a los 10 millones de euros; (3) Medianas empresas: número de empleados entre 50 y 249 y facturación inferior a los 50 millones de euros y activos inferior a los 43 millones de euros; (4) Grandes empresas: número de empleados igual o superior a 250 o bien facturación superior a los 50 millones de euros o volumen de activos superior a los 43 millones de euros.

FIGURA 11: DISTRIBUCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN LOS CRITERIOS UE



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Si se analiza la distribución de las empresas familiares y no familiares por tamaño⁹, se observa de nuevo cómo el peso de las grandes empresas es muy superior en las compañías no familiares. Así, **sólo un 1% de las empresas familiares alcanzan un volumen de empleados, facturación o activos propios de una gran empresa, frente al 10% en el caso de las compañías no familiares.** En el extremo opuesto, **las micro-empresas suponen el 57% de las firmas familiares, frente al 28% en el caso de las no familiares.** Entre las empresas no familiares, el grupo más abundante es el de pequeñas empresas (entre 10 y 49 trabajadores) que supone casi el 40% del total (frente al 34% de este segmento en el caso de las firmas familiares).

Estas cifras se mantienen relativamente estables en todas las comunidades autónomas, con ligeras diferencias, aunque en algún caso significativa. Como se observa en la figura 13, en ciertas comunidades autónomas, el peso de las micro-empresas familiares es más elevado que la media nacional, superando el 60% del total de firmas familiares, entre las que destaca Galicia, donde éstas suponen el 67% del total de empresas familiares. No obstante, algunas comunidades también presentan porcentajes muy elevados de micro-empresas no familiares, como Castilla-La Mancha o Asturias (por encima del 40% del total de sociedades no familiares) Por el contrario, Madrid se caracteriza por un elevado porcentaje de empresas no familiares de gran dimensión (16% del total de empresas no familiares), seguida de la ciudad autónoma de Ceuta y del País Vasco.

9. En la muestra utilizada las micro-empresas están infra-representadas como consecuencia de las carencias de información existentes en estas empresas en relación con sus cuentas anuales y su estructura de propiedad.

FIGURA 12: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES POR TAMAÑO EN FUNCIÓN DE DIFERENTES CRITERIOS (TRABAJADORES, FACTURACIÓN Y ACTIVOS)

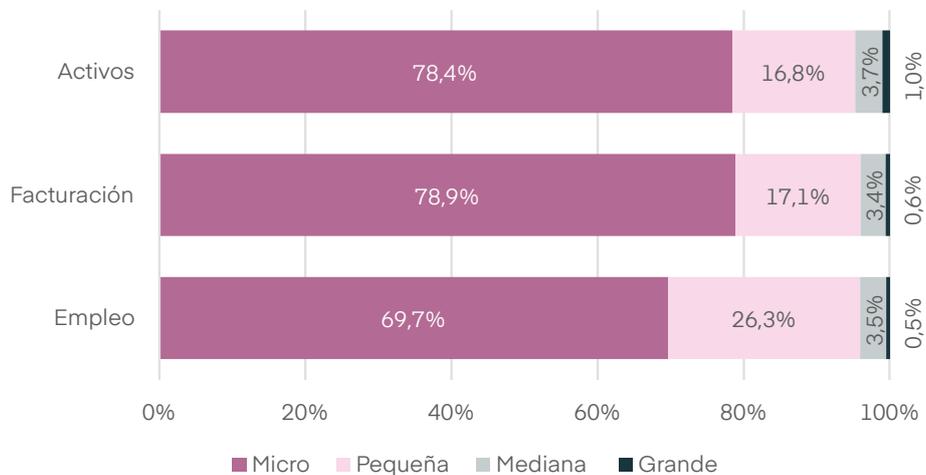
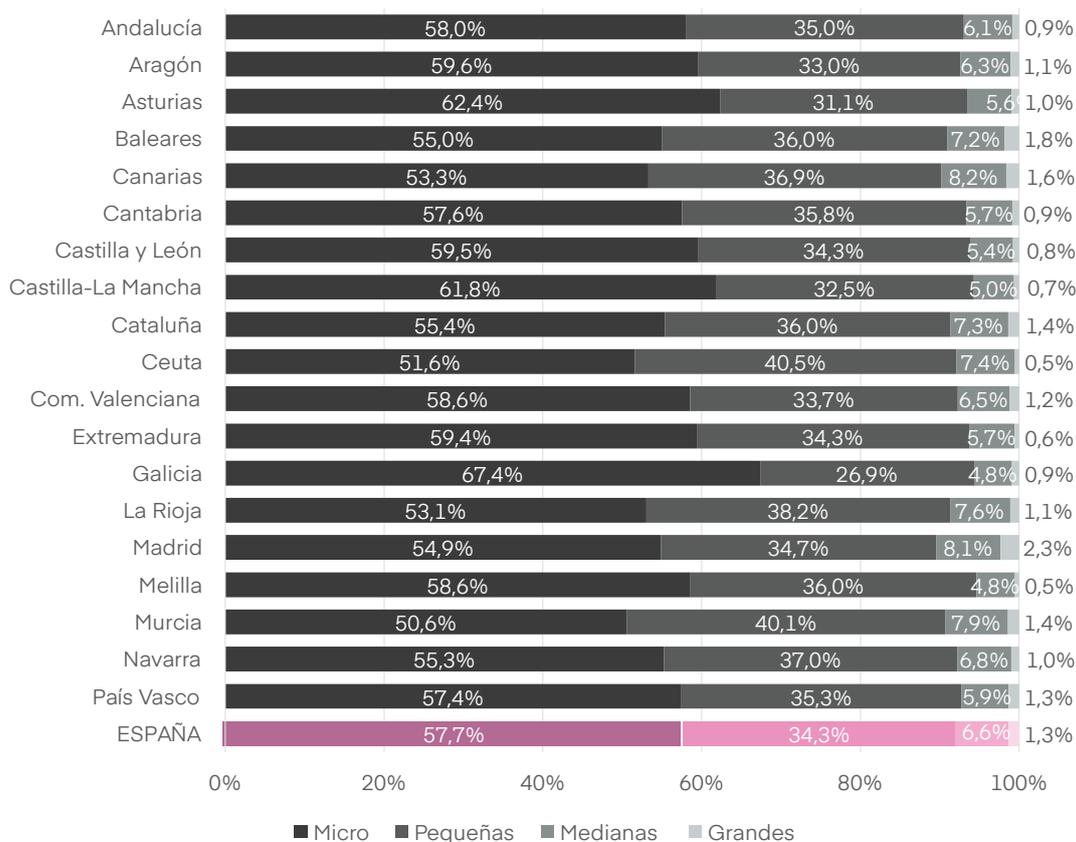
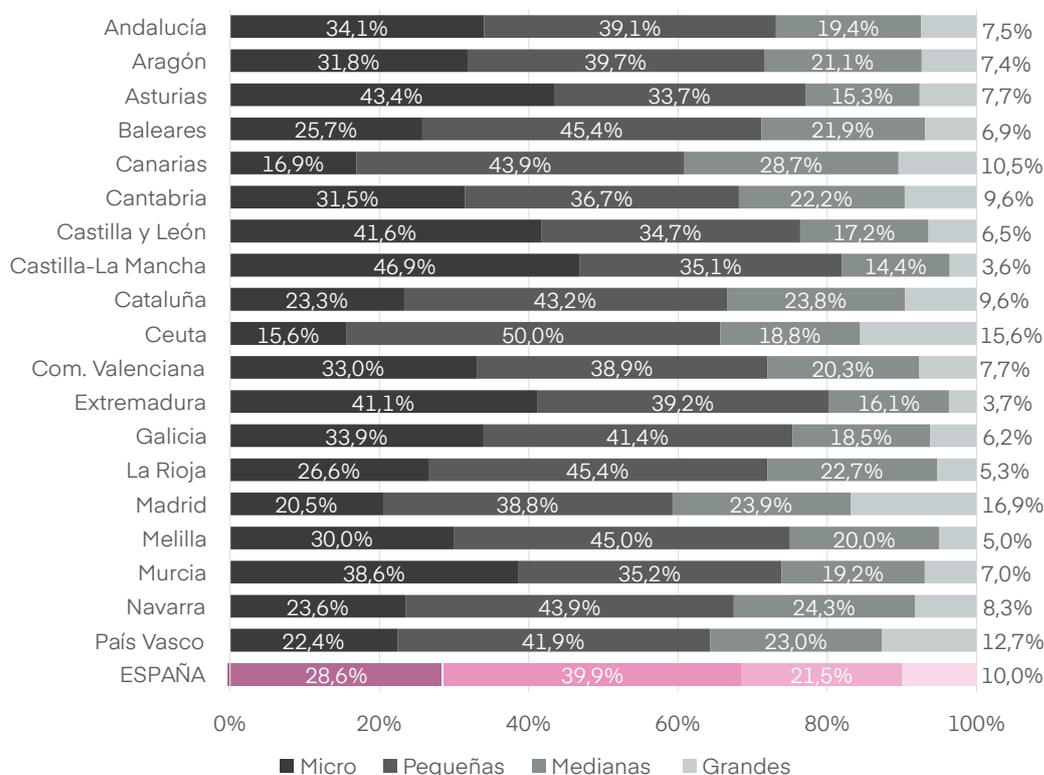


FIGURA 13: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES POR TAMAÑO EN FUNCIÓN DE DIFERENTES CRITERIOS (TRABAJADORES, FACTURACIÓN Y ACTIVOS)



Fuente figuras 12 y 13: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 14: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS NO FAMILIARES SEGÚN SU TAMAÑO (CRITERIOS UE)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

No obstante, empleo, facturación y activos son criterios que no tienen por qué correlacionar necesariamente, especialmente en un contexto en el que la tecnología cobra un especial papel en las actividades empresariales, con importantes diferencias en el grado de intensidad de la mano de obra según los sectores de actividad, que serán analizados más adelante. Por ello, hemos diferenciado las empresas familiares y no familiares en función de diferentes segmentos para cada una de estas tres variables de manera separada, con el fin de comprobar si las diferencias de dimensión entre empresas familiares y no familiares se mantienen con independencia del criterio utilizado.

Los resultados se muestran en las figuras siguientes. En ellas puede apreciarse que, en todos los casos, a medida que el tamaño de la empresa aumenta, ya sea en volumen de empleados, de facturación o activos, el peso de las empresas familiares va decreciendo, llegando a ser incluso inferior al 50% en el caso de grandes volúmenes de facturación y de activos (más de 100 millones de euros).

FIGURA 15: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN SU NÚMERO DE EMPLEADOS

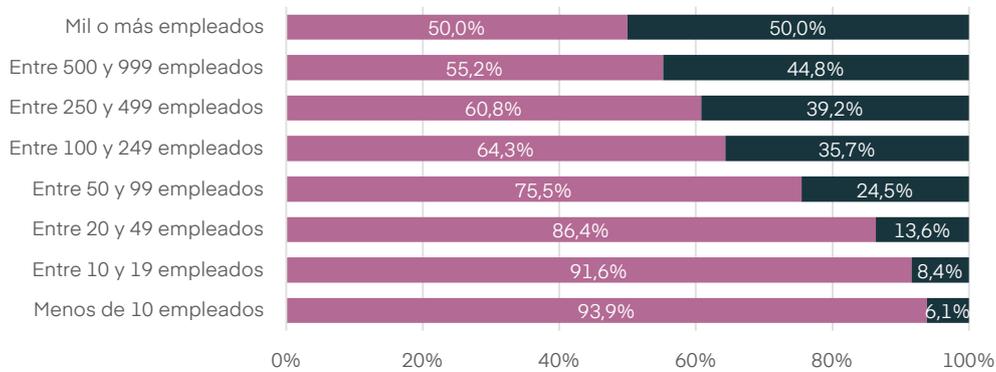


FIGURA 16: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN FACTURACIÓN

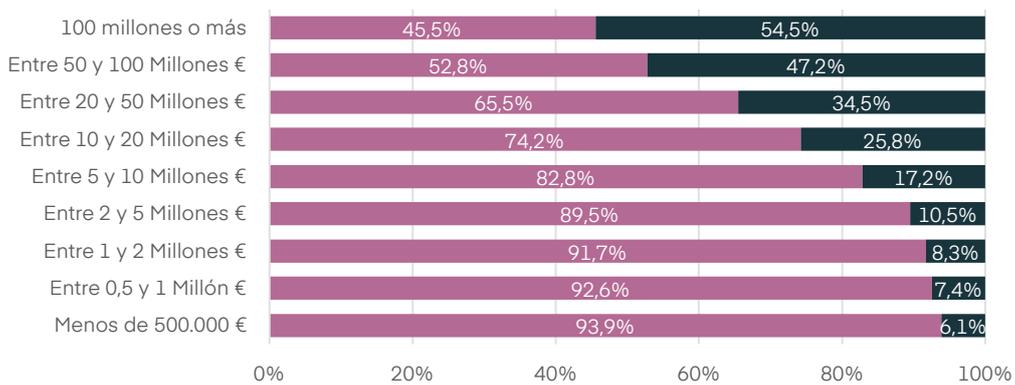
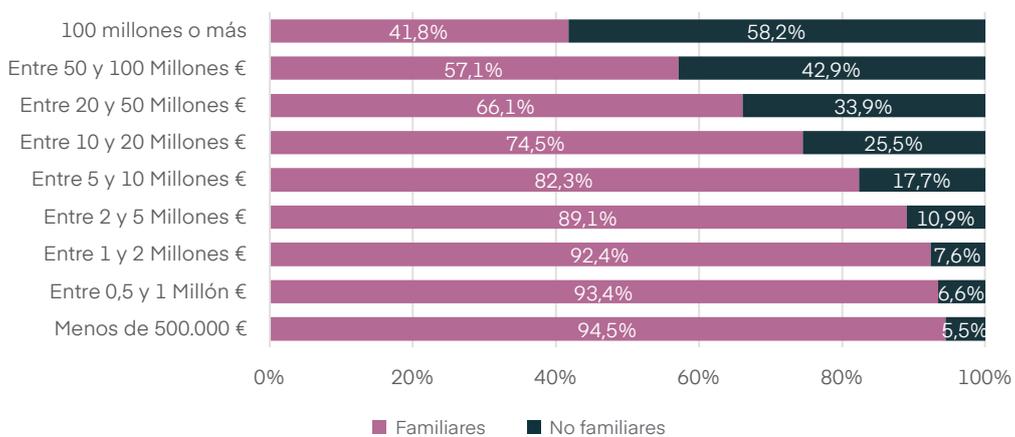


FIGURA 17: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN ACTIVOS



Fuente figuras 15, 16 y 17: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

3.2 ANÁLISIS DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD

El siguiente análisis hace referencia a la distribución sectorial de las empresas familiares. Para este análisis, se han considerado 18 ramas de actividad, de acuerdo con la CNAE 2009. Del total de 21 sectores que recoge la CNAE en el nivel de un dígito, se han excluido 3 de ellos: dos por no disponer de un número mínimo de empresas (menos de 100 empresas en el conjunto del país, que corresponden a los sectores: T. “*Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio*” y U “*Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales*”), y el tercero por excluir por definición a las empresas familiares (O. “*Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria*”). La Figura 18 refleja su distribución entre empresas familiares y no familiares. Los resultados muestran que **las empresas familiares son más abundantes precisamente en aquellas ramas de actividad que acumulan mayor número de empresas y viceversa.**

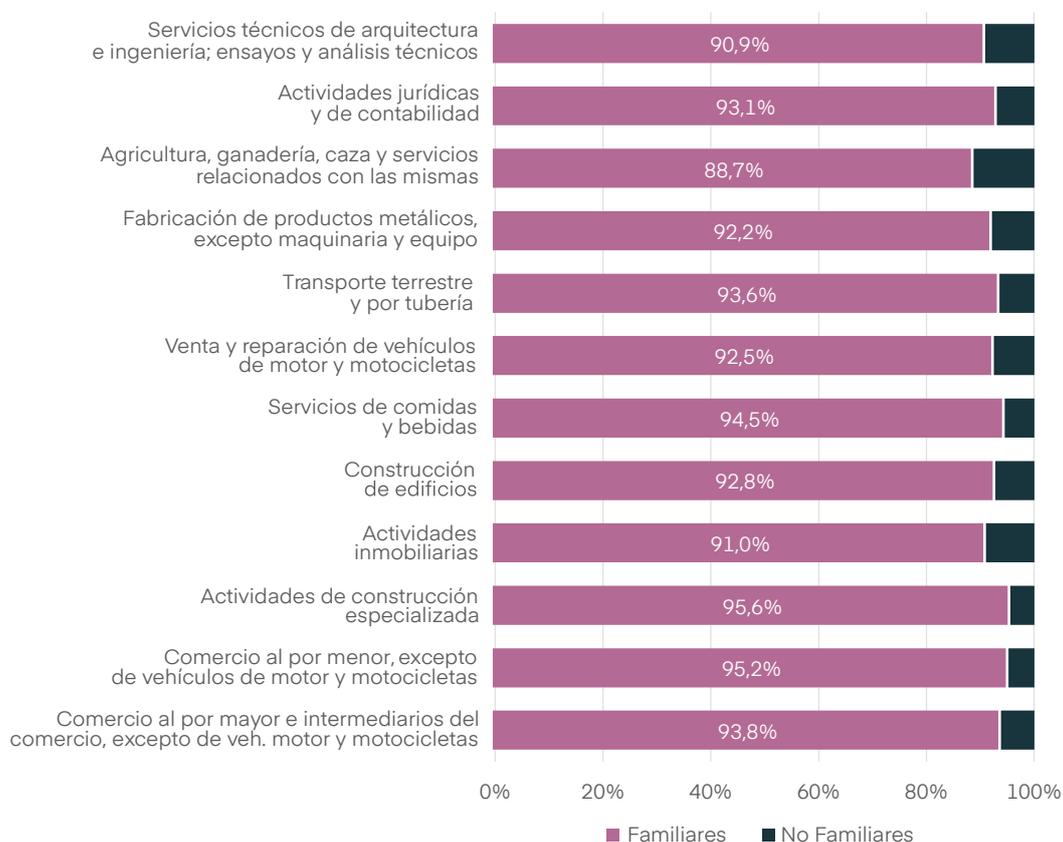
FIGURA 18: EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES DE EMPRESAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Descendiendo a nivel de dos dígitos de CNAE, vuelve a verse que las empresas familiares predominan en aquellos sectores que cuentan con un mayor número de empresas del total. Así, en todos aquellos sectores con un volumen de empresas superior al 2% del total de empresas españolas (que representan más del 64% del total de empresas), las compañías familiares superan el porcentaje del 90% (con la única excepción de “agricultura, caza y ganadería” que alcanza el 89%). Destacan sectores como el de “actividades de construcción especializada” (con un 96% de empresas familiares), el de “comercio al por menor” (95%), o el sector de “establecimientos de comida y bebida” (95%), como se muestra en la Figura 19. La empresa familiar representa menos del 70% de las empresas sólo en 11 de los 87 sectores analizados.

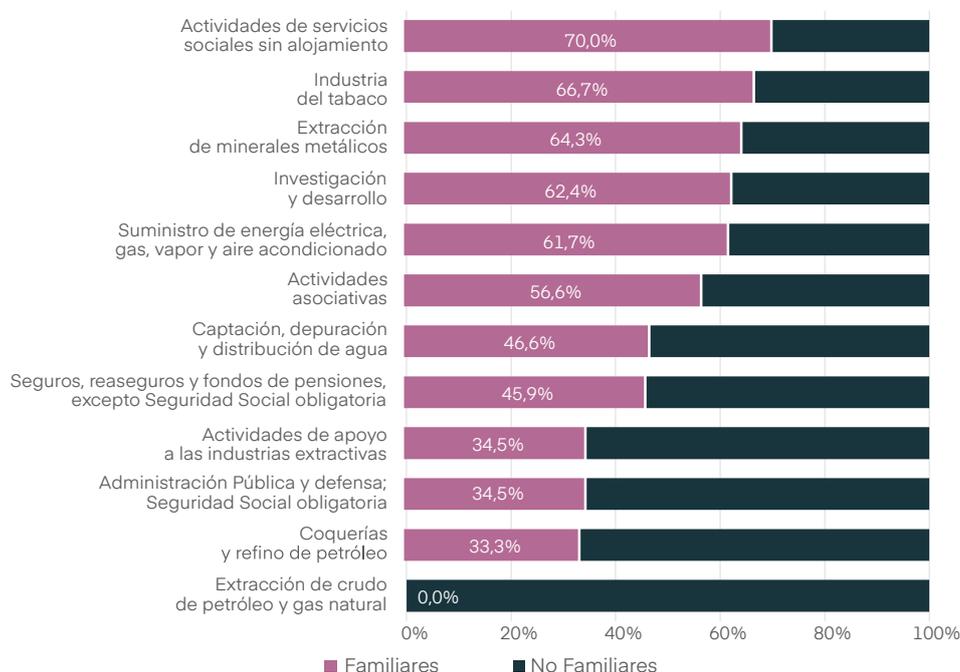
FIGURA 19: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES EN SECTORES CON UN MAYOR NÚMERO DE EMPRESAS (POR ENCIMA DEL 2% DE LA MUESTRA)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por el contrario, los sectores con menor proporción de empresas familiares son aquellos relacionados con industrias extractivas o ciertos suministros (“extracción de crudo de petróleo y gas natural, coque y refino de petróleo”, “actividades de apoyo a las industrias extractivas” y “captación, depuración y distribución de aguas”), en los que no se alcanza el umbral del 50%.

FIGURA 20: SECTORES CON UNA MENOR PROPORCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

No obstante, la gran mayoría de estos sectores son muy reducidos en volumen de empresas. En concreto, sólo en el caso del sector de “*suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado*” se supera el millar de sociedades en la muestra, al tiempo que los dos últimos no llegan siquiera a las diez empresas (“*coquerías y refino de petróleo*” con 3 y “*extracción de crudo de petróleo y gas natural*” con 8).

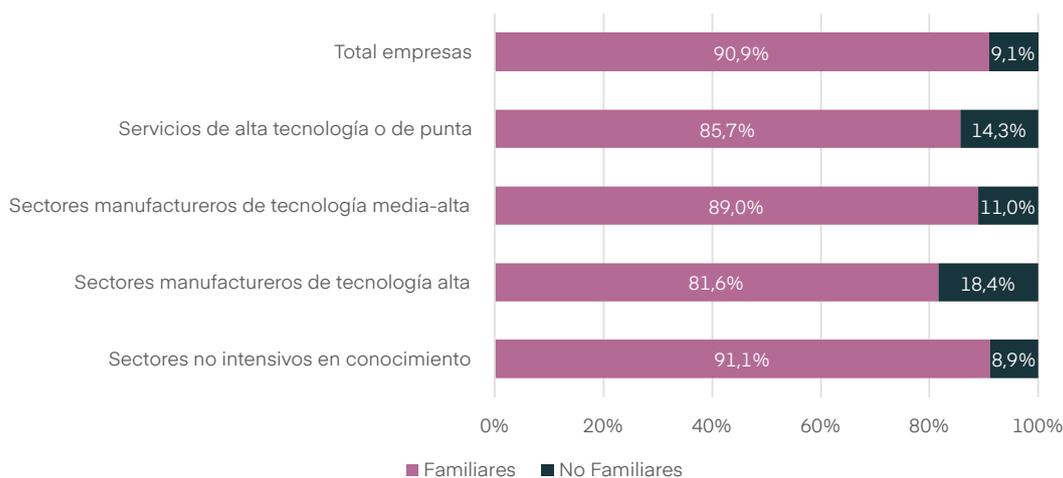
Un análisis complementario de la estructura sectorial de las empresas familiares hace referencia a su presencia en los denominados sectores intensivos en conocimiento y tecnología. En este sentido, hemos empleado la clasificación generalmente aceptada, establecida por la OCDE y asumida en España por el INE¹⁰. La importancia de estos sectores radica en su orientación hacia la innovación y su capacidad de generar mayores tasas de valor añadido, lo que implica generalmente unos mayores niveles de productividad.

10. Según la OCDE los sectores intensivos en conocimiento y tecnología incluye tres grupos de ramas de actividad que son las siguientes:

- Sectores manufactureros de tecnología alta: Fabricación de productos farmacéuticos; Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria.
- Sectores manufactureros de tecnología media-alta: Industria química; Fabricación de armas y municiones; Fabricación de material y equipo eléctrico; Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.; Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques; Fabricación de otro material de transporte excepto: Construcción naval; Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria; Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos.
- Servicios de alta tecnología o de punta: Actividades cinematográficas, de video y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical; Actividades de programación y emisión de radio y televisión; Telecomunicaciones; Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática; Servicios de información; Investigación y desarrollo.

En este sentido, **las empresas familiares tienen una menor presencia de la que le correspondería en cada uno de los sectores intensivos en conocimiento y tecnología.** Si las empresas familiares suponen el 90,9% de la muestra, en los tres segmentos de sectores intensivos en conocimiento y tecnología las empresas familiares se sitúan entre el 80 y el 89% (ver Figura 21).

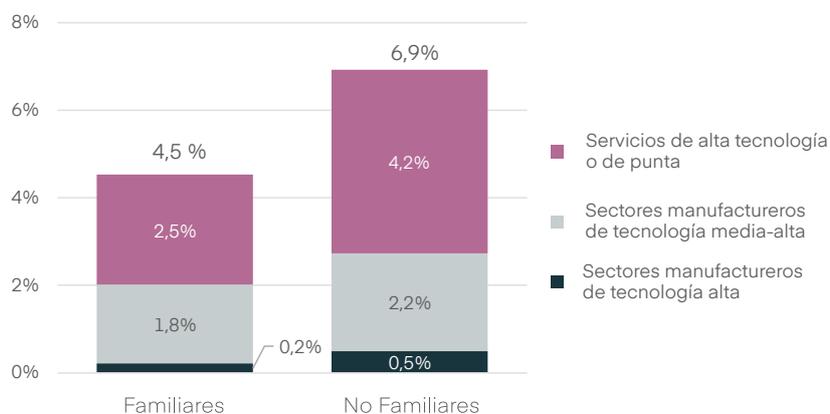
FIGURA 21: EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES EN SECTORES INTENSIVOS EN CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Así, visto desde una perspectiva diferente, es posible decir que **un 4,5% de las empresas familiares están presentes en sectores intensivos en conocimiento y tecnología, frente al 6,9% de las empresas no familiares.** Este diferencial además está presente en los tres tipos de sectores intensivos en conocimiento y tecnología, ya sea en el ámbito productivo como en la prestación de servicios de alta tecnología o de tecnología punta (Figura 22).

FIGURA 22: EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES EN SECTORES INTENSIVOS EN CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI

3.3 ANÁLISIS DEL NIVEL GENERACIONAL DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

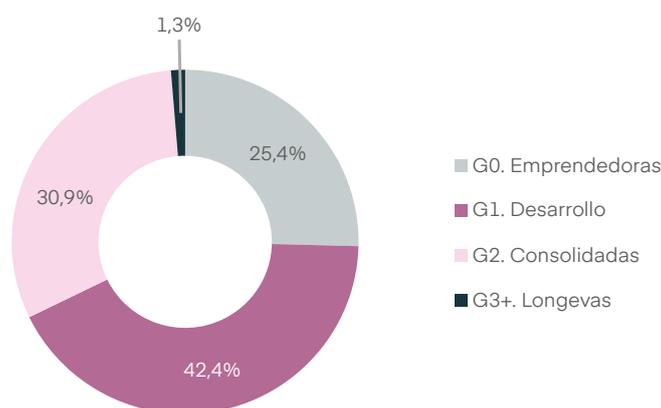
Como venimos comentando, la empresa familiar es una realidad heterogénea. Los altos porcentajes de empresas familiares que se muestran en éste y otros informes similares se deben, en parte, al empleo de definiciones amplias del concepto de empresa familiar. En este sentido, el presente estudio ha querido profundizar en las diferencias entre tipos de empresas familiares según varios criterios, aparte del tamaño, la antigüedad y el sector, a los que se ha hecho referencia anteriormente.

Un aspecto relevante en este sentido consiste en la consideración o no como empresa familiar de aquellas sociedades que son propiedad de una persona o familia, pero de muy reciente creación. Así, existe un debate acerca de cuándo una empresa deja de ser un proyecto emprendedor y pasa a ser una empresa familiar (Rojo et al., 2011). Entendemos que no se trata de una cuestión de fácil respuesta.

En nuestro caso, hemos considerado que aquellas sociedades con menos de 10 años de antigüedad deben ser diferenciadas del resto de empresas de primera generación. Asimismo, dado que el nivel generacional no es un dato directamente accesible en ninguna base de datos existente, hemos asumido, de acuerdo a una amplia literatura previa, que una generación puede ser aproximada a un periodo de 25 años (Arrondo-García, et al., 2016; Blanco-Mazagatos et al., 2016; Diéguez et al., 2015; López-Delgado & Diéguez-Soto, 2015). En consecuencia, a partir de estos criterios, hemos diferenciado los siguientes tipos de empresas en función de su antigüedad/nivel generacional:

- **Empresas familiares emprendedoras (G0):** aquellas controladas por una persona o familia, pero con una antigüedad inferior o igual a los 10 años. Se trata de proyectos en fase emprendedora y cuya naturaleza familiar está aún por definir.
- **Empresas familiares en desarrollo (G1)** —en primera generación—: aquellas empresas familiares con una antigüedad que oscila entre los 10 y los 25 años.
- **Empresas familiares consolidadas (G2)** —en segunda generación—: aquellas empresas familiares con una antigüedad superior a los 25 años e inferior a los 50. Se trata de empresas que han realizado ya algún proceso de relevo generacional y han alcanzado la segunda generación.
- **Empresas longevas (G3+)** —en tercera generación o superior—: Se incluyen empresas familiares con una antigüedad superior a los 50 años (3ª generación: antigüedad entre 50 y 75 años; 4ª generación: antigüedad entre 75 y 100 años; 5ª generación: antigüedad igual o superior a los 100 años).

FIGURA 23: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES POR NIVELES GENERACIONALES



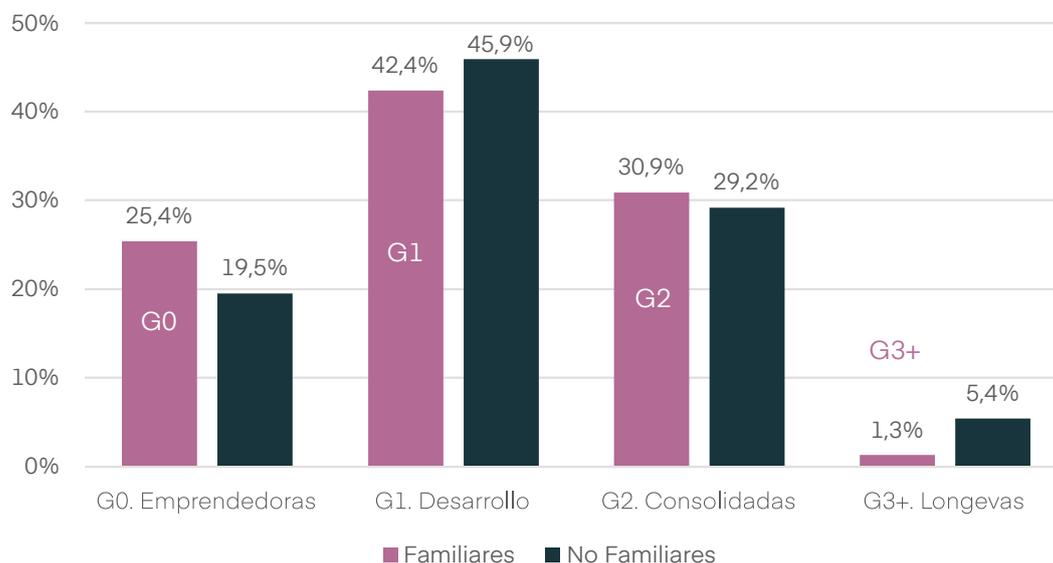
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Estas clasificaciones se emplearán más adelante a la hora de identificar posibles diferencias en relación con los parámetros de actividad, rentabilidad, productividad, endeudamiento, etc. no sólo entre empresas familiares y no familiares sino entre los diferentes tipos de empresas familiares descritos en este punto.

De acuerdo con esta clasificación, aplicando los criterios mencionados a la muestra de empresas disponible, identificamos que **1 de cada 4 empresas es potencialmente familiar, ya que se encuentra aún en una fase “emprendedora”**. Asimismo, **más del 40% de las empresas familiares se encuentran aún en primera generación con una antigüedad inferior a los 25 años (empresas familiares en desarrollo)**. Finalmente, **sólo una de cada tres de las empresas familiares de nuestra muestra ha superado al menos un primer proceso de relevo generacional**. Se observa, por tanto, que la aplicación de criterios más estrictos del concepto de empresa familiar reduce considerablemente el peso de este tipo de firmas en nuestro país, como consecuencia de la elevada juventud del tejido empresarial español.

Un desglose más detallado, y estableciendo una comparación con las empresas no familiares, permite observar que menos del 2% de las empresas familiares han superado al menos dos procesos de relevo generacional. Por el contrario, algo más del 5% de las empresas no familiares superan los 50 años de antigüedad (longevas).

FIGURA 24: EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Pero lo que realmente resulta interesante es el mayor porcentaje de empresas familiares en el primer nivel, el de emprendedoras. En este estadio realmente no suele existir una consciencia real del carácter familiar y el deseo o vocación de supervivencia a largo plazo está aún por definir. Este dato pone de manifiesto un reto escasamente abordado en el estudio de la empresa familiar como es el de la decisión de pasar de ser un proyecto emprendedor, esto es, una empresa que se crea pensando en la generación de valor exclusivamente para los emprendedores, a convertirse en una empresa familiar con vocación de continuidad y orientada a trascender a la siguiente generación.

Una corriente de literatura sobre la definición del concepto de empresa familiar defiende que no debe considerarse ésta como una categoría dicotómica, sino que, más bien al contrario, el carácter familiar y sus propiedades, pueden estar más o menos presentes en la empresa de forma que sea más aconsejable hablar de empresas más o menos familiares (Uhlener, 2005). En este sentido, ciertos autores representan esta idea a través de una serie de capas o círculos concéntricos que permiten diferenciar entre empresas familiares en sentido más amplio o en sentido más estricto (Shanker & Astrachan, 1996; Astrachan & Shanker, 2003).

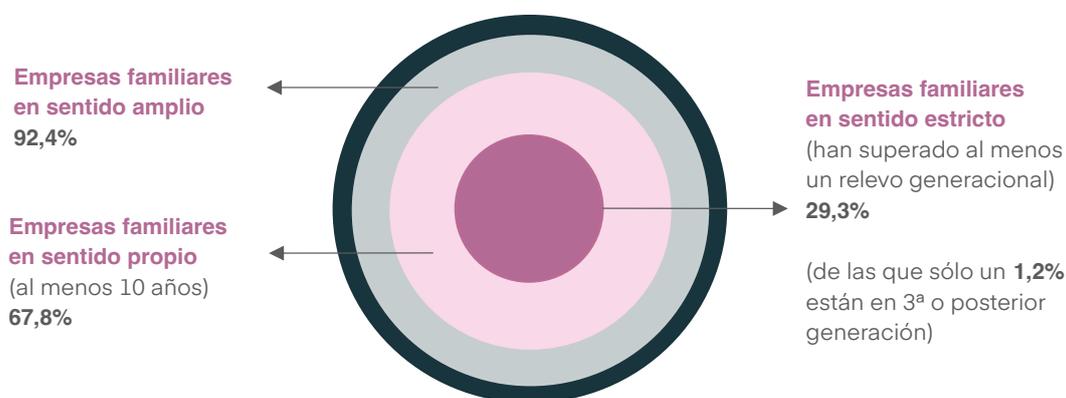
De un modo similar a estos modelos, en el presente trabajo proponemos diferenciar varios niveles de exigencia para que una empresa pueda ser catalogada como familiar. En concreto estos niveles serían:

- **Empresa familiar en sentido amplio:** todas aquellas empresas en las que una persona o familia ejerce un control efectivo sobre la propiedad de la sociedad, con independencia de su antigüedad. Incluye las empresas que hemos calificado como potencialmente familiares, así como el resto de empresas ya estén en primera, segunda o posterior generación.
- **Empresa familiar en sentido propio:** Empresas en las que una persona o familia ejerce un control efectivo sobre la propiedad de la sociedad y con una antigüedad igual o superior a los diez años. Excluye las empresas que hemos calificado como emprendedoras.

- **Empresas familiares en sentido estricto:** Empresas en las que una persona o familia ejerce un control efectivo sobre la propiedad de la sociedad y que han superado al menos un proceso de relevo generacional (antigüedad igual o superior a 25 años).

Hemos representado estos niveles en la Figura 25. Puede observarse que el porcentaje de empresas familiares sobre la población total de empresas es sólo un 67,8% si excluimos aquellas empresas de carácter emprendedor que no cuentan con una mínima antigüedad (empresas familiares emprendedoras que suponen un 17,8% de la población). Siendo aún más restrictivos, en caso de considerar exclusivamente como familiares aquellas compañías que han sido capaces de superar al menos un proceso de relevo generacional, el porcentaje de empresas familiares se reduciría a algo menos del 30% de las empresas totales españolas (29,3%).

FIGURA 25: DIFERENTES GRADOS DE EXIGENCIA EN LA DEFINICIÓN DE EMPRESA FAMILIAR



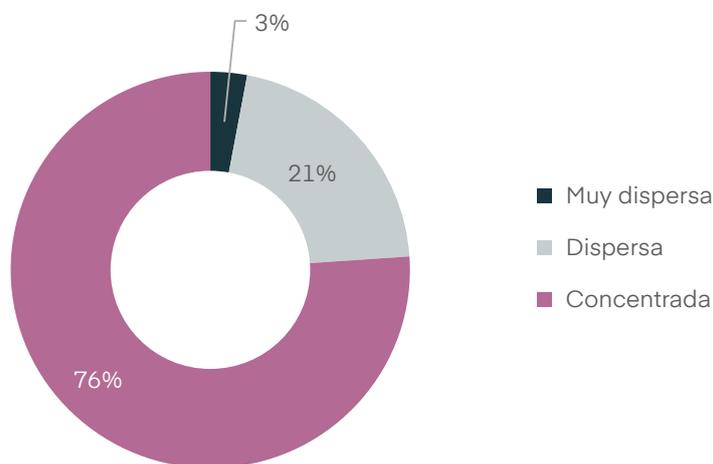
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI. Porcentaje sobre el total de las empresas españolas.

3.4 ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

Un último factor relevante considerado hace referencia a la estructura de propiedad y, especialmente, a su grado de concentración versus dispersión. En este sentido, en el estudio hemos diferenciado tres niveles de dispersión del accionariado: (1) empresas con capital concentrado, en las que un único accionista concentra al menos el 50% de la propiedad; (2) empresas de capital disperso, en las que existe al menos un accionista con más del 25% de la propiedad, pero donde ninguno alcanza la cifra del 50%; y finalmente (3) empresas de capital muy disperso, empresas en las que no hay ningún accionista con más del 25% de la propiedad.

Un análisis de las empresas familiares de la muestra empleada, formada por más de 242.000 sociedades, pone de manifiesto que sobresalen las empresas familiares con capital concentrado, esto es, existe claramente un propietario que controla la mayoría del capital de la compañía. Estas empresas suponen 3 de cada 4 empresas familiares (76%). Le siguen aquellas empresas familiares de propiedad dispersa en la que existen diversos accionistas con niveles de propiedad que se sitúan entre el 25 y el 50% del capital de las compañías (1 de cada 5). Y, finalmente, sólo un 3% de las empresas familiares presentan una estructura de propiedad muy dispersa (ningún accionista acumula al menos el 25%).

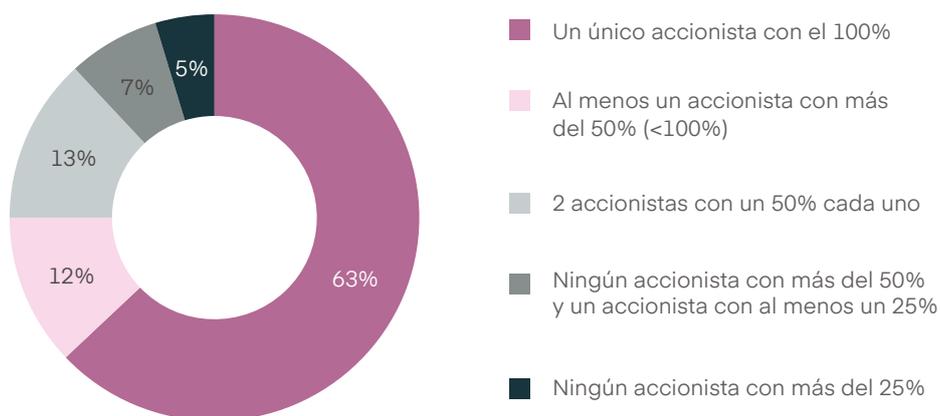
FIGURA 26: GRADO DE CONCENTRACIÓN VERSUS DISPERSIÓN DE LA PROPIEDAD EN LAS EMPRESAS FAMILIARES



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Profundizando algo más en estas cifras y centrándonos exclusivamente en los accionistas personas físicas o familias, encontramos que **casi 2 de cada 3 empresas familiares (63%) tienen un único accionista que posee el 100% de la empresa familiar y un 13% adicional son propiedad de dos personas físicas con un 50% cada uno.** En muchos de estos casos, aunque no es posible identificarlos ni, por tanto, cuantificarlos, estamos ante empresas controladas posiblemente por dos hermano/as, padre/madre e hijo/hija, o bien por parejas sentimentales (matrimonios, parejas de hecho, etc.).

FIGURA 27: CONCENTRACIÓN DE PROPIEDAD EN ACCIONISTAS PERSONAS FÍSICAS O FAMILIAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En resumen, podemos concluir que, en la **mayoría de las empresas familiares españolas, la estructura de propiedad se halla altamente concentrada en muy pocos propietarios**, lo que tendrá su efecto en las formas de gobierno corporativo. Aspectos como la escasa dimensión de las empresas de nuestro país, especialmente las familiares, se relacionan igualmente con esta elevada concentración de la propiedad de la amplia mayoría de empresas familiares.

3.5 CONCLUSIONES

Como hemos comentado, las empresas familiares españolas son, por término medio, más pequeñas que las empresas no familiares. No obstante, incluso en el estrato de empresas más grandes (con más de 250 empleados), el porcentaje de empresas familiares supera al de no familiares (52,8% del total). Sin embargo, sólo un 1% de las empresas familiares pueden catalogarse como grandes empresas, frente al 10% en el caso de las compañías no familiares. Por el contrario, las micro-empresas suponen casi el 60% de las firmas familiares, el doble que en el caso de las no familiares.

Tamaño de las empresas familiares

Un 57,7% de las empresas familiares son micro-empresas (empresas con menos de 10 empleados), un 34,3% son pequeñas (entre 10 y 49 trabajadores), un 6,6% son medianas (entre 50 y 249 empleados) y un 1,3% son grandes (más de 250 empleados).

Desde el punto de vista sectorial, las empresas familiares son mayoritarias en todos los sectores de actividad, más abundantes precisamente en aquellas ramas de actividad que acumulan mayor número de empresas y viceversa. Otro aspecto es que las empresas familiares tienen una menor presencia de la que le correspondería en los sectores intensivos en conocimiento y tecnología. Así, sólo un 4,5% de las empresas familiares están presentes en sectores intensivos en conocimiento y tecnología, frente al 6,9% de las empresas no familiares.

Sectores de actividad

Las empresas familiares son más abundantes en aquellas ramas de actividad que acumulan mayor número de empresas y viceversa. Destacando en sectores como el de *“actividades de construcción especializada”*, el de *“comercio al por menor”* y el sector de *“establecimientos de comida y bebida”*.

Por el contrario, los sectores con menor proporción de empresas familiares son aquellos relacionados con industrias extractivas o ciertos suministros (*“extracción de crudo de petróleo y gas natural, coquerías y refino de petróleo”*, *“actividades de apoyo a las industrias extractivas”* y *“captación, depuración y distribución de aguas”*).

Un 4,5% de las empresas familiares están presentes en sectores intensivos en conocimiento y tecnología, con el siguiente desglose: un 2,5% en servicios de alta tecnología, un 1,8% en sectores manufactureros de tecnología media-alta y un 0,2% en sectores de tecnología alta.

Respecto al nivel generacional de las empresas analizadas, una cuarta parte de las empresas familiares se encuentra aún en una fase “emprendedora” o en una “generación 0 (G0)” (antigüedad inferior a 10 años). Junto a estas, más del 40% de las empresas familiares se encuentran en primera generación (G1) con una antigüedad inferior a los 25 años (empresas familiares en desarrollo). Finalmente, sólo un tercio de las empresas familiares de nuestra muestra ha superado al menos un primer proceso de relevo generacional (G2 y G3+).

De acuerdo con estos datos, un 75% de las empresas familiares pueden ser consideradas realmente como tales, si excluimos aquellas empresas de carácter emprendedor que aún no cuenta con una mínima antigüedad (empresas familiares emprendedoras —G0—). Siendo aún más restrictivos, en caso de considerar exclusivamente como familiares aquellas compañías que han sido capaces de superar al menos un proceso de relevo generacional, el porcentaje de empresas familiares se reduciría a algo menos del 30% de las empresas.

Nivel generacional en las empresas familiares

Las *empresas familiares emprendedoras G0*, aquellas controladas por una persona o familia, pero con una antigüedad inferior o igual a los 10 años, representan el **25,4% del total**.

Las *empresas familiares en desarrollo G1*, aquellas con una antigüedad de más de 10 años, pero menos de 25, representan el **42,4% del total**.

Las *empresas familiares consolidadas G2*, aquellas con una antigüedad igual o superior a los 25 años e inferior a 50 años, por tanto, empresas que habrían realizado ya algún proceso de relevo generacional (en segunda generación), representan el **30,9% del total**.

Las *empresas familiares longevas G3+*, aquellas empresas con al menos 50 años de antigüedad y que, por tanto, deben haber realizado al menos dos relevos generacionales (3ª o posterior generación), representan el **1,3% del total**.

En el caso de considerar exclusivamente como familiares aquellas compañías que han sido capaces de superar al menos un proceso de relevo generacional, **el porcentaje de empresas familiares sería algo inferior al 30% de las empresas**, de las que sólo el 1,2% estaría en 3ª generación o posterior. De ahí la importancia de planificar y ejecutar correctamente los procesos de sucesión para asegurar la supervivencia de las empresas familiares.

En relación con la estructura de propiedad, los análisis muestran que, en la mayoría de las empresas familiares españolas, la estructura de propiedad se halla altamente concentrada en muy pocos propietarios, lo que tendrá su efecto en las formas de gobierno corporativo.

Así, los datos ponen de manifiesto que sobresalen las empresas familiares con capital concentrado, esto es, aquellas en las que existe claramente un propietario que controla la mayoría del capital de la compañía. Estas empresas suponen 3 de cada 4 empresas familiares (76%). Le siguen aquellas empresas familiares de propiedad dispersa en la que existen diversos accionistas con niveles de propiedad que se sitúan entre el 25 y el 50% del capital de las compañías (1 de cada 5). Y, finalmente, sólo un 3% de las empresas familiares presentan una estructura de propiedad muy dispersa (ningún accionista acumula al menos el 25%).

Asimismo, encontramos que casi 2 de cada 3 empresas familiares (63%) tienen un único accionista que posee el 100% de la empresa familiar y un 13% adicional son propiedad de dos personas físicas con un 50% cada uno.

Concentración de la estructura de propiedad.

Diferenciamos tres niveles de dispersión del accionariado:

Empresas familiares con **capital concentrado**, en las que existe al menos un propietario que posee más del 50% del capital de la empresa. Estas empresas suponen el 76% del total de empresas familiares, un 63% tiene un único accionista que posee el 100% de la empresa familiar y un 13% son propiedad de dos personas físicas con un 50% cada uno.

Empresas familiares de **propiedad dispersa**, en las que hay al menos un accionista que posee más del 25% de la propiedad de la empresa, pero ninguno alcanza el 50%, suponen el **21% del total**.

Empresas familiares con una estructura de propiedad **muy dispersa** (ningún accionista acumula al menos el 25%), representan un **3% del total**.

En conclusión, en la mayoría de las empresas familiares españolas la estructura de propiedad se halla altamente concentrada en muy pocos propietarios, lo que tendrá su efecto en las formas de gobierno corporativo. También la reducida dimensión de las empresas familiares incide en estos niveles de concentración.

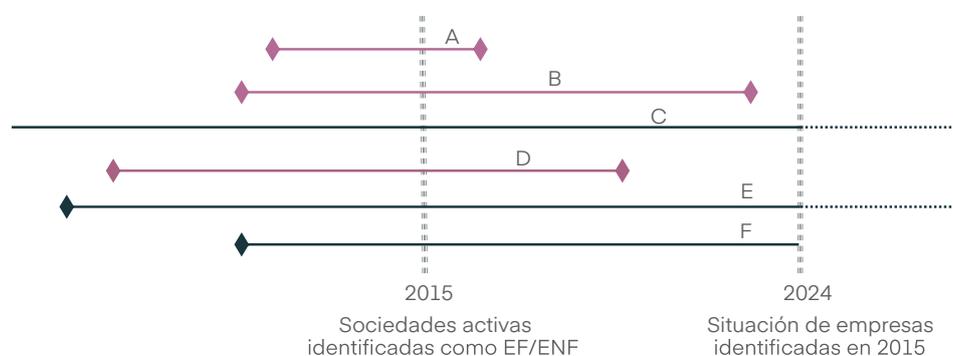
04

ANÁLISIS DE LA
SUPERVIVENCIA
EMPRESARIAL

Existe la creencia de que la tasa de mortalidad de las empresas familiares supera la de aquellas no familiares, contribuyendo a extender una imagen negativa de la gestión y las probabilidades de éxito de las empresas familiares (Meroño-Cerdán, 2024).

El objetivo de este capítulo es evaluar la evolución de las 118.918 sociedades mercantiles analizadas en el informe de 2015^{II}. Concretamente, se trata de echar la vista atrás para ver en el período 2015-2024 las empresas que siguen activas y aquellas que han desaparecido. Para facilitar la comprensión del planteamiento de análisis, en la Figura 28, a modo de ejemplo, se representa la vida de empresas extintas en rosa (casos A, B y D), donde se tendrá en cuenta el año de inicio y de fin de su existencia. En negro (casos C, E y F), se representan empresas que continúan activas, considerando el año de inicio de actividades para el cálculo de su edad.

FIGURA 28. ESQUEMA DE TRABAJO



La supervivencia o la continuidad suelen ser uno de los principales propósitos de cualquier proyecto empresarial, especialmente de las empresas familiares que nacen con una arraigada orientación al largo plazo. En general, las empresas familiares aceptan umbrales de rendimiento inferiores a las no familiares, priorizando la continuidad a largo plazo, puesto que su patrimonio económico y emocional se encuentra ligado a la empresa. Incluso cuando la venta pueda ser positiva para la familia y la empresa, los vínculos emocionales, el afecto por la historia familiar y el sentido de la responsabilidad pueden conducir a que algunos miembros familiares vean la venta como un fracaso (Howorth, 2024). En definitiva, cabe esperar que la apuesta por la continuidad sea mayor en las empresas familiares.

El protagonismo de la empresa familiar en la generación de riqueza pone de manifiesto la necesidad de conocer las cifras reales de supervivencia, especialmente por la calidad de empleo generado y su papel en el desarrollo territorial. Además, hay que considerar el hecho de que grandes grupos empresariales tuvieron su embrión en empresas familiares.

Todas las empresas tienen un principio y un final. Puesto que la continuidad se relaciona con algo deseado, el cierre se asocia a un fracaso familiar. Sin embargo, existen situaciones donde el cierre puede ser voluntario, e incluso conlleve la continuidad empresarial con otras empresas (Justo et al., 2015). Por esta razón, también analizaremos las diferentes vías de extinción de la actividad empresarial.

II. Casillas, J. C. et al. (2015). La empresa familiar en España (2015). Instituto de la Empresa Familiar y Red de Cátedras de Empresa Familiar de España. Disponible en <https://www.iefamiliar.com/publicaciones/la-empresa-familiar-en-espana-2015/>

4.1 CAMBIOS DE PROPIEDAD

Previo al análisis de supervivencia, en este apartado se realiza un estudio de aquellos cambios de propiedad de las empresas activas sobre las que se dispone de información en 2015 y 2024. La Tabla 4 refleja los cambios en el tipo de empresa experimentados en ese periodo. El 94,4% de las empresas familiares siguen siendo familiares y solo un 5,6% cambia de familiar a no familiar. En el caso de las empresas no familiares, 63,3% no experimentan cambios mientras que un 36,7% se convierte en familiar. Por tanto, es más común el tránsito de empresa no familiar a familiar que al revés.

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

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN POR PROPIEDAD EN 2024 DE LAS EMPRESAS IDENTIFICADAS EN 2015

				2024
		a EF	a ENF	total
2015	De Empresa Familiar	94,4%	5,6%	100%
	De Empresa No Familiar	36,7%	63,3%	100%

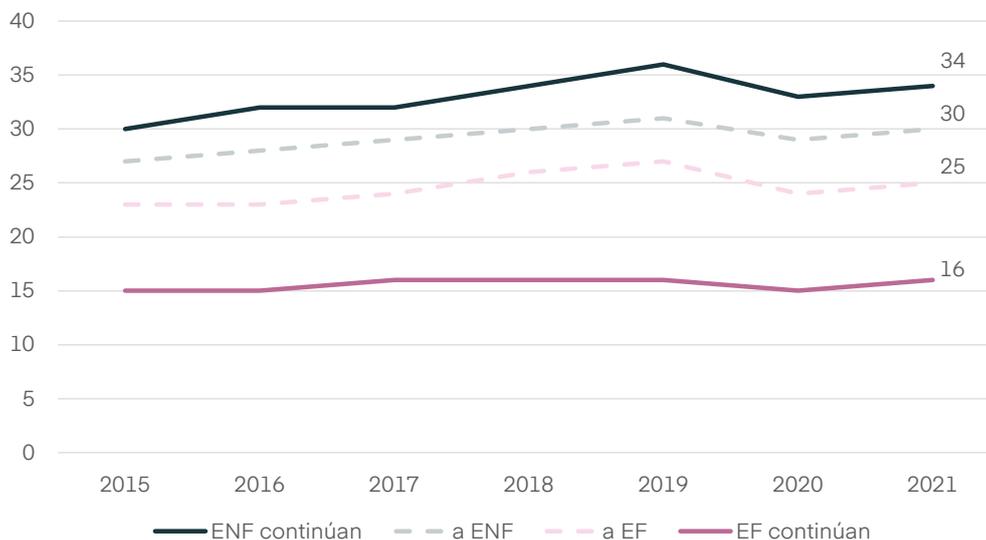
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Con el objeto de profundizar en el perfil de empresa que ha experimentado un cambio en la propiedad, se analiza tamaño, antigüedad y rentabilidad, tanto para las empresas familiares y no familiares que no experimentan cambios de propiedad, como para las que cambian a empresa familiar o a empresa no familiar.

Por tamaño

Respecto al tamaño, se atiende a la mediana en el número de empleados en una serie de años (Figura 29). Claramente se advierte el mayor tamaño de las empresas no familiares. También se aprecia sistemáticamente un mayor tamaño de las empresas familiares que pasan a no familiares respecto a las no familiares que pasan a familiares.

FIGURA 29. TAMAÑO (EMPLEADOS) POR CAMBIOS DE PROPIEDAD

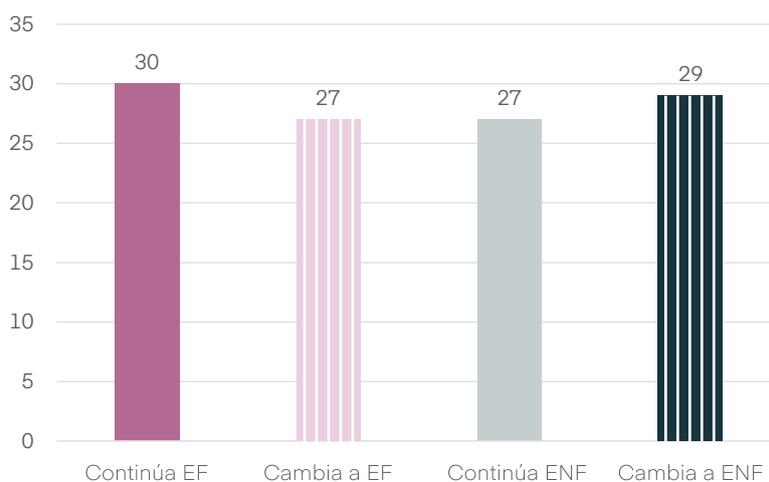


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por antigüedad

Las empresas identificadas en 2015 que continúan activas en 2024 y siguen siendo empresas familiares son las más longevas con una antigüedad media de 30 años (Figura 30), superior en tres años a las que continúan como no familiares. Respecto a las que han experimentado cambios de propiedad, las familiares que pasan a ser no familiares son más longevas que al contrario, 29 años frente a 27 años.

FIGURA 30. ANTIGÜEDAD POR CAMBIOS DE PROPIEDAD

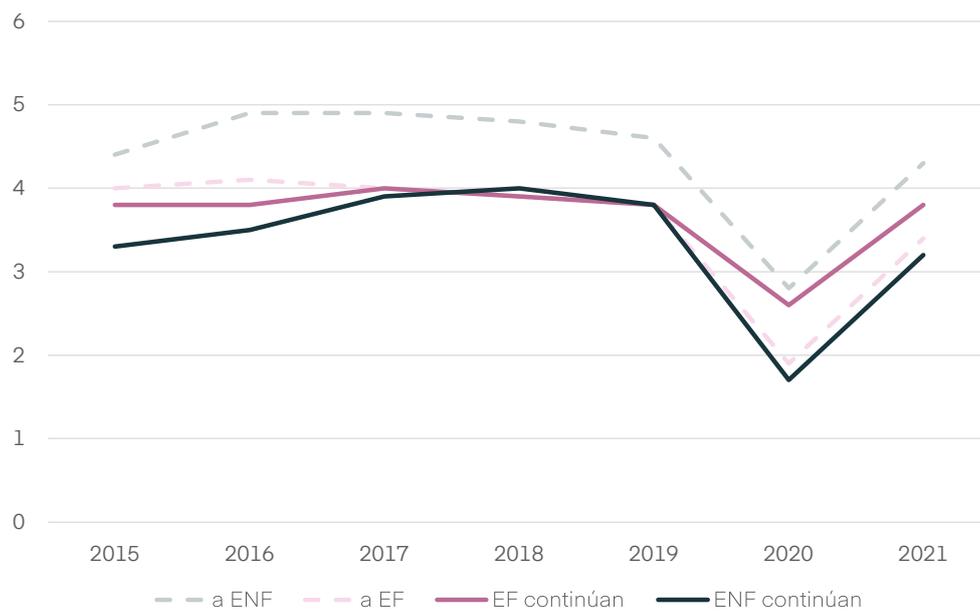


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por rentabilidad

El grupo de empresas familiares que pasan a ser no familiares son las más rentables de las cuatro alternativas, en todos los años entre 2015 y 2021 (último año disponible en la fecha de realización del análisis), siendo las menos rentables las empresas no familiares que se mantienen como tales durante todo el periodo.

FIGURA 31. RENTABILIDAD ECONÓMICA (%) POR CAMBIOS DE PROPIEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

4.2 ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA

La supervivencia, en términos de continuidad y extinción, de las 118.918 sociedades mercantiles analizadas en el informe de 2015 se ha calculado atendiendo a su situación actual en 2024. 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 5, la proporción de empresas familiares que continúan activas es significativamente superior (77%) al de no familiares (73,1%). De hecho, las empresas no familiares extinguidas (18,2%) dobla al de empresas familiares extinguidas (8,8%).

TABLA 5. SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DEL ESTUDIO DE 2015

	ENF	EF	Total
Activa	73,1%	77,0%	76,2%
Posible cierre	6,0%	10,9%	9,9%
Liquidación	2,7%	3,3%	3,2%
Extinguida	18,2%	8,8%	10,7%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

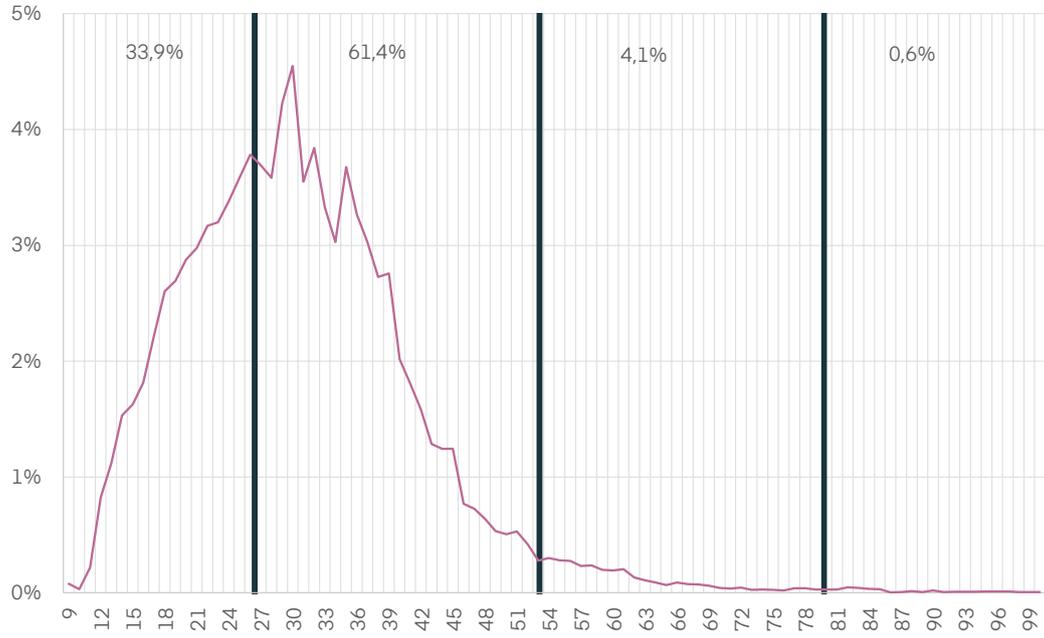
En gran medida, la extinción es el reverso de la actividad, teniendo en cuenta los estados intermedios citados de posible cierre y liquidación. Seguidamente vamos a presentar el análisis de supervivencia y extinción atendiendo a la longevidad, tamaño, antigüedad, comunidades autónomas y sectores de actividad.

Longevidad de empresas activas

En este apartado se analiza la longevidad de aquellas empresas que, estando activas ya en 2015, continúan en ese mismo estado en 2024. Al tratarse de empresas ya activas en 2015, lógicamente su antigüedad mínima son 9 años. La Figura 32 y la Figura 33 recogen la distribución según antigüedad de empresas familiares y no familiares, respectivamente.

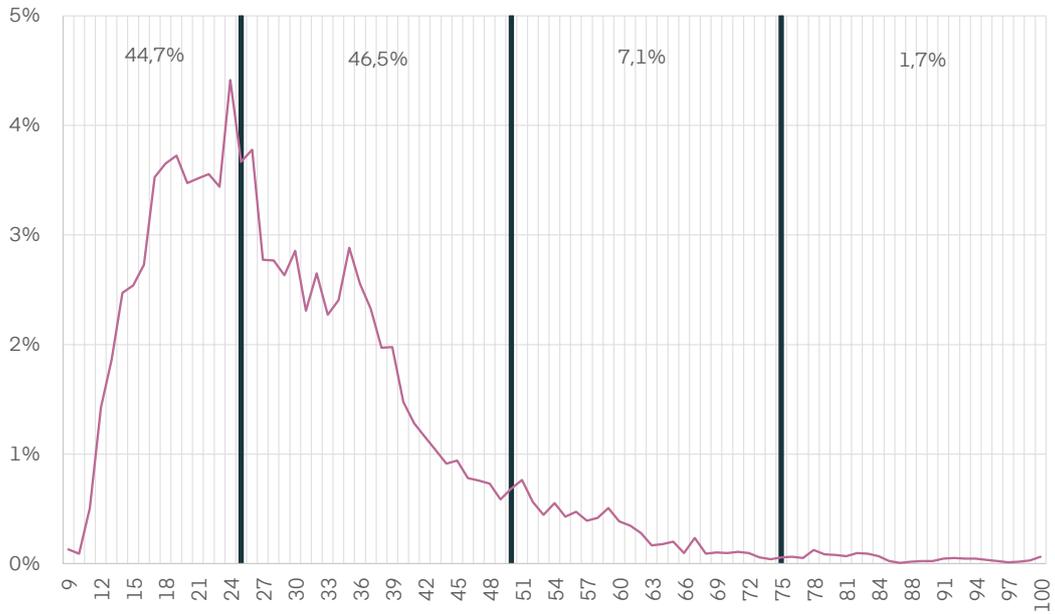
La longevidad de las empresas activas es superior en las empresas familiares. La edad media asciende a 30 años en la empresa familiar y a 27 años en la no familiar. Así, el 66,1% tiene más de 25 años, descendiendo a 55,3% en las no familiares.

FIGURA 32. LONGEVIDAD DE EMPRESAS FAMILIARES ACTIVAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 33. LONGEVIDAD DE EMPRESAS NO FAMILIARES ACTIVAS



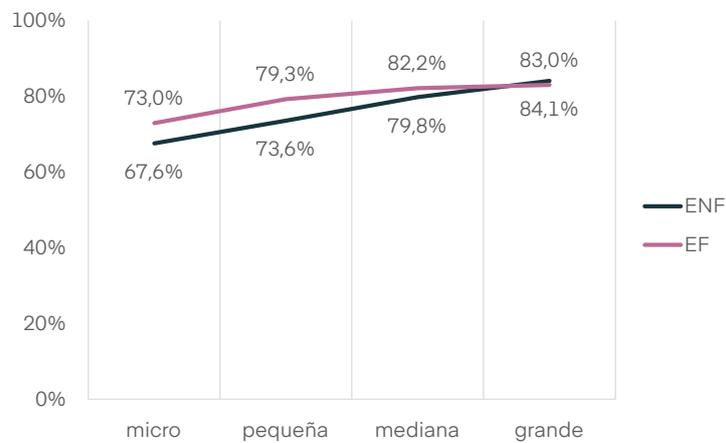
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por tamaño

Las tasas de supervivencia son mayores en las empresas de mayor tamaño, mientras que las mayores diferencias entre empresas familiares y no familiares se producen en los segmentos de menor tamaño (micro y pequeñas empresas).

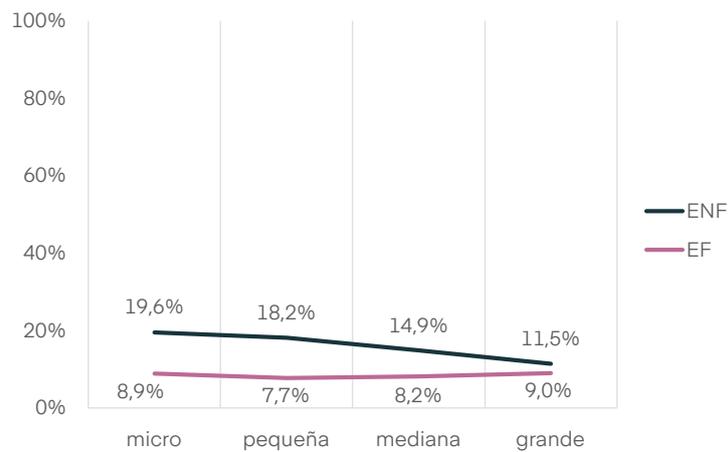
Por el contrario, la tasa de extinción de las no familiares decrece con el tamaño, mientras que permanece constante en las familiares. Por tanto, las mayores diferencias se producen también en las empresas de menor tamaño.

FIGURA 34. SUPERVIVENCIA POR TAMAÑO



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 35. EXTINCIÓN POR TAMAÑO

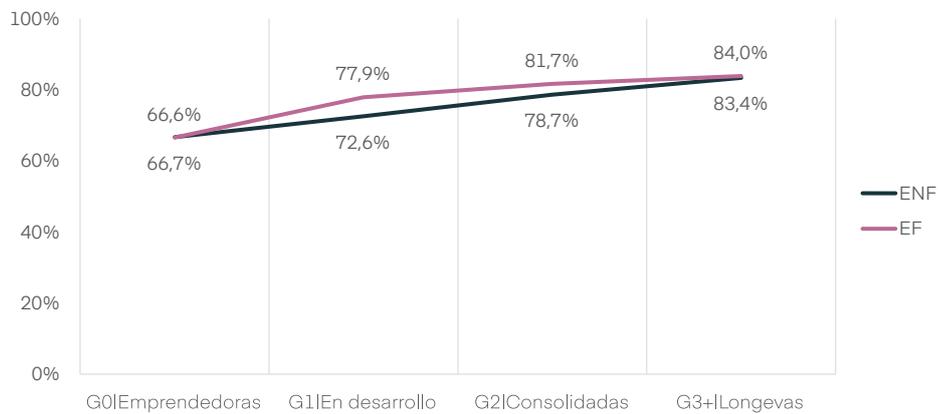


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por antigüedad

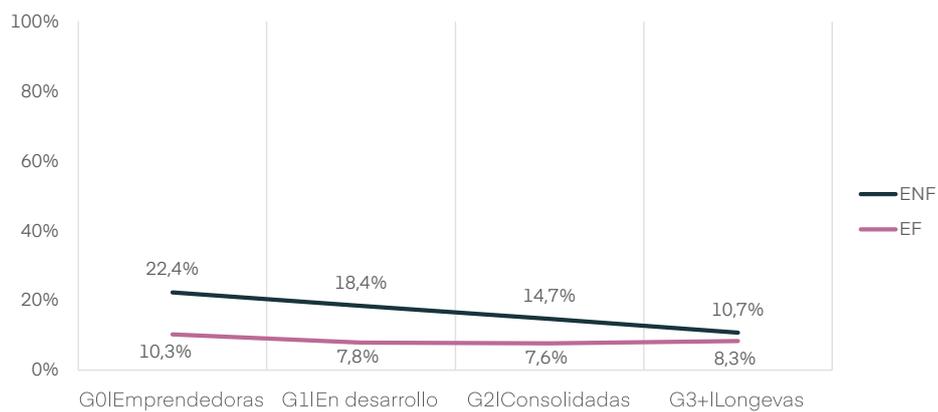
La mayor tasa de supervivencia se sitúa en las empresas más antiguas. La tasa de extinción de las empresas no familiares decrece sensiblemente con la antigüedad, pasando de 22,4% en sus primeros años a un 10,7% de aquellas con más de 50 años de antigüedad, mientras que las tasas de extinción de la empresa familiar apenas superan el 10% en sus primeros años (menos de la mitad que las no familiares), situándose entre un 7% y un 8% en sus posteriores años de vida.

FIGURA 36. SUPERVIVENCIA POR ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 37. EXTINCIÓN POR ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por comunidades autónomas

En primer lugar, la tabla siguiente muestra datos sobre la tasa de supervivencia por comunidades y ciudades autónomas.

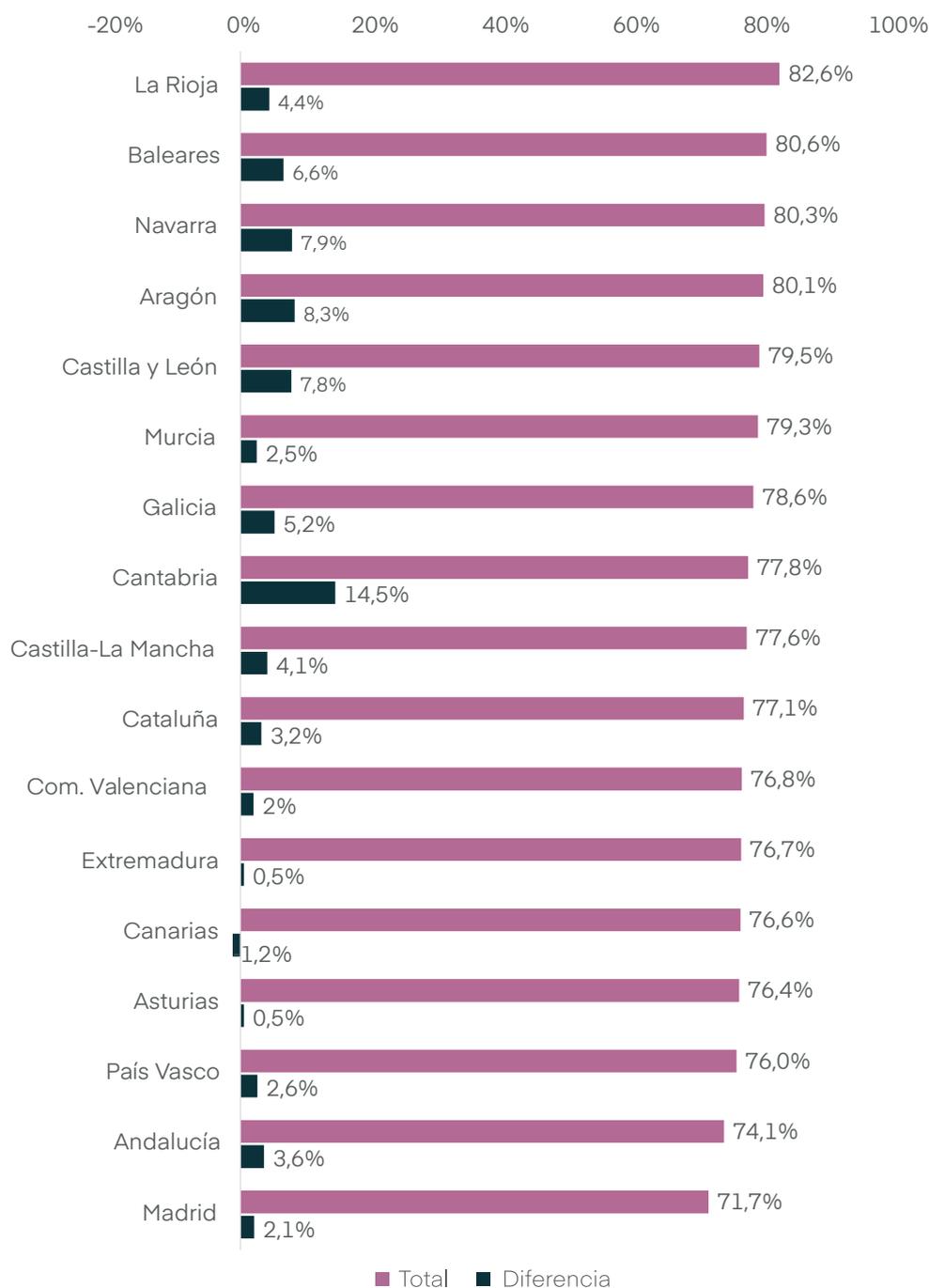
TABLA 6. TASA DE SUPERVIVENCIA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

	No familiares	Familiares	Total
Andalucía	71,0%	74,6%	74,1%
Aragón	73,8%	82,1%	80,1%
Asturias	76,0%	76,5%	76,4%
Baleares	74,9%	81,5%	80,6%
Canarias	77,6%	76,4%	76,6%
Cantabria	64,7%	79,2%	77,8%
Castilla y León	73,1%	80,9%	79,5%
Castilla-La Mancha	73,9%	78,0%	77,6%
Cataluña	74,6%	77,8%	77,1%
Ceuta	75,0%	70,1%	70,9%
Comunidad Valenciana	75,1%	77,1%	76,8%
Extremadura	76,3%	76,8%	76,7%
Galicia	74,1%	79,3%	78,6%
La Rioja	78,9%	83,3%	82,6%
Madrid	70,2%	72,3%	71,7%
Melilla	100,0%	66,0%	68,4%
Murcia	77,1%	79,6%	79,3%
Navarra	74,3%	82,2%	80,3%
País Vasco	74,2%	76,8%	76,0%
Total	73,1%	77,0%	76,2%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En la siguiente figura se muestran las comunidades autónomas ordenadas por tasa de supervivencia, representando además su diferencia entre la tasa de supervivencia de las empresas familiares y no familiares. Por el menor número de empresas y las características de su tejido empresarial se han excluido Ceuta y Melilla. Cantabria es la comunidad donde la tasa de supervivencia de la empresa familiar (79,2%) presenta las mayores diferencias respecto a la no familiar (64,7%).

FIGURA 38. RANKING DE CCAA SEGÚN TASA DE SUPERVIVENCIA TOTAL Y DETALLE DEL DIFERENCIAL ENTRE TASA DE SUPERVIVENCIA DE EMPRESA FAMILIAR Y NO FAMILIAR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

A continuación, se ofrecen los resultados atendiendo a la tasa de extinción.

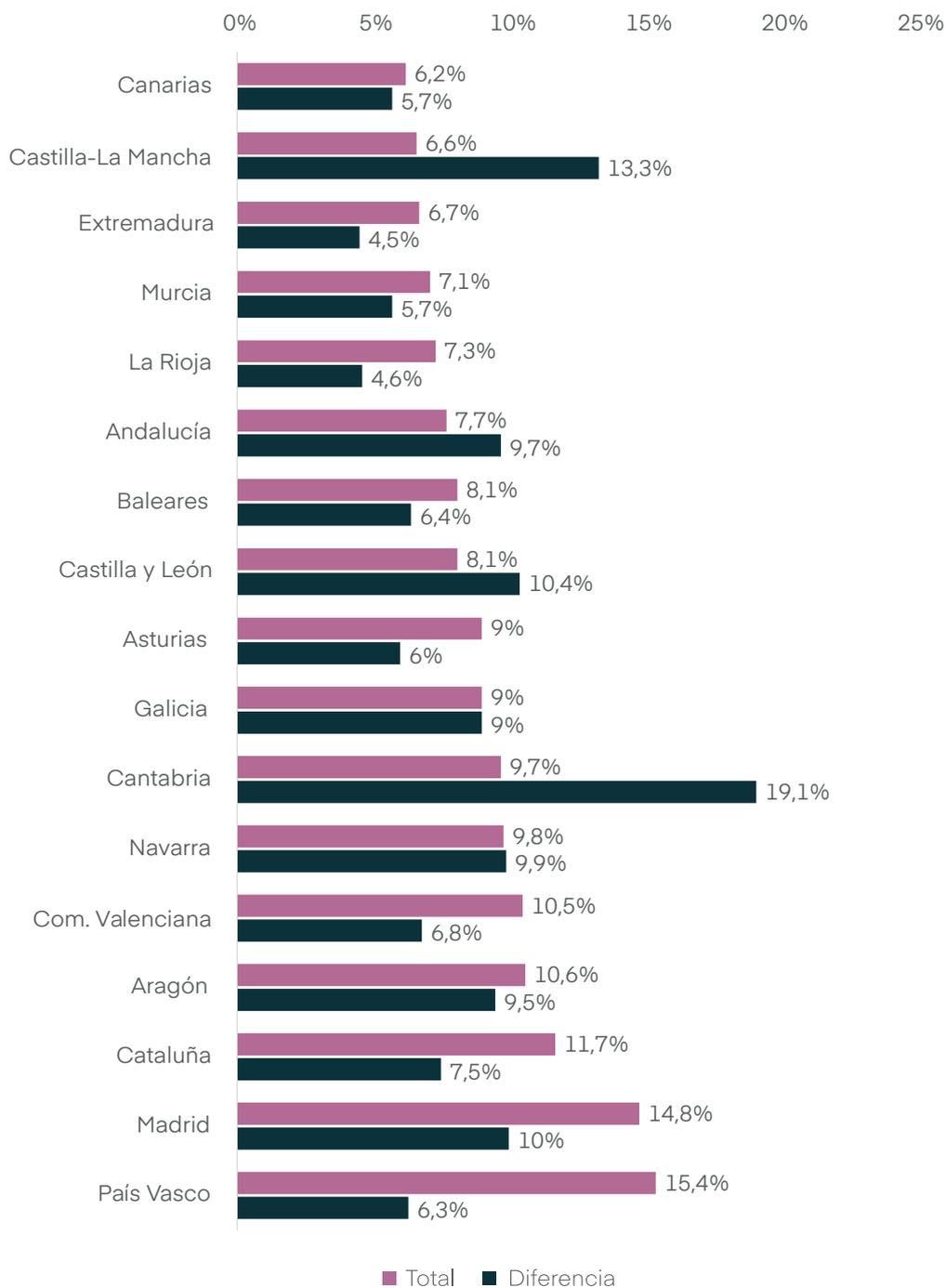
TABLA 7. TASAS DE EXTINCIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y TIPO DE EMPRESA

	No familiares	Familiares	Total
Andalucía	16,0%	6,3%	7,7%
Aragón	17,8%	8,3%	10,6%
Asturias	14,0%	8,0%	9,0%
Baleares	13,7%	7,3%	8,1%
Canarias	10,9%	5,2%	6,2%
Cantabria	26,9%	7,8%	9,7%
Castilla y León	16,7%	6,3%	8,1%
Castilla-La Mancha	18,5%	5,2%	6,6%
Cataluña	17,5%	10,0%	11,7%
Ceuta	6,3%	5,7%	5,8%
Comunidad Valenciana	16,4%	9,6%	10,5%
Extremadura	10,6%	6,1%	6,7%
Galicia	16,8%	7,8%	9,0%
La Rioja	11,2%	6,6%	7,3%
Madrid	21,6%	11,6%	14,8%
Melilla	0,0%	7,5%	7,0%
Murcia	12,2%	6,5%	7,1%
Navarra	17,3%	7,4%	9,8%
País Vasco	19,9%	13,6%	15,4%
Total	18,2%	8,8%	10,7%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En la siguiente figura se muestran las comunidades autónomas ordenadas inversamente por tasa de extinción, además se muestra su diferencia entre tasa de supervivencia de empresa no familiar y familiar. Como en el caso anterior, se han excluido Ceuta y Melilla, por el menor número de empresas y las características de su tejido empresarial. En todas las comunidades autónomas, la tasa de extinción de las empresas no familiares es superior a las familiares. De nuevo, Cantabria es la comunidad donde la tasa de extinción de la empresa familiar (7,8%) presenta las mayores diferencias respecto a la no familiar (26,9%), por tanto, con un diferencial de 19,1 puntos. También destaca el diferencial de 13,3 puntos de Castilla–La Mancha.

FIGURA 39. RANKING DE CCAA SEGÚN TASA DE EXTINCIÓN TOTAL Y DETALLE DEL DIFERENCIAL ENTRE TASA DE EXTINCIÓN DE EMPRESA NO FAMILIAR Y FAMILIAR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por sectores de actividad

Seguidamente, se presentan los resultados del análisis sectorial comenzando con las tasas de supervivencia totales y por tipo de empresa. Posteriormente se muestra el análisis por tasas de extinción.

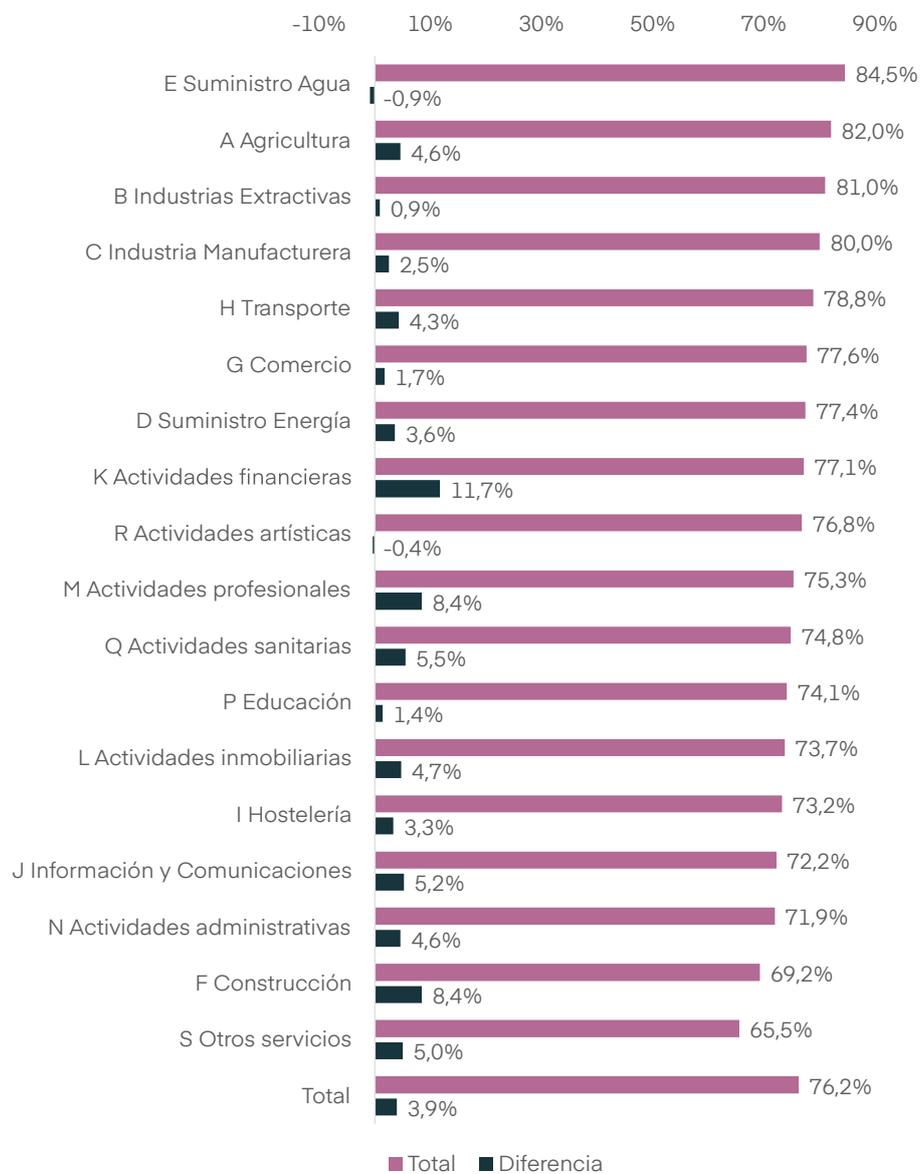
TABLA 8. TASAS DE SUPERVIVENCIA
POR SECTORES DE ACTIVIDAD Y TIPO DE EMPRESA

	Sectores		
	No familiares	Familiares	Total
A Agricultura	78,0%	82,6%	82,0%
B Industrias Extractivas	80,4%	81,3%	81,0%
C Industria Manufacturera	78,0%	80,5%	80,0%
D Suministro Energía	76,5%	80,1%	77,4%
E Suministro Agua	85,0%	84,1%	84,5%
F Construcción	62,0%	70,4%	69,2%
G Comercio	76,1%	77,8%	77,6%
H Transporte	75,4%	79,7%	78,8%
I Hostelería	70,5%	73,8%	73,2%
J Información y Comunicaciones	69,1%	74,3%	72,2%
K Actividades financieras	71,8%	83,5%	77,1%
L Actividades inmobiliarias	70,4%	75,1%	73,7%
M Actividades profesionales	69,5%	77,9%	75,3%
N Actividades administrativas	68,4%	73,0%	71,9%
P Educación	73,0%	74,4%	74,1%
Q Actividades sanitarias	71,0%	76,5%	74,8%
R Actividades artísticas	77,1%	76,7%	76,8%
S Otros servicios	61,6%	66,6%	65,5%
Total	73,1%	77,0%	76,2%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En la siguiente figura se muestran los sectores ordenados por tasa de supervivencia, además se muestra su diferencia entre tasa de supervivencia de empresa familiar y no familiar. En general, la mayor tasa de supervivencia se produce en las actividades ajenas al sector de servicios (agricultura e industria, principalmente). Asimismo, la menor supervivencia se produce en la construcción y en el capítulo de otros servicios. Prácticamente en todas las actividades es superior la tasa de supervivencia de la empresa familiar, destacando las actividades financieras y el sector de la construcción.

FIGURA 40. RANKING DE SECTORES SEGÚN TASA DE SUPERVIVENCIA TOTAL Y DETALLE DEL DIFERENCIAL ENTRE TASA DE SUPERVIVENCIA DE EMPRESA FAMILIAR Y NO FAMILIAR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

A continuación, se ofrecen los resultados relativos a la tasa de extinción.

TABLA 9. TASAS DE EXTINCIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD Y TIPO DE EMPRESA

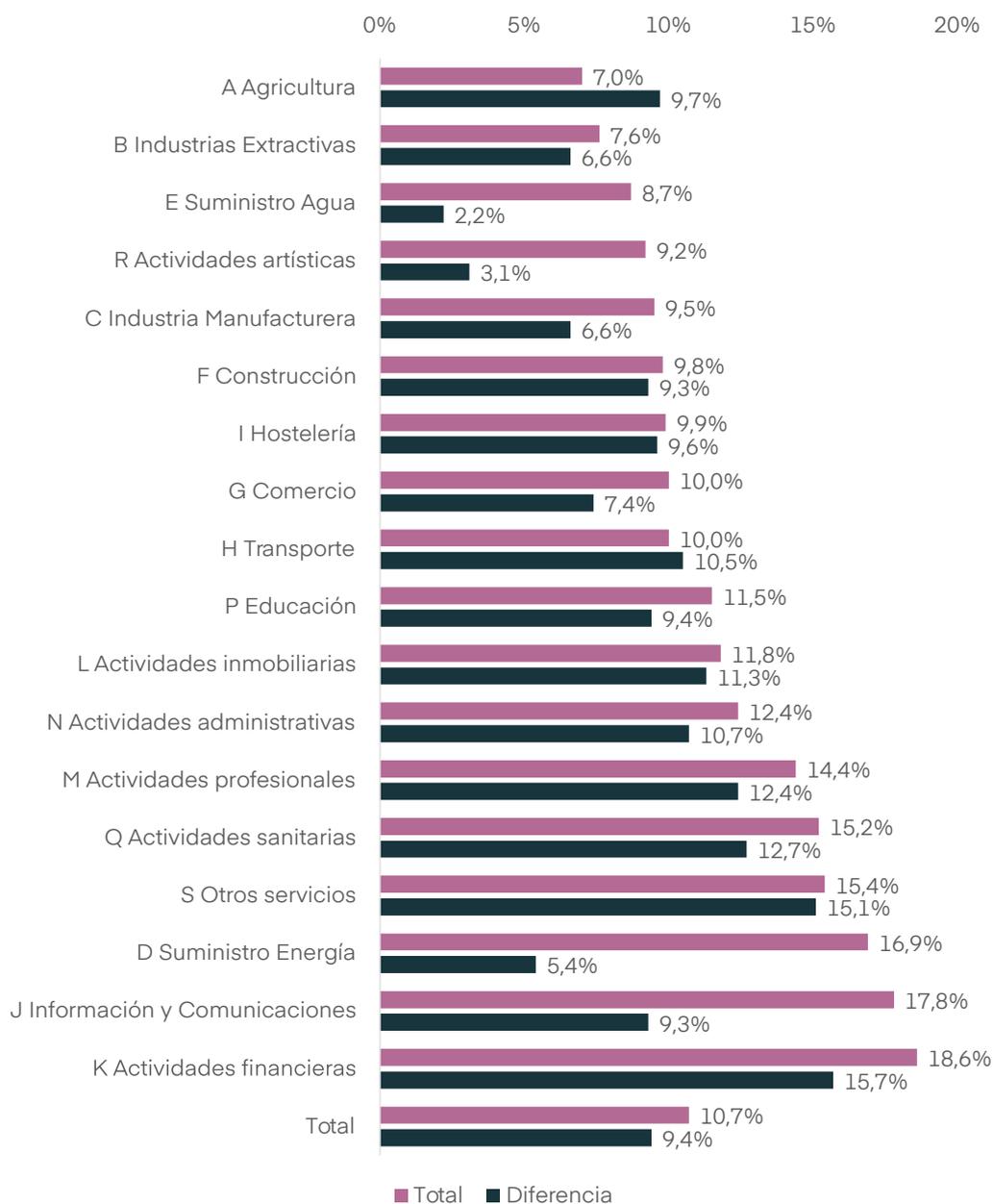
	Sectores		
	No familiares	Familiares	Total
A Agricultura	15,4%	5,7%	7,0%
B Industrias Extractivas	12,4%	5,8%	7,6%
C Industria Manufacturera	15,0%	8,4%	9,5%
D Suministro Energía	18,3%	12,9%	16,9%
E Suministro Agua	9,9%	7,7%	8,7%
F Construcción	17,8%	8,5%	9,8%
G Comercio	16,3%	8,9%	10,0%
H Transporte	18,3%	7,8%	10,0%
I Hostelería	17,7%	8,1%	9,9%
J Información y Comunicaciones	23,4%	14,1%	17,8%
K Actividades financieras	25,6%	9,9%	18,6%
L Actividades inmobiliarias	19,7%	8,4%	11,8%
M Actividades profesionales	22,9%	10,5%	14,4%
N Actividades administrativas	20,5%	9,8%	12,4%
P Educación	18,6%	9,2%	11,5%
Q Actividades sanitarias	23,9%	11,2%	15,2%
R Actividades artísticas	11,2%	8,1%	9,2%
S Otros servicios	27,2%	12,1%	15,4%
Total	18,2%	8,8%	10,7%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En la Figura 4I, se muestran los sectores ordenados inversamente por tasa de extinción, además se muestra su diferencia entre tasa de supervivencia de empresa no familiar y familiar. Los sectores con mayor tasa de extinción son actividades financieras, información y comunicación y suministro de energía.

En todas las actividades, la tasa de extinción de las no familiares es superior a las familiares, las mayores diferencias se encuentran en las actividades financieras, otros servicios, actividades sanitarias, actividades profesionales y actividades inmobiliarias.

FIGURA 41. RANKING DE SECTORES SEGÚN TASA DE EXTINCIÓN TOTAL Y DETALLE DEL DIFERENCIAL ENTRE TASA DE EXTINCIÓN DE EMPRESA NO FAMILIAR Y FAMILIAR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

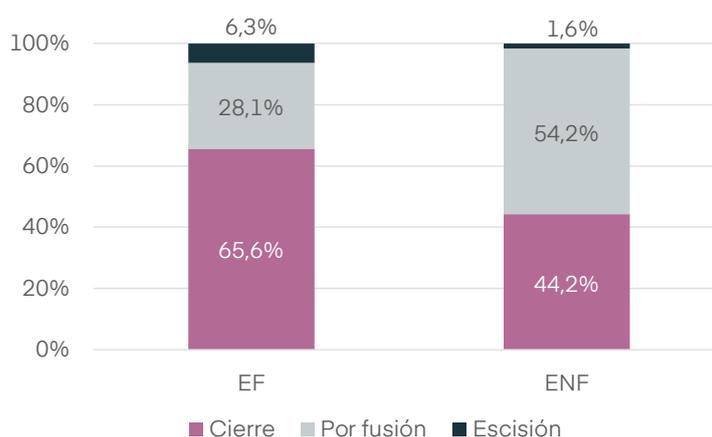
4.3 ANÁLISIS DE EXTINCIÓN

Fórmula de extinción

Profundizando en el análisis de las empresas extinguidas (Figura 42), es posible diferenciar tres modalidades: (1) cierre por extinción propiamente; (2) la fusión; y (3) la escisión.

La vía más habitual en las empresas familiares es el cierre por extinción definitiva (65,6%), normalmente asociado a razones económicas. La discontinuidad voluntaria se relaciona con la venta que se materializa en la fusión por absorción. Este caso, la fusión por absorción, es el más frecuente como fórmula de discontinuidad de las empresas no familiares (54,2%), mientras que el recurso a la venta se reduce al 28,1% de las empresas familiares que desaparecen. Por último, siendo la escisión la forma menos presente, ocurre cuatro veces más en las empresas familiares que en las no familiares (6,3% frente a 1,6%).

FIGURA 42. DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EXTINGUIDAS

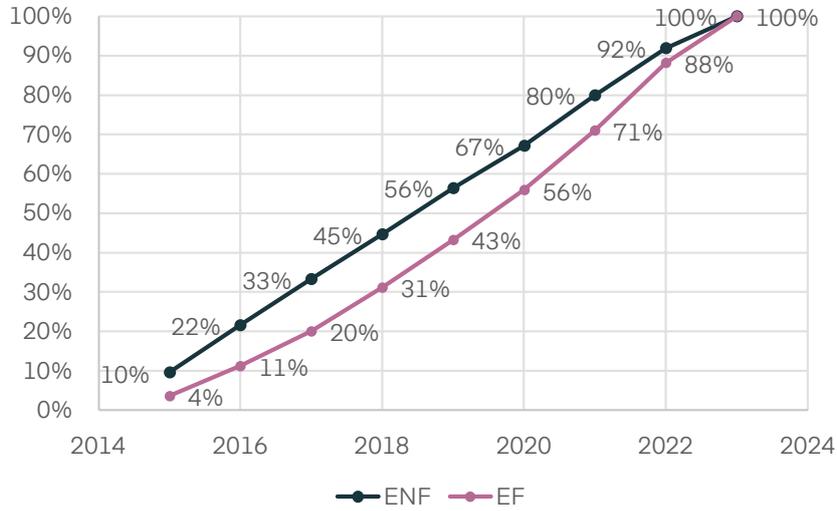


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por año de extinción

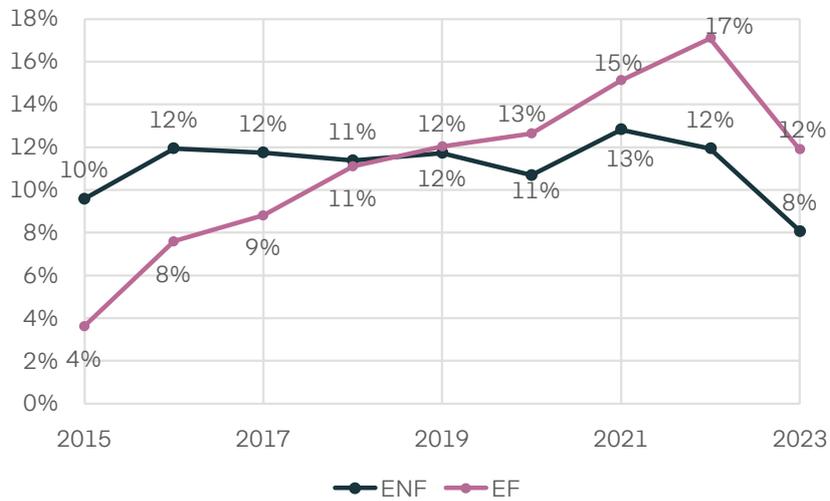
Para obtener una imagen más clara de la evolución de las empresas extinguidas, se muestra su distribución atendiendo al año donde se produce la extinción, en términos acumulados (Figura 43) y anuales (Figura 44). Se observa cómo el ritmo de extinción es muy superior en las empresas no familiares: el primer año 10% frente al 4% de las familiares, el segundo año desaparecen ya el 22% de las empresas no familiares activas en 2015 frente al 11% de las familiares. El tercer año, 45% frente al 31%. La mayor tasa de extinción de las familiares tiene lugar a partir de 2020. En resumen, esta evolución muestra que las empresas familiares aguantan más tiempo y tardan más en desaparecer que las empresas no familiares.

FIGURA 43. DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN AÑO DE EXTINCIÓN (ACUMULADO)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 44. DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN AÑO DE EXTINCIÓN (ANUAL)

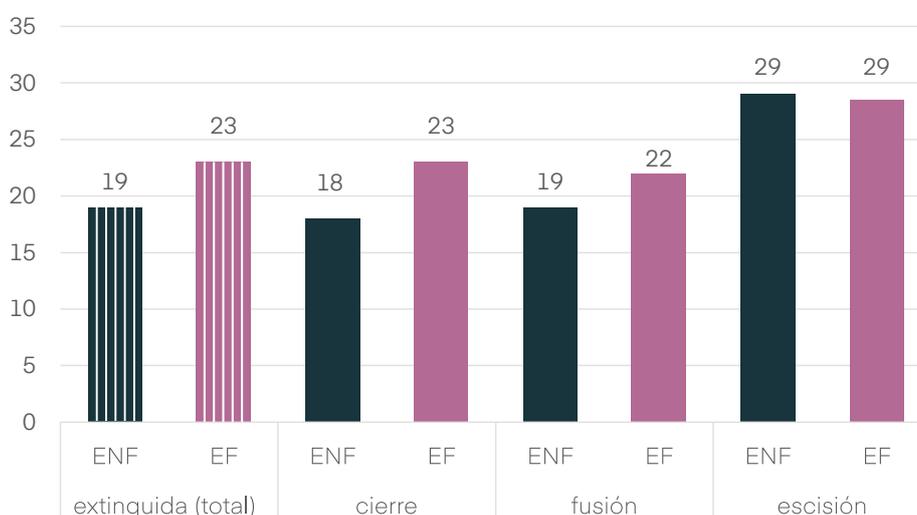


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Longevidad de empresas extinguidas

Un análisis de la longevidad de las empresas extinguidas pone de manifiesto que la vida media de las empresas extinguidas familiares es superior (23 años) al de las no familiares (19 años). Además, se ha estimado la vida media según las diferentes fórmulas de extinción (Figura 45). Se advierte que la escisión agrupa a las empresas más longevas (29 años) que deciden discontinuar la unidad de la empresa para continuar como diferentes empresas. En las fórmulas más corrientes, cierre y fusión, la vida media es superior en las empresas familiares, especialmente en el cierre (23 años frente a 18 años), más relacionada con el cierre por razones económicas, también en la fusión (22 años frente a 19 años).

FIGURA 45. VIDA MEDIA DE LAS EMPRESAS EXTINGUIDAS SEGÚN FÓRMULA DE EXTINCIÓN



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Tasas de extinción

Como complemento a las cifras de vida media de las empresas extinguidas, seguidamente se muestra información sobre tasas de extinción y supervivencia por antigüedad. Limitamos la información gráfica a una antigüedad máxima de 66 años porque a partir de esta cifra disminuye sensiblemente el número de casos.

Respecto a la extinción, para cada año se ofrece información del porcentaje de empresas que desaparecen con esa antigüedad. La Figura 46 muestra claramente cómo las tasas de mortalidad son superiores en las empresas no familiares hasta los 29 años de antigüedad. Desde ese momento hasta los 48 años de antigüedad, la proporción de empresas familiares que desaparecen es mayor, poniendo de manifiesto el riesgo que supone para la supervivencia de las empresas familiares el relevo generacional (de la generación de los fundadores a la segunda y tercera generación). Finalmente, se aprecia que la tasa de extinción a partir de los 50 años ya no sigue un patrón concreto.

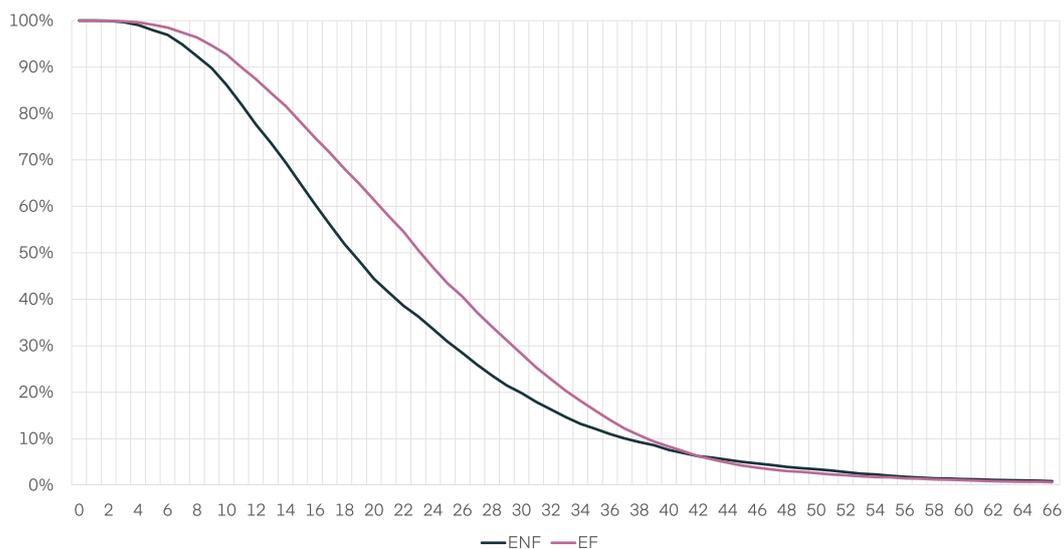
FIGURA 46. TASAS DE EXTINCIÓN POR ANTIGÜEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La Figura 47 muestra la tasa de supervivencia, de forma que, para cada año de antigüedad, aparece el porcentaje de empresas que continúan activas. Se puede apreciar que la tasa de supervivencia es superior en la empresa familiar prácticamente hasta los 42 años de antigüedad, momento donde tienden a igualarse.

FIGURA 47. FUNCIÓN DE SUPERVIVENCIA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Profundizando en las tasas de supervivencia por años, pero añadiendo la fórmula de extinción, la Tabla 10 vuelve a reflejar la mayor supervivencia de la empresa familiar. Así, a los 10 años, sobreviven el 93% por el 86% en las no familiares; a los 25 años, sobreviven el 43% de las empresas familiares por el 31% de las no familiares.

Diferenciando entre las distintas fórmulas de extinción, se puede apreciar que las empresas escindidas tienen una mayor longevidad que las otras dos formas. También se comprueba que la mayor longevidad de las empresas familiares se produce especialmente en las empresas que cierran por extinción propiamente. En las empresas que sobreviven 25 años, las empresas extinguidas familiares ascienden a 43% por 28% de las no familiares (15 puntos de diferencia), mientras que las empresas que son objeto de fusión son 40% en el caso de las familiares y 32% las no familiares (8 puntos).

TABLA 10. TASAS DE SUPERVIVENCIA POR ANTIGÜEDAD Y FÓRMULA DE EXTINCIÓN

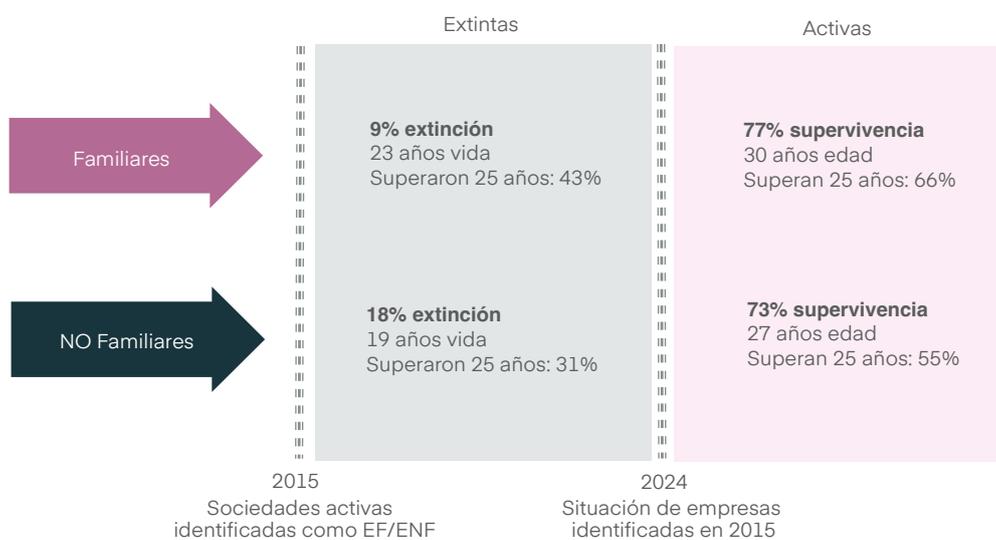
	10 años	25 años	50 años
ENF	86%	31%	3%
cierre	85%	28%	2%
fusión	87%	32%	4%
escisión	97%	61%	14%
EF	93%	43%	3%
cierre	93%	43%	2%
fusión	91%	40%	3%
escisión	98%	60%	4%
Total	90%	38%	3%
cierre	90%	38%	3%
fusión	89%	35%	3%
escisión	98%	59%	5%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

4.4 CONCLUSIONES

El análisis de 118.918 sociedades mercantiles españolas activas en 2015 para conocer su evolución en el período 2015-2024 distingue cuatro posibles situaciones: empresas que siguen activas (76%), empresas extinguidas (11%), y empresas enfrentadas a un posible cierre (10%) o inmersas en procesos de liquidación (3%). Centrándonos en los dos primeros estados (activas y extintas) seguidamente se resumen los principales resultados distinguiendo entre empresas familiares y no familiares. Para las empresas activas se ofrece información sobre longevidad o edad; en las extintas sería la vida media.

FIGURA 48. SÍNTESIS CIFRAS DE SUPERVIVENCIA



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Cambios de propiedad

- Solo el 5,6% de las empresas familiares cambiaron a no familiares, mientras que un 36,7% no familiares se convirtieron en familiares.
- Las empresas familiares que pasan a no familiares son aquellas más antiguas, de mayor dimensión y rentables.

Longevidad

- Mayor tasa de supervivencia de la empresa familiar: 77% frente a 73,1%.
- La edad media de la empresa familiar activa (30 años) supera a la no familiar (27 años).
- Las empresas que superan los 25 años de vida son el 66% de las familiares por 55% de las no familiares.
- Las mayores diferencias de supervivencia de la empresa familiar, respecto a la no familiar, se producen en las empresas más jóvenes y de menor tamaño.

Extinción

- La tasa de extinción de la empresa no familiar (18,2%) es el doble que la de la empresa familiar (8,8%).
- En todos los sectores, la tasa de extinción de las no familiares es superior a las familiares.
- Dentro de las empresas extinguidas, la principal causa de cierre de las empresas familiares es económica (65,6%), seguidas de la venta (28,1%) y la escisión (6,3%). Mientras que en las empresas no familiares son, en primer lugar, la venta (54,2%), el cierre económico (44,2%) y la escisión (1,6%).
- La vida media de las empresas extinguidas es superior en las empresas familiares (23 años) frente a las no familiares (19 años). Las empresas familiares que superaron los 25 años ascienden a 43% por 31% en las no familiares.

Supervivencia

Entre los años 2015 y 2024, un 94,4% de las empresas que eran familiares inicialmente siguen siendo familiares, y un 5,6% cambia de familiar a no familiar. Por contra, un 36,7% de las empresas no familiares han pasado a ser propiedad de empresas familiares.

En conclusión, a diferencia de lo que se suele pensar, ha sido más común el tránsito de empresa no familiar a familiar que al revés.

Entre los años 2015 y 2024 el 77% de las empresas familiares continúa activa, un 8,8% ha sido extinguidas, un 3,3% está en liquidación y un 10,9% está en situación de posible cierre.

Las tasas de supervivencia están correlacionadas positivamente con el tamaño de las empresas. Sobreviven el 73% de las microempresas, el 79,3% de las pequeñas empresas, el 82,2% de las medianas y el 83% de las grandes empresas.

Las tasas de supervivencia están correlacionadas positivamente con la antigüedad de las empresas. Siguiendo la clasificación por nivel generacional, sobreviven el 66,6% de las empresas del grupo G0, el 77,9% de las del G1, el 81,7% de las del G2 y el 84% de las del G3.

La desaparición de una empresa se produce por extinción (normalmente por razones económicas), por fusión o adquisición (venta a otra empresa) o por escisión (división de la empresa). La extinción supone el 65,6% de los casos en la empresa familiar; el recurso a la fusión representa un 28,1% del total; y la escisión de la empresa familiar un 6,3%.

La vida media de las empresas familiares extinguidas es de 23 años. Se observa una importante proporción de empresas familiares que desaparecen entre los 29 y los 48 años de antigüedad, poniendo de manifiesto la importancia de planificar y ejecutar correctamente los relevos generacionales para asegurar su supervivencia.

05

ANÁLISIS DE
LA ACTIVIDAD

En este apartado se analizan el tamaño, la productividad (con un análisis detallado de los gastos de personal y financieros), la rentabilidad económica y la internacionalización analizando cómo influyen la antigüedad, la dimensión y la estructura de propiedad, en la comparativa entre empresas familiares y no familiares. Adicionalmente, se ofrece una perspectiva más detallada sobre la heterogeneidad de las empresas familiares al analizar cómo influye el número de accionistas en el comportamiento de las diferentes variables entre las empresas familiares.

5.1 TAMAÑO

Las empresas familiares son, en promedio, más pequeñas que las empresas no familiares, tanto en términos de facturación y empleados, como de activos y beneficios, pero no en la misma proporción en cada una de estas variables. La Figura 49 muestra que las empresas no familiares más que duplican la facturación media de las familiares, de 1.265 miles de euros a 485 mil, lo que supone que las empresas no familiares multiplican por 2,6 la facturación de las familiares¹². En términos de empleados, las empresas no familiares tienen una plantilla media del doble de trabajadores, en comparación con las empresas familiares, 10 frente a 5, según la Figura 50. Atendiendo a los activos, las empresas familiares superan ligeramente el medio millón de euros (528 mil euros) en promedio, siendo la proporción de 1 a 3,7 a favor de las empresas no familiares, que se acercan a los 2 millones de euros (Figura 51). Finalmente, en términos de beneficios, el diferencial entre empresas familiares y no familiares es más reducido (13,7 por 23,8), lo que resulta un multiplicador igual a 1,7, tal como se indica en la Figura 52.

FIGURA 49. FACTURACIÓN POR EMPRESA EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (miles de euros)

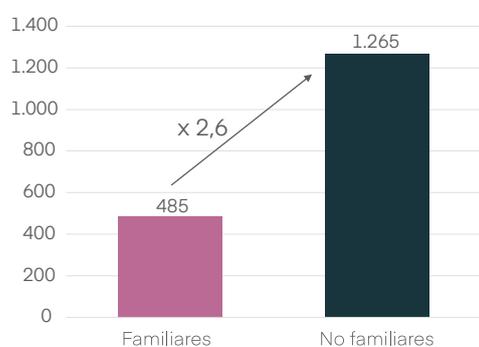
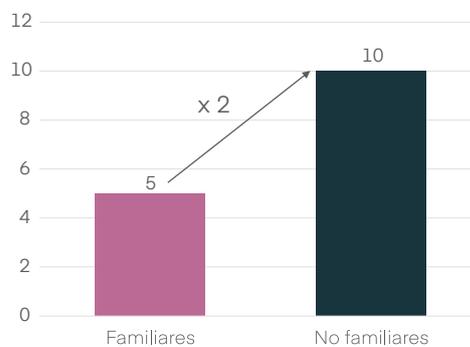


FIGURA 50. Nº DE EMPLEADOS POR EMPRESA EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Estos resultados parecen indicar que **las empresas familiares son más intensivas en trabajo, aunque menos intensivas en capital**, con respecto a las empresas no familiares. También sugieren que tienen mayor capacidad de generar beneficio en función de sus recursos, especialmente de los activos, como se comprobará al analizar la rentabilidad económica en el apartado correspondiente. Esto es, las empresas son más eficientes que las no familiares, siendo capaces de obtener proporcionalmente más beneficios en relación con los recursos empleados.

12. La facturación total de las de 272.000 empresas analizadas alcanzó los 1,2 billones de euros en 2021.

FIGURA 51. ACTIVOS POR EMPRESA EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (miles de euros)

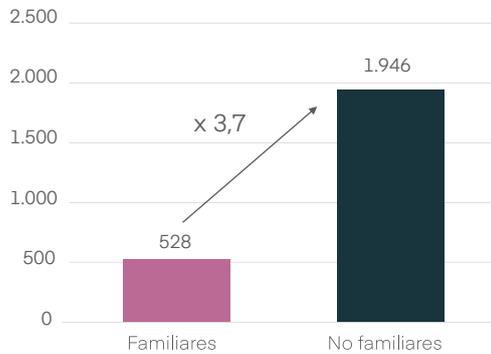
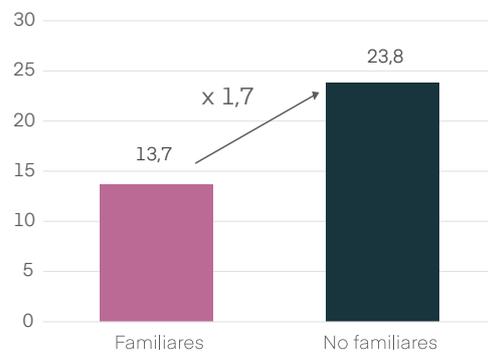


FIGURA 52. BENEFICIOS POR EMPRESA EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (miles de euros)



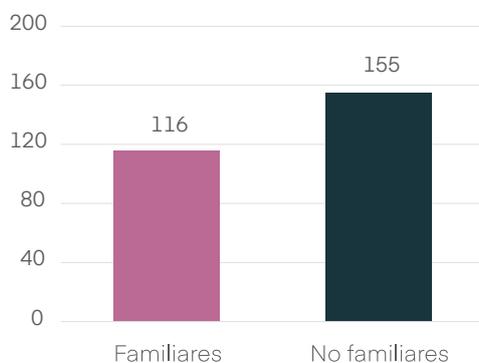
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

5.2 PRODUCTIVIDAD

El análisis de la productividad se ha realizado a través de varios indicadores, como son la facturación por empleado, el valor añadido por empleado y los beneficios por empleado para las empresas familiares y no familiares y diferenciando ambas según su tamaño, antigüedad y estructura de propiedad. Junto a estos indicadores, se incorpora también el análisis del coste por empleado, como variable clave en la competitividad empresarial.

En este sentido, lo primero que se observa es que **las empresas familiares son más intensivas en personas y su facturación por empleado es menor que las no familiares** (116 mil euros por 155 mil), de acuerdo con la Figura 53. Por otra parte, el porcentaje de gastos de personal sobre facturación son superiores en las empresas familiares, aunque sus costes laborales medios son inferiores a los de las empresas no familiares (30 mil euros por 35 mil). El porcentaje que representa **los costes laborales con respecto a la productividad es mayor en las empresas familiares**. En términos de valor añadido generado por empleado, la diferencia es similar (36 mil euros de media por empresa familiar frente a los 46 mil de las empresas no familiares). Sin embargo, **en términos de beneficios por trabajador no hay diferencias significativas entre las empresas familiares y no familiares (4 mil euros en ambos casos)**.

FIGURA 53. FACTURACIÓN POR EMPLEADO EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (miles de euros)



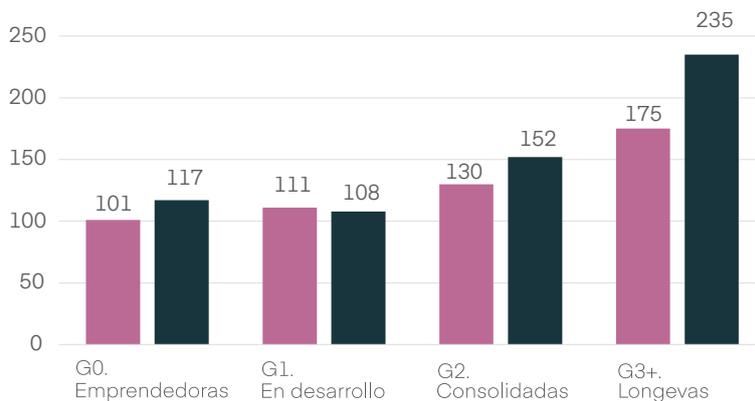
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Es decir, aunque las empresas familiares parecen ser más intensivas en personas, **son igualmente productivas que las no familiares en términos de beneficios por empleado en comparación con las empresas no familiares.**

Sobre la influencia de la edad de las empresas, se observa que **las diferencias de productividad** (facturación por empleado, que se muestra en la Figura 54) **son mayores en las empresas G3+** (más longevas, de más de 50 años, que en el caso de las familiares se supone que están en 3ª o posteriores generaciones). En el caso particular de las empresas familiares G1 (en primera generación, entre 10 y 25 años) son igual de productivas que las empresas no familiares de similar antigüedad.

Se aprecia que la **productividad (facturación por empleado) tiende a aumentar con la antigüedad de la empresa.**

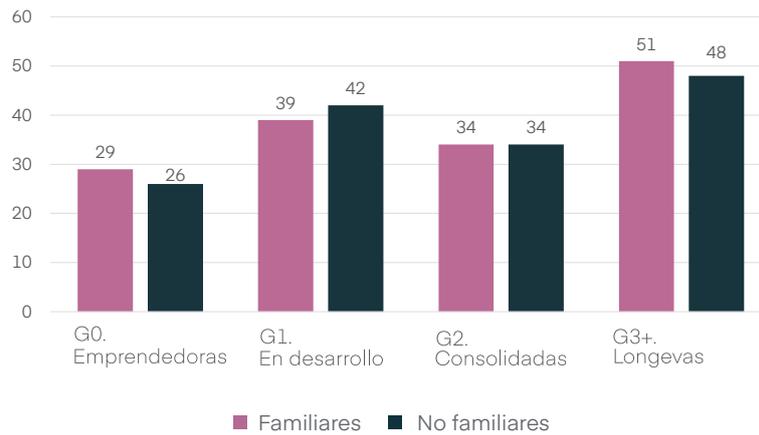
FIGURA 54. FACTURACIÓN POR EMPLEADO EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En términos de valor añadido por empleado, las empresas familiares presentan valores inferiores a las no familiares de su mismo tamaño, pero superiores en el caso de las emprendedoras y longevas. Este dato pone de manifiesto que **a medida que ganan experiencia, las empresas familiares mejoran su productividad, medida en valor añadido.**

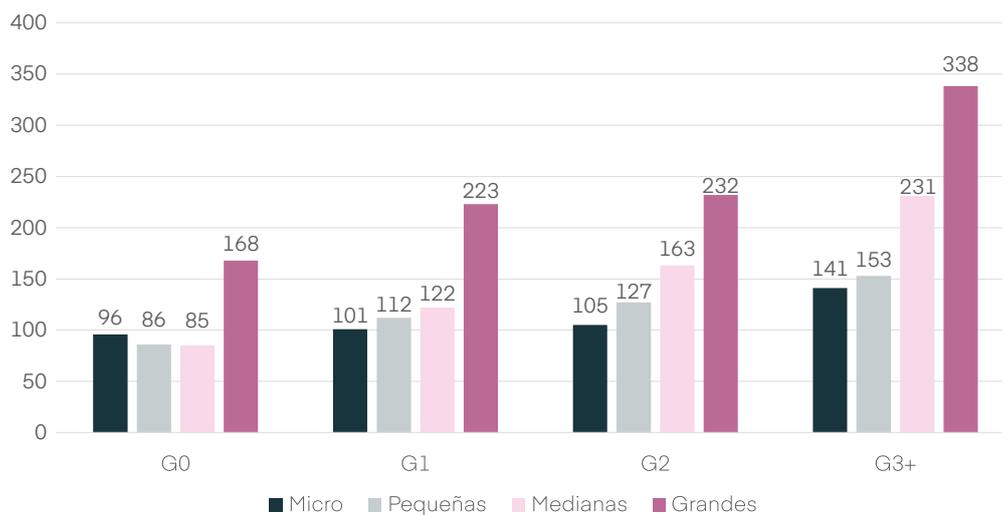
FIGURA 55. VALOR AÑADIDO POR EMPLEADO EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Al realizar el análisis en función del tamaño, se observa para el sector manufacturero un incremento de la productividad según se gana dimensión, en todos los niveles generacionales.

FIGURA 56. FACTURACIÓN POR EMPLEADO EN EMPRESAS FAMILIARES SECTOR MANUFACTURERO (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Asimismo, se ha comprobado que, en términos de beneficios por empleado, las empresas familiares más jóvenes y pequeñas son capaces de superar a las empresas no familiares de similar edad y tamaño.

Si se atiende a la estructura de propiedad, se observa que, **cuanto mayor es el número de propietarios, mayor es también la productividad de las empresas familiares**, de forma que, a medida que las empresas familiares tienen una mayor dispersión en su estructura de propiedad, aumenta la productividad en términos de facturación por empleado. Así, en aquellas empresas familiares en las que existe una mayor dispersión del accionariado, los ingresos por empleado aumentan.

FIGURA 57. FACTURACIÓN POR EMPLEADO SEGÚN ESTRUCTURA DE PROPIEDAD (miles de euros)

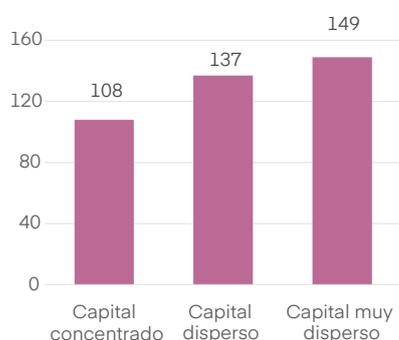
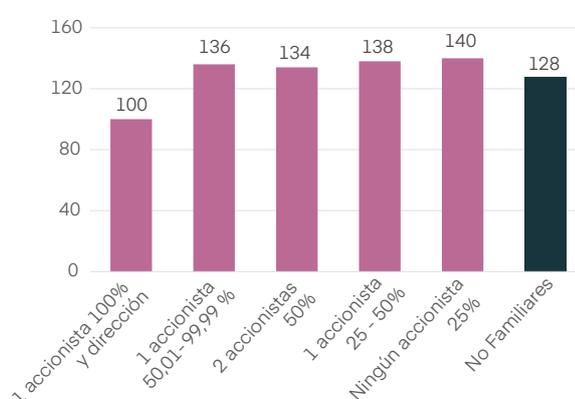


FIGURA 58. FACTURACIÓN POR EMPLEADO SEGÚN NÚMERO DE ACCIONISTAS (miles de euros)



En relación con el valor añadido generado por cada empleado, los datos muestran que, a medida que la estructura de propiedad aumenta su dispersión, las empresas familiares son cada vez más productivas en términos de valor añadido generado por cada empleado.

FIGURA 59. VALOR AÑADIDO POR EMPLEADO SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD (miles de euros)

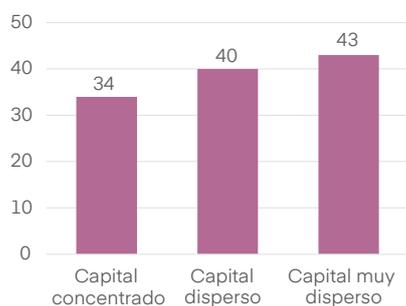
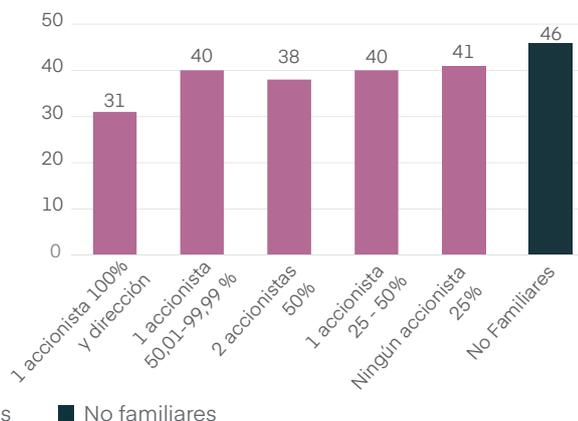


FIGURA 60. VALOR AÑADIDO POR EMPLEADO SEGÚN EL NÚMERO DE ACCIONISTAS (miles de euros)



Fuente figuras 57, 58, 59 y 60: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Estos resultados se deben a la relación entre dispersión de la propiedad y tamaño de la empresa en el caso de las empresas familiares. Así, se comprueba que, a medida que aumenta la dispersión de la propiedad, aumenta la facturación media de las empresas familiares. Son las empresas familiares con un único accionista las que presentan la menor facturación.

FIGURA 61. FACTURACIÓN POR TIPO DE EMPRESA SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD (miles de euros)

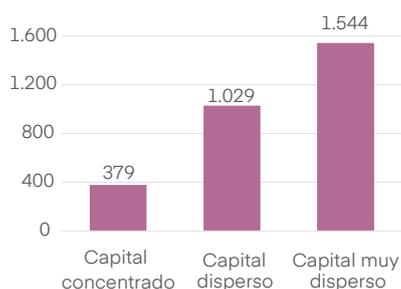
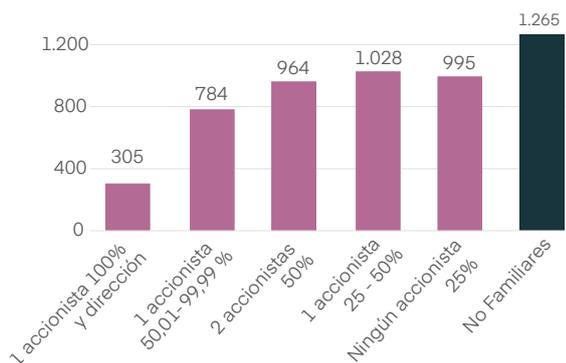


FIGURA 62. FACTURACIÓN POR EMPRESA SEGÚN LA CONCENTRACIÓN DE ACCIONISTAS (miles de euros)



En relación con **el coste medio de los trabajadores**, los datos muestran que aumenta precisamente con la dimensión, la antigüedad y la dispersión de su estructura de propiedad.

Se aprecia que el coste medio de los trabajadores aumenta a medida que las empresas familiares son más longevas debido a la mayor antigüedad de las plantillas (Figura 63). Y, finalmente, el coste medio de los trabajadores aumenta ligeramente a medida que las empresas familiares cuentan con estructuras de propiedad más dispersas. El coste medio de los trabajadores más bajo corresponde precisamente a aquellas empresas familiares con un solo accionista que controla el 100% de la propiedad de la empresa.

FIGURA 63. COSTE MEDIO DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN ANTIGÜEDAD (miles de euros)

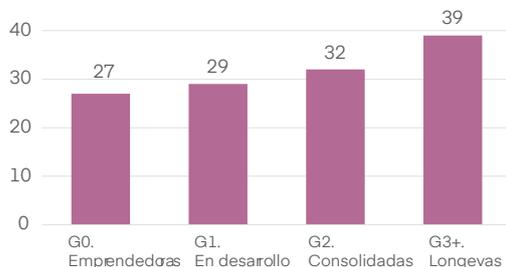
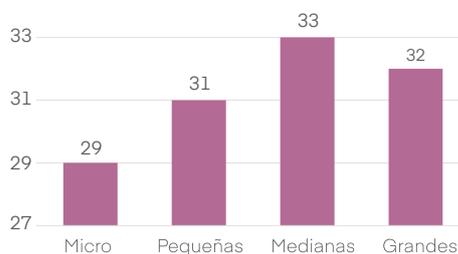


FIGURA 64. COSTE MEDIO DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN TAMAÑO DE LAS EMPRESAS (miles de euros)



■ Familiares ■ No familiares

Fuente figuras 61, 62, 63 y 64: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 65. COSTE MEDIO DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD (miles de euros)

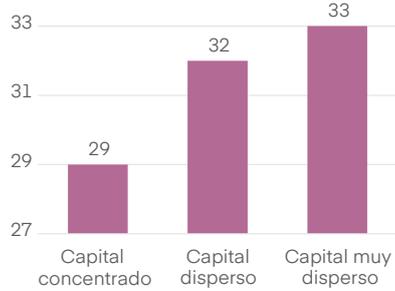
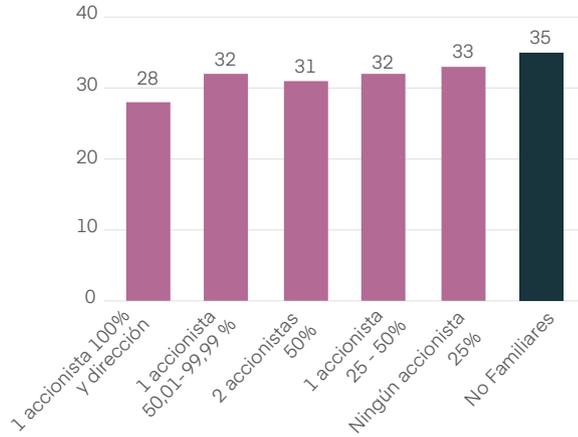


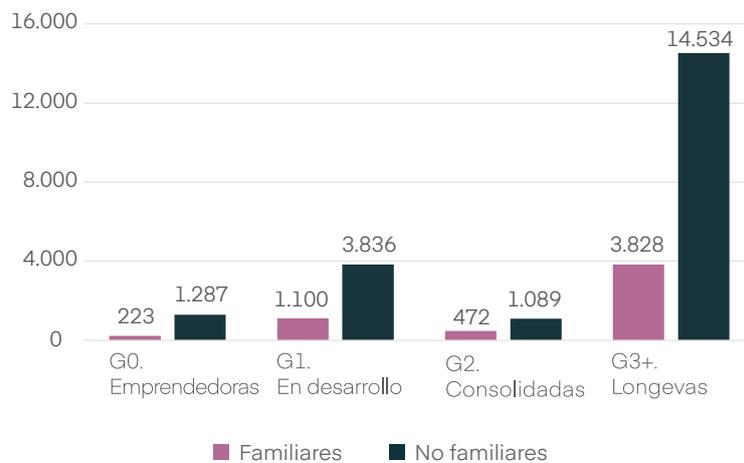
FIGURA 66. COSTE MEDIO DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN EL NÚMERO DE ACCIONISTAS (miles de euros)



Al comparar los costes de personal sobre la facturación se observa que son superiores en las empresas familiares, lo que explica, en parte, un menor valor añadido.

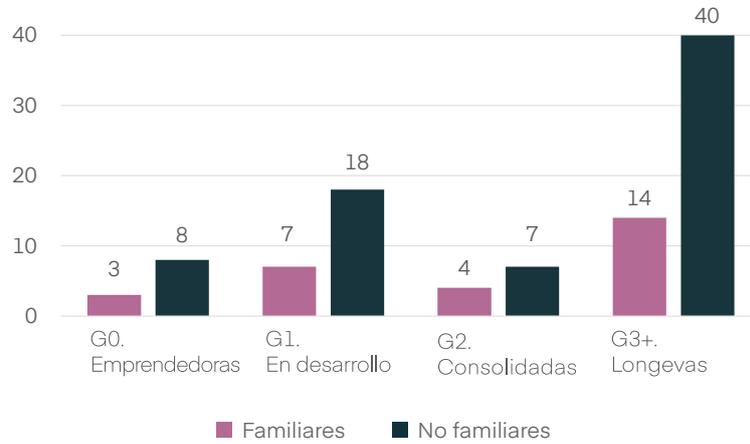
El análisis de los activos y del número de empleados por empresa, en relación con la antigüedad, ofrece resultados de interés. Así, de acuerdo con los resultados que se muestran en la Figura 67 y en la Figura 68, **las empresas familiares más longevas (G3+) son las que más activos y empleados tienen**. Las empresas familiares en primera generación (G1) superan en activos y media de empleados a las de segunda generación (G2). Las empresas no familiares consolidadas también son superadas por las empresas en desarrollo en ambos aspectos. No obstante, **en todos los tramos de edad, la empresa no familiar supera a la familiar en volumen de activos**.

FIGURA 67. ACTIVOS EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD (miles de euros)



Fuente figuras 65, 66 y 67: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 68. NÚMERO DE EMPLEADOS POR EMPRESA SEGÚN SU ANTIGÜEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Como hemos comentado anteriormente, las empresas familiares más grandes tienden a mostrar una mayor dispersión en su estructura de propiedad. A mayor dispersión de la propiedad de las empresas familiares, mayor facturación y empleo.

FIGURA 69. ACTIVOS EN EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD (miles de euros)

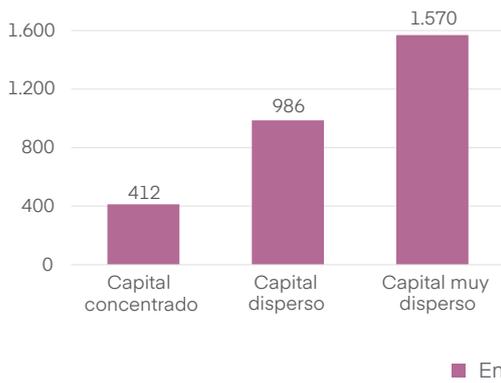
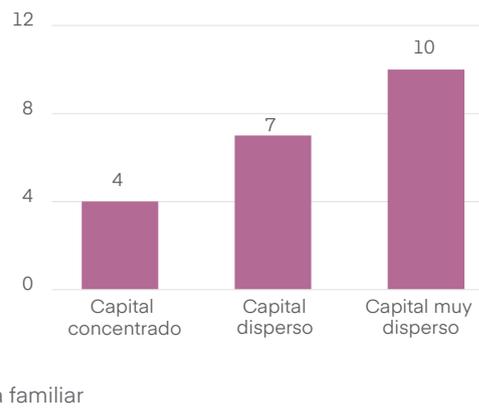


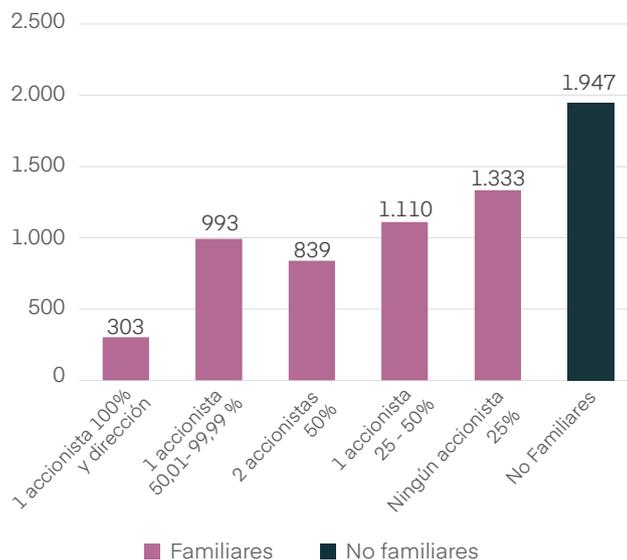
FIGURA 70. NÚMERO DE EMPLEADOS EN EMPRESAS FAMILIARES SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

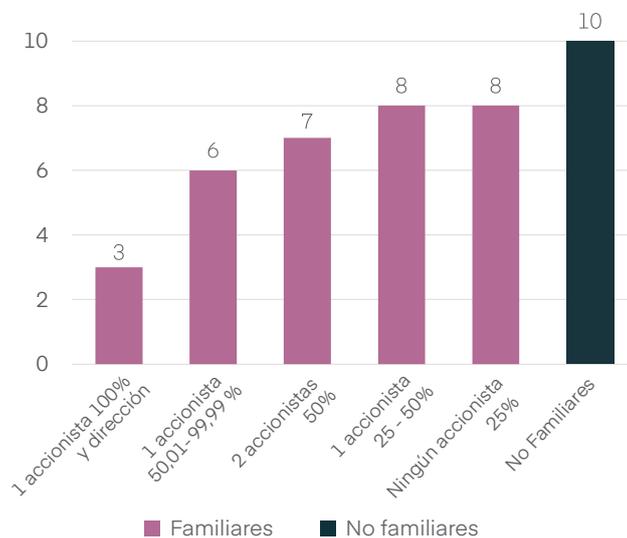
Las empresas familiares con mayores activos se corresponden con las que tienen una propiedad más dispersa, donde ningún accionista posee más del 25% de la empresa. Por el contrario, las empresas con menor volumen de activos son aquellas que tienen un único propietario y principal directivo. De todos modos, hay que observar que, en ningún caso, las empresas familiares se acercan a los activos medios de las empresas no familiares.

FIGURA 71. ACTIVOS EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN EL NÚMERO DE ACCIONISTAS (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 72. NÚMERO DE EMPLEADOS EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN EL NÚMERO DE ACCIONISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La figura anterior muestra cómo a medida que se va diluyendo la concentración de la propiedad, el número de empleados va creciendo, si bien de forma pausada. Al igual que en el caso de los activos, en ninguna de las categorías de concentración de accionistas analizadas, las empresas familiares superan en número de empleados a las empresas no familiares.

5.3 ANÁLISIS POR SECTORES

Si se desglosa el análisis de la productividad distinguiendo por sectores de actividad, se puede comprobar que la práctica totalidad de los resultados descritos anteriormente se reproducen en todos los sectores (indicados desde A a la S en las figuras siguientes). Para esto, se han comparado los valores de las empresas familiares respecto a las no familiares en cuatro momentos diferentes del tiempo (para los años 2013, 2016, 2019 y 2022).

En la Figura 73 y la Figura 74 se representan estos valores (cociente entre la facturación por empresa familiar y no familiar), de forma que los valores superiores a 1 indican que las empresas familiares muestran cifras superiores a las no familiares y a la inversa. El diferencial con respecto al valor 1 representa el porcentaje de desviación. Como se puede observar, **las empresas familiares son menores, tanto en facturación como en tamaño, en la práctica totalidad de sectores.**

Las únicas excepciones se encuentran en el número de empleados por empresa en las industrias extractivas y en los años más recientes, y en el de actividades inmobiliarias donde no se aprecian diferencias relevantes entre empresas familiares y no familiares.

FIGURA 73. COCIENTE ENTRE FACTURACIÓN POR EMPRESA SEGÚN SECTORES EN 2013, 2016, 2019 Y 2022

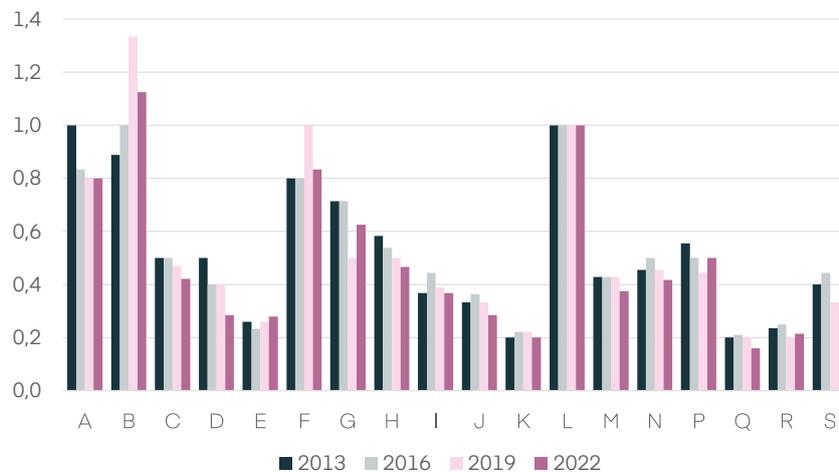


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas – CNAE 2009 – Nivel I

- A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- B Industrias extractivas.
- C Industria manufacturera.
- D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado.
- E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
- F Construcción.
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- H Transporte y almacenamiento.
- I Hostelería.
- J Información y comunicaciones.
- K Actividades financieras y de seguros.
- L Actividades inmobiliarias.
- M Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- N Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- P Educación.
- Q Actividades sanitarias y de servicios sociales.
- R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- S Otros servicios.

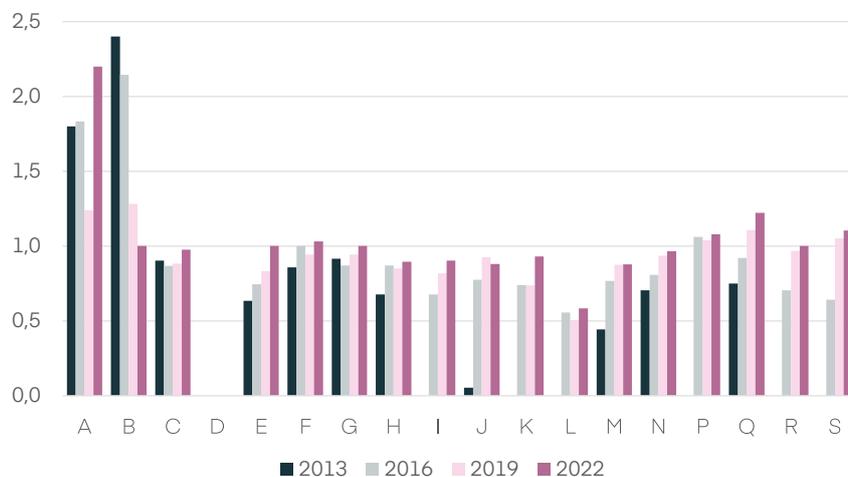
FIGURA 74. COCIENTE ENTRE EMPLEADOS POR EMPRESA SEGÚN SECTORES EN 2013, 2016, 2019 Y 2022



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Asimismo, se ha calculado el valor añadido por empleado para los diferentes sectores (excepto el sector D, “Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado” sobre el que no se disponía de información). De acuerdo con la Figura 75, en la mayoría de sectores y en términos de valor añadido por empleado, la productividad es inferior en las empresas familiares, si bien se identifican algunas excepciones. Se observa una mayor productividad de las empresas familiares en los sectores A y B (sector primario), y también otros sectores relacionados con los servicios ofrecen productividades superiores en las empresas familiares (sectores P “Educación”, Q “Actividades sanitarias y de servicios sociales” y S “Otros servicios”). Es destacable igualmente la convergencia de las empresas familiares entre 2013 y 2022 en la mayoría de los sectores.

FIGURA 75. COCIENTE ENTRE VALOR AÑADIDO POR EMPLEADO SEGÚN SECTORES EN 2013, 2016, 2019 Y 2022



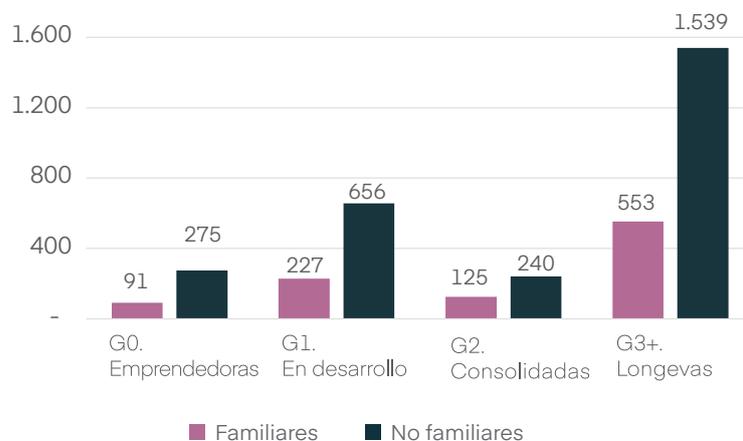
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

5.4 ANÁLISIS DE GASTOS DE PERSONAL Y FINANCIEROS

En este apartado se profundiza en el análisis de **los gastos de personal y los gastos financieros** en relación con el tamaño y la antigüedad de las empresas, para concluir que **ambos tipos de gastos son mayores cuanto más grandes y más longevas son dichas empresas.**

Los gastos de personal son menores en las empresas consolidadas, en comparación con las empresas en desarrollo y las longevas, tanto si se trata de empresas familiares como si no, como se puede observar en la Figura 76.

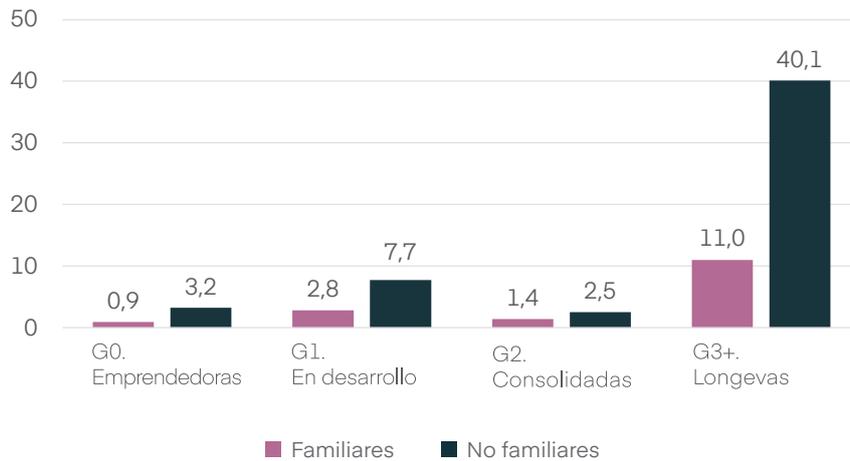
FIGURA 76. GASTOS DE PERSONAL EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

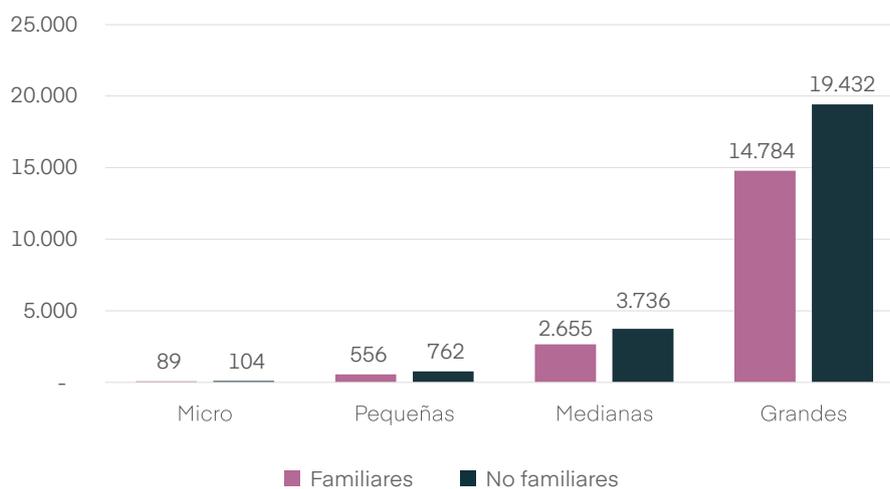
Los gastos de personal de las empresas familiares son mayores en las empresas más longevas y menores en las más pequeñas. Llama la atención **que las empresas familiares consolidadas (G2) tienen gastos financieros y de personal inferiores a las de primera generación (G1)**. En resumen, los resultados muestran que **a medida que aumenta el tamaño de las empresas, aumentan los gastos de personal**.

FIGURA 77. GASTOS FINANCIEROS EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

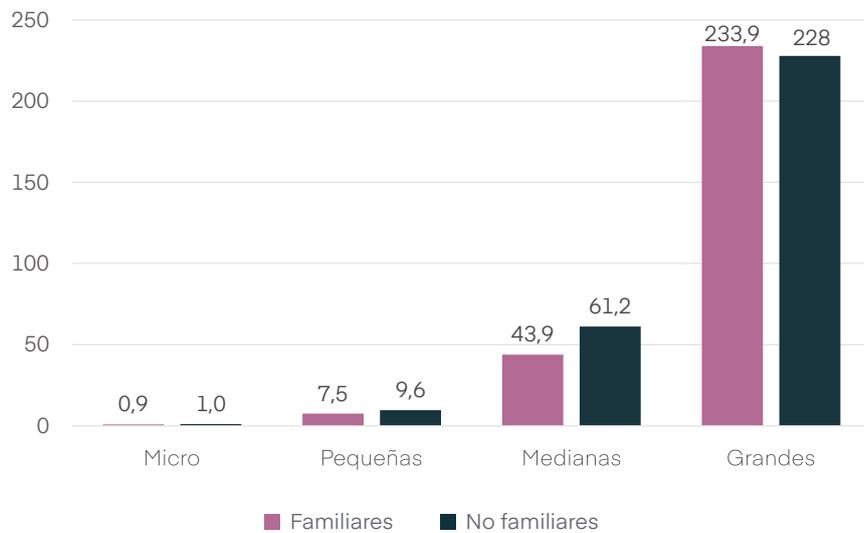
FIGURA 78. GASTOS DE PERSONAL EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU TAMAÑO (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Lo mismo se puede decir para los gastos financieros, que se muestran en la Figura 79, con la excepción de las empresas familiares de mayor tamaño, que superan ligeramente en este aspecto a las empresas no familiares grandes. Así pues, resulta interesante comprobar que las empresas familiares más grandes tienen gastos financieros iguales o superiores a los de las empresas no familiares de su mismo estrato de tamaño.

FIGURA 79. GASTOS FINANCIEROS EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN SU TAMAÑO (miles de euros)



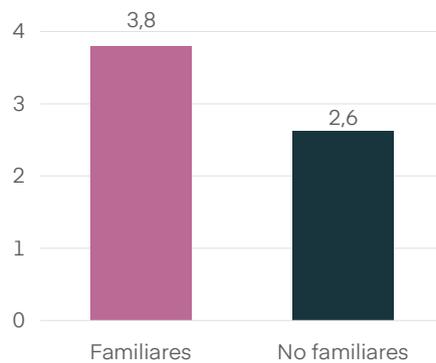
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Las empresas familiares con una estructura de propiedad más dispersa tienen gastos financieros y de personal superiores, aunque siempre inferiores a los de las empresas no familiares. Estos resultados se derivan de la relación entre la dispersión de la estructura de propiedad y el tamaño de las empresas.

5.5 RENTABILIDAD ECONÓMICA

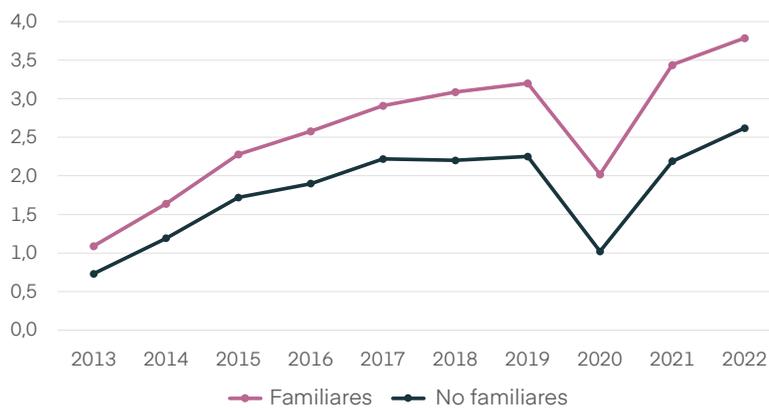
Aunque las empresas familiares facturan menos que las no familiares, como se ha visto al principio de este apartado, son capaces de generar beneficios similares a las no familiares. Una consecuencia de ello es que la rentabilidad económica (entendida como la relación entre resultados de explotación y activos totales) de las empresas familiares supera claramente a la de las no familiares (3,8% frente a 2,6%, como se muestra en la Figura 80).

FIGURA 80. RENTABILIDAD ECONÓMICA (%) DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (2022)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 81. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA (%) DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (2013-2022)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La mayor rentabilidad económica de las empresas familiares descansa tanto en un mayor margen sobre ventas como en una mayor rotación de activos, como muestran las figuras adjuntas. En ambos casos, la evolución ha sido más favorable en las empresas familiares que en las no familiares. La rotación de activos en la empresa familiar ha pasado de 0,4 a 2,2 entre 2013 y 2022, mientras que para las empresas no familiares ha ido desde 0,2 a 1,1, lo que supone mantener el doble de margen a favor de las empresas familiares, a pesar de la evolución positiva de esta magnitud, tanto en las empresas familiares como en las no familiares.

FIGURA 82. MARGEN SOBRE VENTAS (%) DE EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (2022)

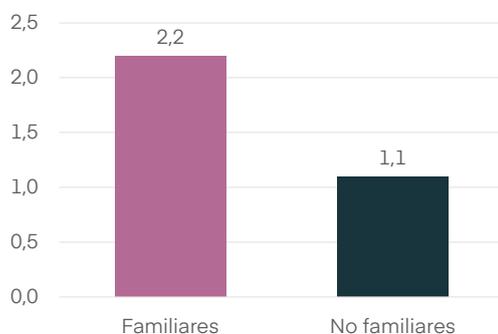
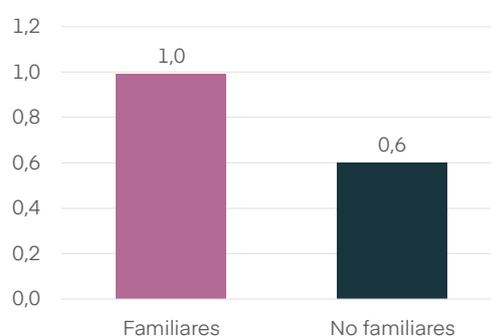


FIGURA 83. ROTACIÓN DE ACTIVOS (%) DE EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (2022)

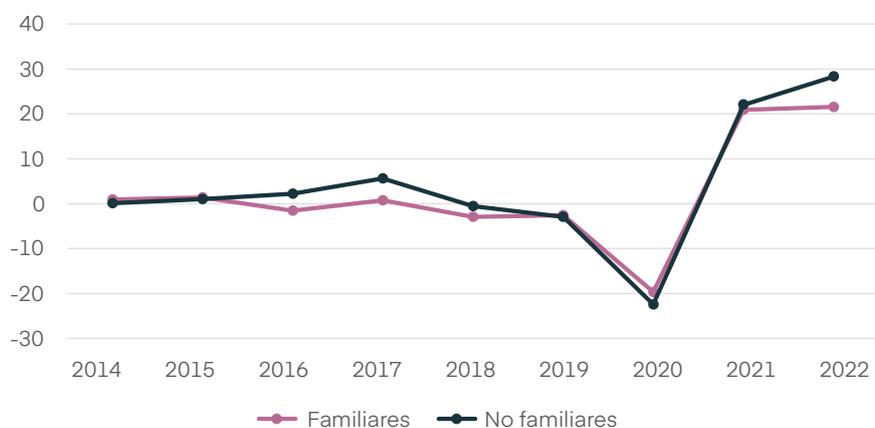


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Las empresas familiares no difieren significativamente de las no familiares en cuanto a su crecimiento en facturación (Figura 84), aunque sí parecen tener tasas de inversión algo inferiores a las empresas no familiares, tal como recoge la Figura 85. En este sentido, se observa que **la inversión en activos de las empresas familiares es algo menos intensa que en el caso de las empresas no familiares**, especialmente después de la pandemia.

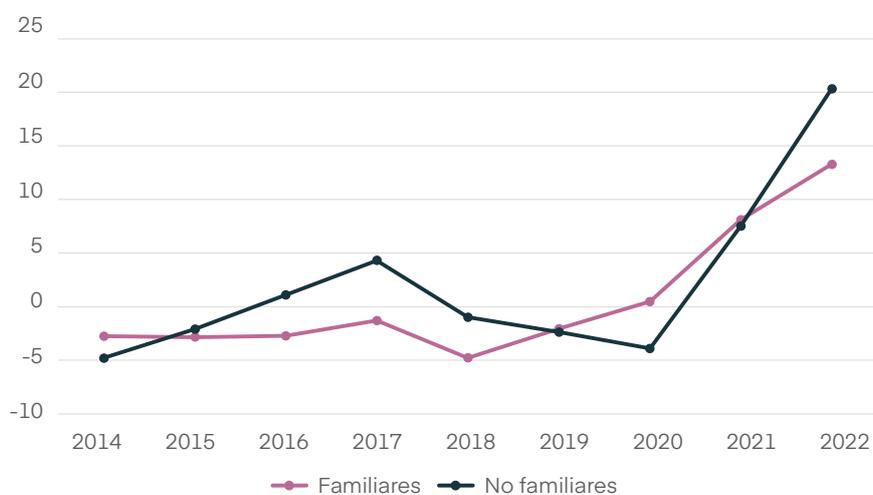
Son precisamente las empresas familiares emprendedoras (menos de 10 años) las que muestran rentabilidades más elevadas y un mayor diferencial respecto a las no familiares. Por el contrario, **a medida que aumenta el tamaño de las empresas familiares su rentabilidad económica aumenta, alcanzándose el máximo en el estrato de empresas medianas (50-250 empleados)**. Asimismo, a medida que las empresas familiares ganan antigüedad, van aumentando sus márgenes y reduciendo su rotación.

FIGURA 84. TASA DE CRECIMIENTO (%) DE LA FACTURACIÓN EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (2014-22)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

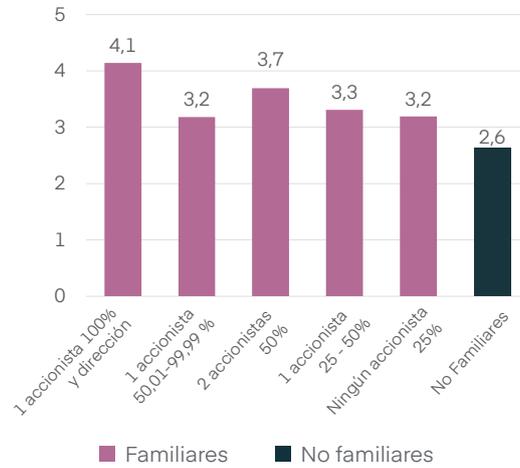
FIGURA 85. TASA DE CRECIMIENTO (%) DE LA INVERSIÓN EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES (2014-2022)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Respecto a la estructura de propiedad, la Figura 86 señala que **las empresas familiares más rentables son aquellas que están controladas por al menos una persona o familia que posee más del 50% del capital de la compañía**, siendo la rentabilidad especialmente elevada cuando la propiedad es absoluta (100%), alcanzando el 4,1%.

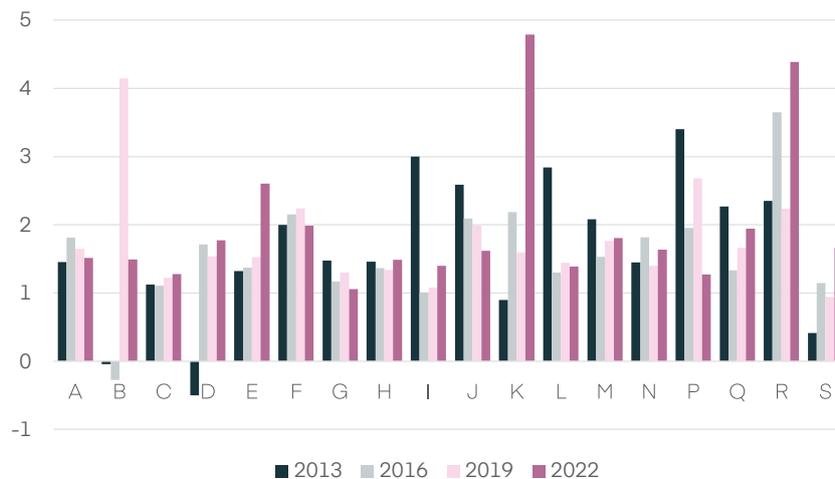
FIGURA 86. RENTABILIDAD ECONÓMICA (%) SEGÚN EL NÚMERO DE ACCIONISTAS EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La mayor rentabilidad económica de las empresas familiares respecto a las no familiares se repite en todos los sectores, como se muestra en la Figura 87. Para este análisis, se han comparado las rentabilidades de las empresas familiares respecto a las no familiares, por sectores, y en cuatro momentos diferentes del tiempo (para los años 2013, 2016, 2019 y 2022). Los valores superiores a 1 indican que las empresas familiares muestran cifras superiores a las no familiares, lo que se repite en todos los sectores y en casi todos los momentos temporales considerados. El diferencial con respecto al valor 1 representa el porcentaje de desviación.

FIGURA 87. RENTABILIDAD ECONÓMICA (%) POR SECTORES EN EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas – CNAE 2009 – Nivel I

- A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- B Industrias extractivas.
- C Industria manufacturera.
- D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado.
- E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
- F Construcción.
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- H Transporte y almacenamiento.
- I Hostelería.
- J Información y comunicaciones.
- K Actividades financieras y de seguros.
- L Actividades inmobiliarias.
- M Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- N Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- P Educación.
- Q Actividades sanitarias y de servicios sociales.
- R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- S Otros servicios.

5.6 INTERNACIONALIZACIÓN

Una de cada diez empresas familiares (10,2%) realiza exportaciones de sus productos a mercados extranjeros, frente al 13% de las empresas no familiares.

Cuando se comparan las empresas familiares y no familiares por estratos de tamaño similares, se observa un equilibrio en la propensión exportadora e incluso una mayor propensión a exportar en las empresas familiares, como se indica en la Figura 89. Esto es, a similar tamaño, las empresas familiares tienen una propensión a exportar similar o superior a las empresas no familiares. Asimismo, cuando el capital social de las empresas familiares está poco concentrado, la propensión exportadora sube significativamente, superando incluso a las empresas no familiares.

FIGURA 88.
PROPENSIÓN EXPORTADORA
(%) SEGÚN SU ANTIGÜEDAD

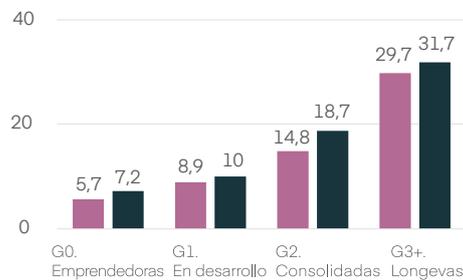
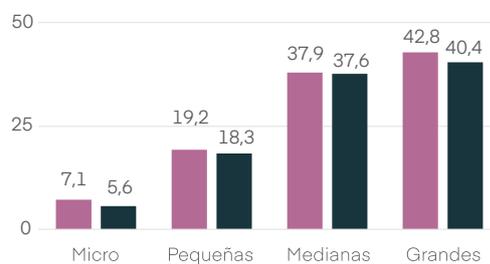


FIGURA 89.
PROPENSIÓN EXPORTADORA
(%) SEGÚN SU TAMAÑO



■ Exportadoras Familiares ■ Exportadoras No Familiares

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 90. PROPENSIÓN EXPORTADORA (%) DE EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN ESTRUCTURA DE PROPIEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La presencia exterior de las empresas familiares a través de inversiones directas en el exterior es muy reducida. Solo un 1,1% de estas empresas tiene filiales en terceros países, frente a un 4,6% de las no familiares. Es decir, que hay pocas empresas familiares españolas con carácter multinacional, lo que probablemente sea consecuencia de su menor dimensión, en comparación con las empresas no familiares.

Por tanto, las empresas familiares aumentan su grado de internacionalización al añadir edad, tamaño y dispersión de la propiedad.

5.7 CONCLUSIONES

A continuación, se ofrece una síntesis de los principales resultados del análisis de actividad realizado en este capítulo.

Las empresas familiares son, en promedio, más pequeñas que las empresas no familiares, tanto en términos de facturación y empleados, como de activos y beneficios, pero no en la misma proporción en cada una de estas variables.

Las empresas familiares son más intensivas en trabajo, aunque menos intensivas en capital, con respecto a las empresas no familiares.

Coste medio de los trabajadores

El coste medio de los trabajadores aumenta a medida que las empresas familiares aumentan su antigüedad, pasando de los 27.000 euros de las emprendedoras (G0) a los 39.000 euros de las longevas (G3+), siendo de 29.000 euros en el caso de las empresas en desarrollo (G1) y de 32.000 euros para las consolidadas (G2). Esta circunstancia puede estar vinculada a la mayor antigüedad de las plantillas.

En el caso del tamaño de la empresa, el coste medio aumenta al pasar de los 29.000 euros de las microempresas, a los 32.000 euros de las empresas grandes, siendo de 31.000 euros en el caso de las pequeñas y de 33.000 en el caso de las medianas.

El coste medio de los trabajadores aumenta ligeramente a medida que las empresas familiares cuentan con estructuras de propiedad más dispersas, siendo de 29.000 euros en empresas con capital concentrado, de 32.000 en empresas con capital disperso y de 33.000 euros en empresas con capital muy disperso.

Las empresas familiares alcanzan una facturación por empleado menor que las no familiares y generan un menor valor añadido por empleado. No obstante, en términos de beneficios por trabajador no hay diferencias significativas entre las empresas familiares y no familiares.

Productividad

La facturación por empleado crece a medida que aumenta la antigüedad de la empresa familiar pasando de los 101 mil euros de las empresas Emprendedoras (G0) a los 175 mil de las empresas más longevas (G3+), siendo de 111 mil euros en las empresas en desarrollo (G1) y de 130 mil euros en las empresas consolidadas (G2).

Si atendemos a la estructura de propiedad, se observa que, **cuanto mayor es el número de propietarios, mayor es también la productividad de las empresas familiares**. A medida que las empresas familiares tienen una mayor dispersión en su estructura de propiedad, aumenta la productividad en términos de facturación por empleado. Así, en aquellas empresas familiares en las que existe una mayor dispersión del accionariado, los ingresos por empleado son de 149 mil euros, en las empresas con capital concentrado son de 108 mil euros y con capital disperso de 137 mil euros.

Una mayor dispersión en la estructura de propiedad de las empresas familiares conlleva un aumento de la productividad tanto en términos de facturación por empleado como de valor añadido por empleado. Es decir, cuanto mayor es el número de propietarios, mayor es también la productividad de las empresas familiares.

La mayor rentabilidad de las empresas familiares descansa tanto en un mayor margen sobre ventas como en una mayor rotación de activos.

Las empresas familiares más rentables son aquellas que están controladas por al menos una persona o familia que posee más del 50% del capital de la compañía, siendo la rentabilidad especialmente elevada cuando la propiedad es absoluta (100%), alcanzando el 4,1%. Esta mayor rentabilidad económica de las empresas familiares sobre las no familiares se repite en todos los sectores.

Internacionalización

La propensión exportadora de las empresas familiares aumenta a medida que lo hace su antigüedad, pasando de una propensión del 5,7% para las emprendedoras (G0), al 29,7% de las longevas (G3+), siendo del 8,9% en el caso de las empresas familiares en desarrollo (G1) y del 14,8% para las consolidadas (G2).

Esta propensión también aumenta a medida que lo hace el tamaño de la empresa, y pasa del 7,1% en el caso de las microempresas al 42,8% de las grandes empresas, siendo del 19,2% para las pequeñas y del 37,9% para las medianas.

Si observamos la propensión a exportar atendiendo a la estructura de propiedad, la relación también es directa, la propensión exportadora de las empresas familiares con capital concentrado es del 8,5%, con capital disperso del 15% y con capital muy disperso del 20,1%.

En conclusión, las empresas familiares con mayor propensión a exportar son las grandes, longevas y con capital muy disperso.

06

ANÁLISIS DE
LA ESTRUCTURA
FINANCIERA

6.1 RENTABILIDAD FINANCIERA

Las empresas familiares muestran valores más altos de rentabilidad financiera que las no familiares¹³. Como veremos a continuación, esta diferencia es estable para diferentes intervalos de tamaño, edad y estructura de propiedad. **La rentabilidad financiera de las empresas españolas ha aumentado en la última década, y lo ha hecho más en el caso de las empresas familiares.** En la Figura 91 se observa cómo la rentabilidad financiera media de las empresas familiares es del 10,2% mientras que la de las no familiares es del 7,4%.

FIGURA 91. RENTABILIDAD FINANCIERA (%) 2022

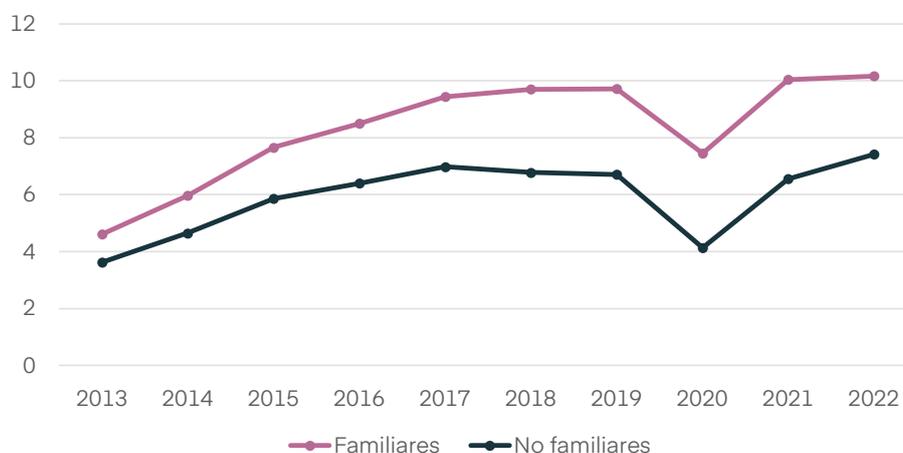


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La serie temporal es muy consistente, situando cada año la rentabilidad financiera de las empresas familiares por encima de las no familiares. Ambas tipologías de empresas se vieron afectadas por el Covid-19 en el año 2020, situándose el diferencial de rentabilidad de 3,4 puntos en ese momento, también a favor de la empresa familiar. En la Figura 92 se observa cómo el diferencial ha pasado de ser de 1 punto en 2013, hasta los 2,8 puntos porcentuales en 2022.

13. La rentabilidad financiera se entiende como el cociente entre los resultados netos del ejercicio (Beneficio neto) y los fondos propios de la empresa.

FIGURA 92. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA (%) 2013-2022

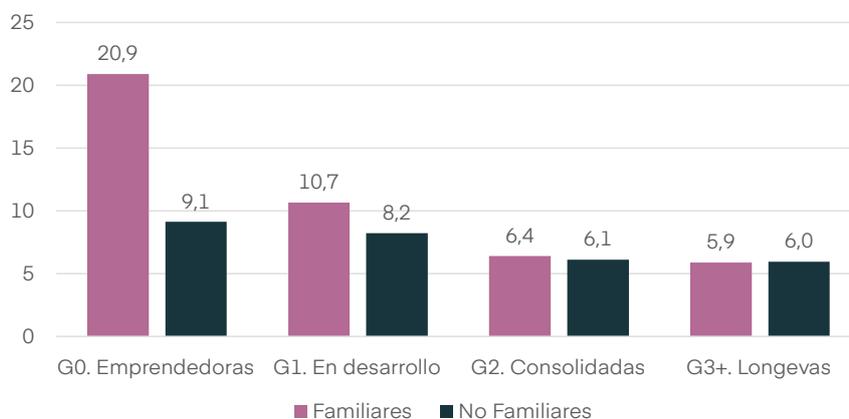


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Tal y como muestra la Figura 93, **la rentabilidad de las empresas familiares es superior a la de las no familiares en todos los tramos de edad excepto en el de las empresas más longevas**, donde las empresas familiares tienen una décima menos de rentabilidad financiera media. También se observa que la rentabilidad financiera de las empresas familiares en fase emprendedora, con menos de 10 años de antigüedad, casi duplica la rentabilidad financiera del resto de empresas familiares de primera generación, y más que triplica la de las de segunda y tercera generación.

A partir de la segunda generación la rentabilidad financiera de las empresas familiares y no familiares tiende a igualarse. En conclusión, las empresas familiares financieramente más rentables son las más jóvenes, de forma que a medida que pasa el tiempo, la rentabilidad financiera tiende a igualarse entre compañías familiares y no familiares.

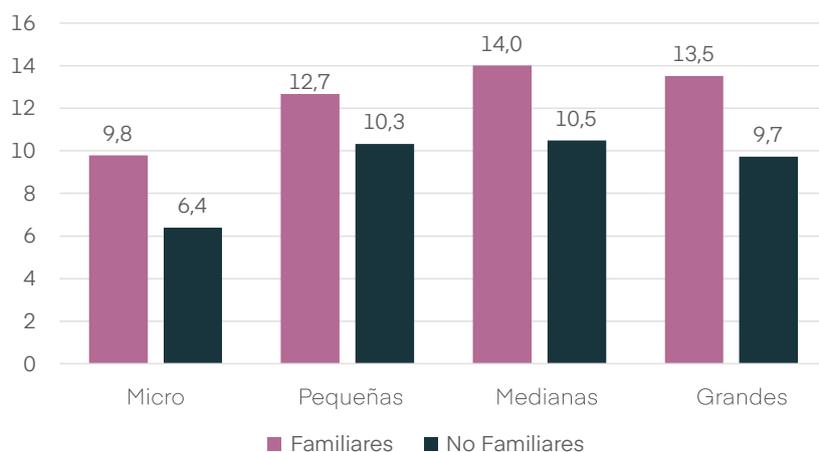
FIGURA 93. RENTABILIDAD FINANCIERA SEGÚN EDAD (%)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

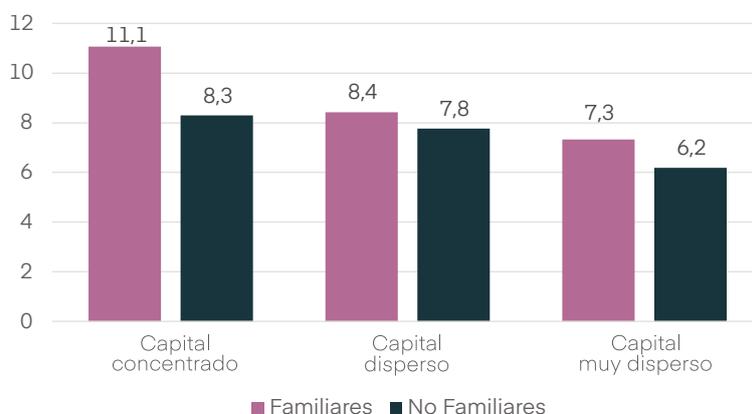
Independientemente del tamaño de las empresas, la rentabilidad financiera de las de carácter familiar es siempre superior a la de las empresas no familiares. En consecuencia, tal y como muestra la Figura 94, el tamaño no parece incidir en la diferencia de rentabilidad entre empresas familiares y no familiares. De nuevo, son las empresas familiares medianas las que ofrecen valores más elevados de rentabilidad financiera, que llegan al 14% de rentabilidad. No obstante, el mayor diferencial de rentabilidad financiera entre empresas familiares y no familiares se alcanza en el estrato de grandes empresas, con 3,8 puntos porcentuales de diferencia.

FIGURA 94. RENTABILIDAD FINANCIERA SEGÚN TAMAÑO (%)



En lo que respecta a la estructura de la propiedad, en la Figura 95 se puede ver cómo **la rentabilidad financiera de las empresas familiares es mayor cuanto más concentrada está su estructura de propiedad**. Es además en el caso de las empresas de capital más concentrado (un accionista o familia que domina más del 50% de la propiedad) donde el diferencial es mayor con respecto a las empresas no familiares, siendo en concreto de 2,8 puntos porcentuales.

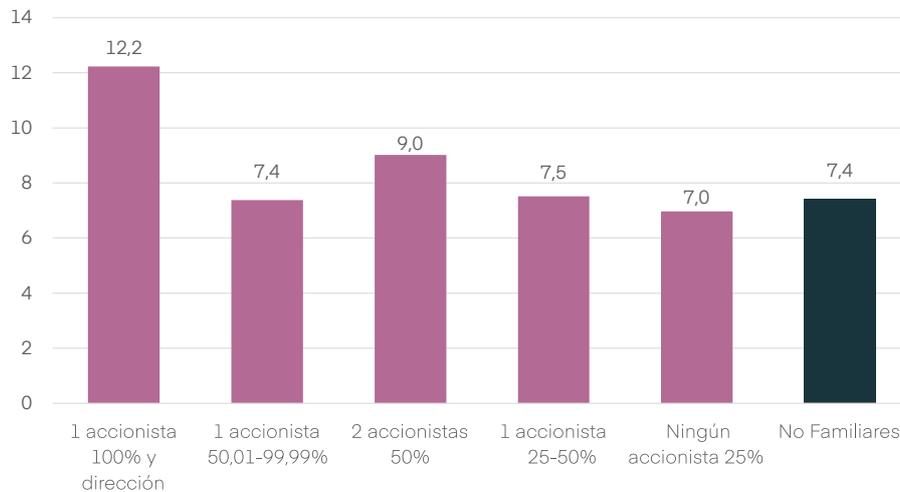
FIGURA 95. RENTABILIDAD FINANCIERA SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD (%)



Fuente figuras 94 y 95: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Profundizando en la concentración de la propiedad, en la Figura 96 se puede ver que la gran diferencia de rentabilidad financiera entre familiares y no familiares descansa en las empresas familiares con un único accionista que posee el 100% de la empresa. La rentabilidad financiera de las empresas familiares es igual o superior a la de las no familiares excepto cuando hay una gran dispersión del capital en la empresa familiar. El mayor diferencial se produce cuando solamente hay un accionista en la empresa familiar, con 4,8 puntos porcentuales de distancia entre empresas familiares y no familiares.

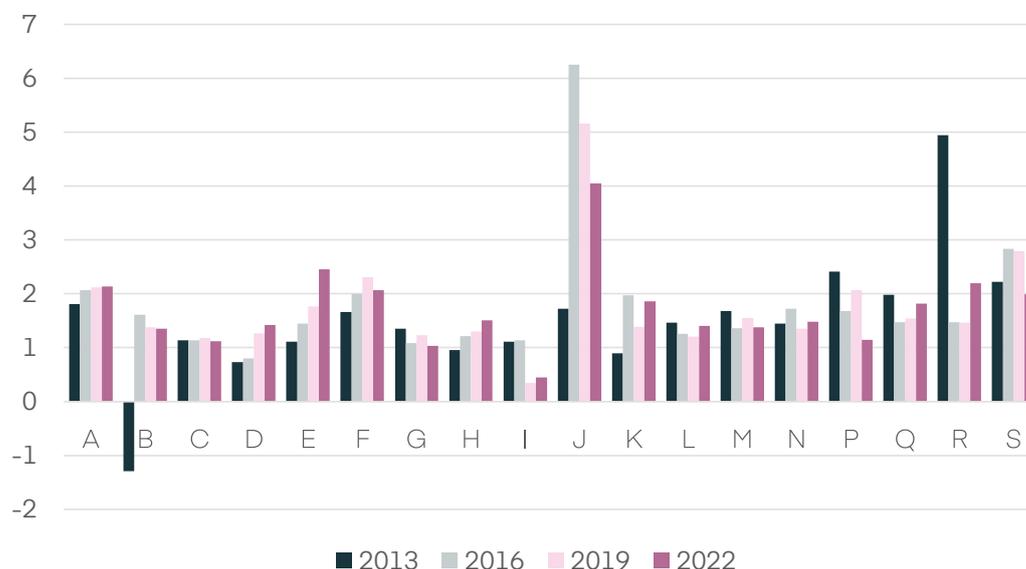
FIGURA 96. RENTABILIDAD FINANCIERA SEGÚN LA CONCENTRACIÓN DE ACCIONISTAS (%)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

El análisis de la rentabilidad financiera de las empresas familiares por sectores que muestra la Figura 97 representa el cociente entre la rentabilidad financiera de las empresas familiares y las no familiares. Mayoritariamente, la ratio es superior a 1, lo que indica que **las empresas familiares tienen una rentabilidad financiera superior en la mayoría de sectores** (en quince de dieciocho sectores). La mayor diferencia se produce en el sector J (Información y comunicaciones).

FIGURA 97. COCIENTE ENTRE RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EFS Y LAS ENFS POR SECTOR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas – CNAE 2009 – Nivel 1

- A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- B Industrias extractivas.
- C Industria manufacturera.
- D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado.
- E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
- F Construcción.
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- H Transporte y almacenamiento.
- I Hostelería.
- J Información y comunicaciones.
- K Actividades financieras y de seguros.
- L Actividades inmobiliarias.
- M Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- N Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- P Educación.
- Q Actividades sanitarias y de servicios sociales.
- R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- S Otros servicios.

En comparación con las empresas no familiares, la rentabilidad financiera de las empresas familiares es sistemáticamente superior excepto para el año 2013 cuando es inferior para los sectores D (Suministro de energía eléctrica, gas, etc.), H (Transporte y almacenamiento) y K (Actividades financieras y seguros), en el año 2016 para el sector D y en 2019 y 2022 en el sector I.

6.2 ENDEUDAMIENTO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

Tras la crisis financiera y la pandemia, se observa menor ritmo de desapalancamiento en las empresas familiares. De esta forma, en estos años **las empresas familiares están más endeudadas que las no familiares**. Este mayor endeudamiento parece derivarse de unas mayores necesidades financieras para mantener su actividad ordinaria, que se financian principalmente a corto plazo. Efectivamente, en la Figura 99 se observa que en 2022 su mayor parte es a corto plazo, representando el 26,7% sobre los activos en las familiares, lo que representa 6,4 puntos porcentuales por encima de las no familiares.

FIGURA 98.
ENDEUDAMIENTO A L/P (2022)
(Pasivos no corrientes /Activos)

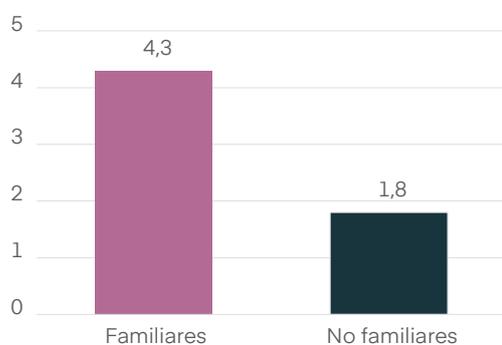
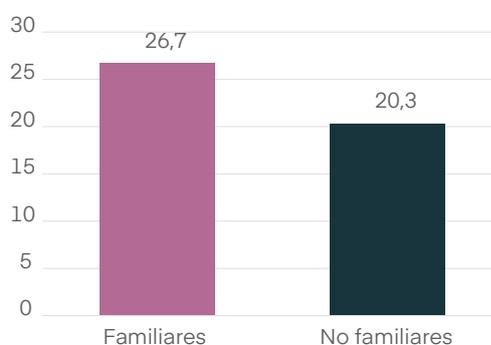


FIGURA 99.
ENDEUDAMIENTO A C/P (2022)
(Pasivos corrientes/Activos)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

El endeudamiento a largo plazo que muestra la figura 98 es de magnitud menor, pero es donde las empresas familiares utilizan un 4,3% respecto a su activo, mientras las no familiares sólo utilizan el 1,8% de este tipo de endeudamiento. En términos relativos, las empresas no familiares utilizan una mayor proporción de deuda a corto plazo (el 92% de su deuda) mientras que en las empresas familiares la proporción es del 86%.

Observando la serie temporal que muestra la Figura 100, el endeudamiento a largo plazo aumentó considerablemente con la pandemia, volviendo a una senda de decrecimiento a partir de entonces. Sin embargo, **las empresas familiares están tardando más en recuperar los niveles de endeudamiento a largo plazo previos a la pandemia**. Para las empresas no familiares, en 2022 el nivel de endeudamiento a largo se sitúa en niveles del 2017. En cambio, para las empresas familiares, el nivel del 2022 es superior al nivel del 2019.

El endeudamiento a corto plazo que muestra la Figura 101, disminuyó relativamente durante la pandemia para las empresas familiares, mientras que aumentó en las no familiares. Para ambas, en 2022 el endeudamiento a corto ha disminuido, pero especialmente para las empresas no familiares. El endeudamiento a corto del 2022 se sitúa a niveles cercanos a los del 2016 para las empresas familiares y no familiares.

FIGURA 100.
EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO
A L/P PLAZO (2013-2022)
(Pasivos corrientes/Activos)

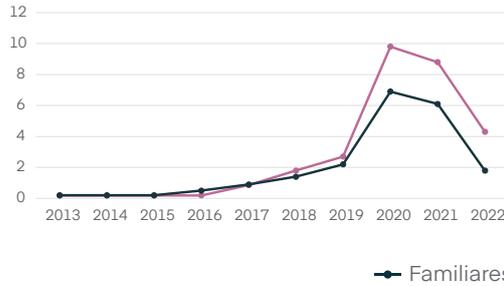
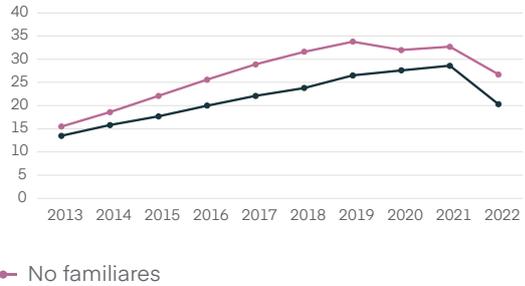


FIGURA 101.
EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO
A C/P (2013-2022)
(Pasivos no corrientes /Activos)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

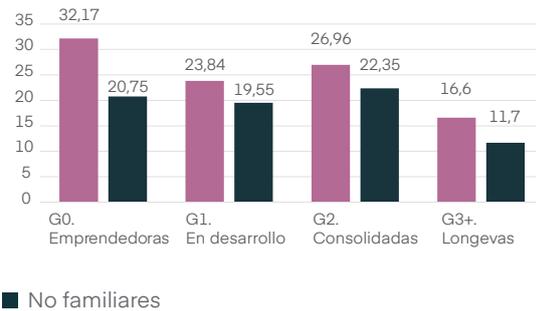
El mayor endeudamiento de las empresas familiares respecto a las no familiares se da en todos los estratos de antigüedad. En el caso del corto plazo, las mayores diferencias se encuentran en las nuevas empresas donde hay un diferencial de más de 11 puntos porcentuales entre el nivel de endeudamiento de las familiares respecto a las no familiares. Respecto al endeudamiento a largo plazo, el nivel de endeudamiento de las familiares tiende a ser aproximadamente el triple del endeudamiento a corto de las no familiares.

Si se analiza solamente el subconjunto de empresas familiares, el tramo de nuevas empresas familiares destaca por tener los niveles extremos de endeudamiento: el máximo nivel en el endeudamiento a corto plazo, más de un 32%, y el mínimo nivel en el endeudamiento a largo plazo, un 1,6%.

FIGURA 102.
ENDEUDAMIENTO A LARGO
PLAZO SEGÚN ANTIGÜEDAD



FIGURA 103.
ENDEUDAMIENTO A CORTO
PLAZO SEGÚN ANTIGÜEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Sin embargo, apenas existen diferencias en el endeudamiento a corto plazo por tamaños. En cambio, a largo plazo sí se observa que las empresas familiares están más endeudadas que las no familiares en todos los estratos de tamaño, aunque en el caso de las empresas más grandes, la diferencia es muy reducida.

FIGURA 104. ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO SEGÚN TAMAÑO

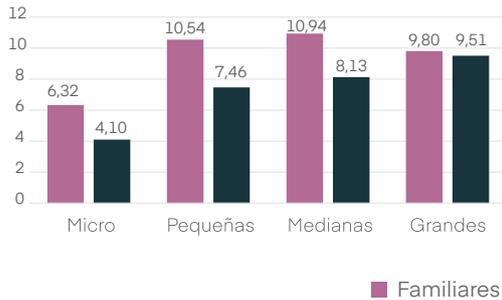
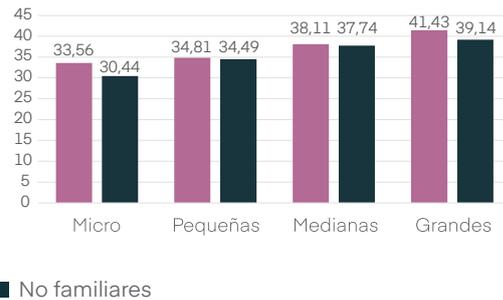


FIGURA 105. ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO SEGÚN TAMAÑO

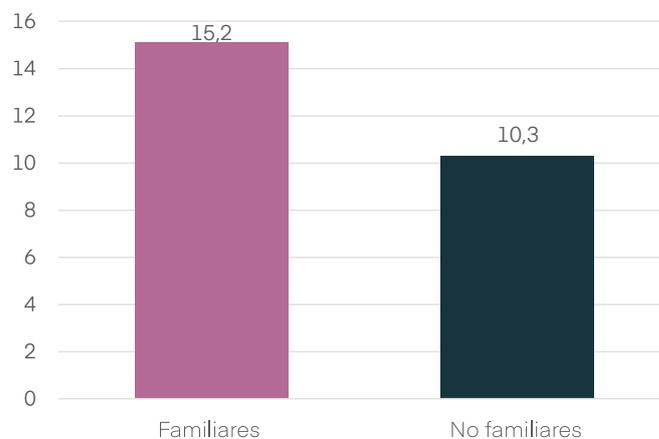


Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

6.3 APALANCAMIENTO

De forma coherente con el análisis del endeudamiento anterior, el apalancamiento financiero, definido como la ratio entre el pasivo fijo más las deudas financieras dividido por los fondos propios, es superior en las empresas familiares respecto a las no familiares en casi 5 puntos porcentuales, así se observa en la Figura 106 para el año 2022.

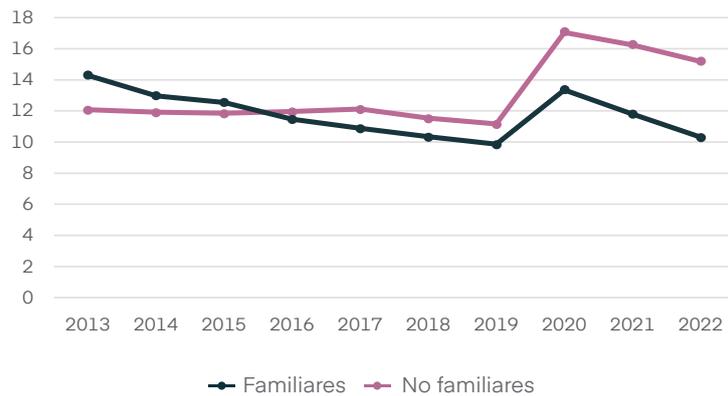
FIGURA 106. APALANCAMIENTO (%) (PASIVO FIJO + DEUDAS FINANCIERAS / FONDOS PROPIOS)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La serie temporal de apalancamiento de la Figura 107 indica que, las empresas familiares están más apalancadas que las no familiares desde el año 2016. **A diferencia de las empresas familiares, las compañías no familiares han ido reduciendo paulatinamente su apalancamiento en la última década** (a excepción del año de pandemia). Las empresas familiares, por el contrario, sólo han empezado a reducir su apalancamiento a partir de 2020, cuando se alcanza su valor más elevado de deuda.

FIGURA 107. EVOLUCIÓN DEL APALANCAMIENTO (2013-2022)
(PASIVO FIJO + DEUDAS FINANCIERAS / FONDOS PROPIOS)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La Figura 108 representa el cociente entre el apalancamiento financiero de las empresas familiares y el de las no familiares. **Las empresas familiares están aumentando su apalancamiento financiero en la mayoría de los sectores.** Aun así, no en todos ellos están las empresas familiares más apalancadas que las empresas no familiares.

FIGURA 108. COCIENTE ENTRE APALANCAMIENTO FINANCIERO DE EFS Y ENFS POR SECTOR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas – CNAE 2009 – Nivel I

- A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- B Industrias extractivas.
- C Industria manufacturera.
- D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado.
- E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
- F Construcción.
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- H Transporte y almacenamiento.
- I Hostelería.
- J Información y comunicaciones.
- K Actividades financieras y de seguros.
- L Actividades inmobiliarias.
- M Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- N Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- P Educación.
- Q Actividades sanitarias y de servicios sociales.
- R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- S Otros servicios.

6.4 SOLVENCIA Y LIQUIDEZ

A pesar del mayor endeudamiento señalado en el apartado anterior, **no existen diferencias en la capacidad de pago a corto plazo entre empresas familiares y no familiares**. Como muestra la Figura 109 y la Figura 110, las empresas familiares y no familiares no muestran diferencias significativas en sus niveles de solvencia y liquidez a corto plazo, aunque la solvencia es ligeramente superior para las empresas familiares.

FIGURA 109. RATIO DE SOLVENCIA
(Activo Corriente / Pasivo Líquido)

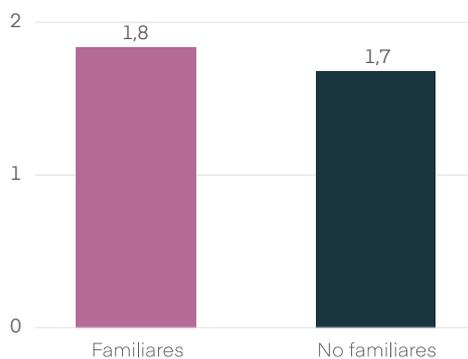
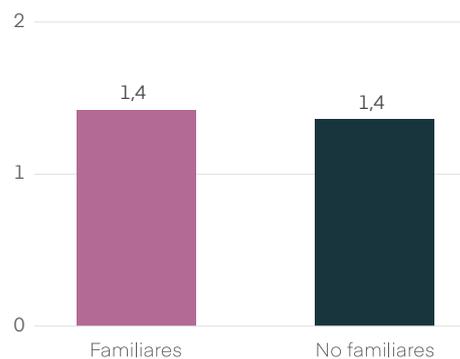


FIGURA 110. RATIO DE LIQUIDEZ
([Activo Corriente – Existencias] / Pasivo Líquido)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Tanto en el caso de las empresas familiares, como en el de las no familiares, en la Figura 111 y la Figura 112 se aprecia la tendencia creciente de ambos indicadores, especialmente positiva en el ratio de solvencia para las empresas familiares a partir del año de pandemia (2020-2022). De igual forma, **las empresas familiares realizan un salto en la liquidez, pasando de un nivel inferior al de las empresas no familiares, a niveles ligeramente superiores a partir del 2020.**

FIGURA 111. EVOLUCIÓN DEL RATIO DE SOLVENCIA (2013-2022)

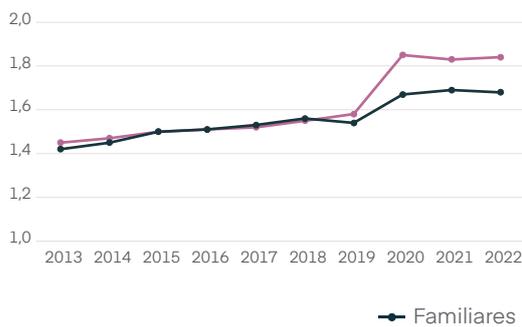
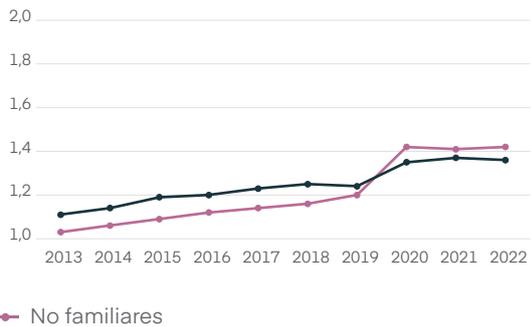


FIGURA 112. EVOLUCIÓN DEL RATIO DE LIQUIDEZ (2013-2022)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En el caso de **las empresas familiares, los ratios de solvencia y liquidez aumentan con la antigüedad de la empresa.** En cambio, esta tendencia no se cumple para las no familiares. En cuanto al nivel de los ratios, sea cual sea su estrato de antigüedad, las empresas familiares siempre muestran ratios de solvencia y liquidez iguales o superiores a las empresas no familiares de su mismo grupo. Como se muestra en la Figura 113 y la Figura 114, las diferencias de solvencia y liquidez son mayores en las empresas más longevas.

FIGURA 113. RATIO DE SOLVENCIA SEGÚN EDAD

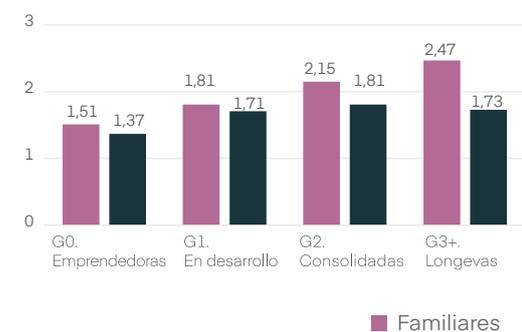


FIGURA 114. RATIOS DE LIQUIDEZ SEGÚN EDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por el contrario, como se observa en la Figura 115 y la Figura 116, **a medida que aumenta el tamaño de las empresas familiares disminuyen los ratios de solvencia y liquidez**, de forma análoga a lo que ocurre con las empresas no familiares. Pero se aprecia que en todos los estratos de tamaño, excepto en uno, la empresa familiar presenta mejores ratios tanto de solvencia como de liquidez. Sólo en el grupo de microempresas se observa una liquidez ligeramente inferior en el caso de las empresas familiares.

FIGURA 115. RATIO DE SOLVENCIA SEGÚN TAMAÑO

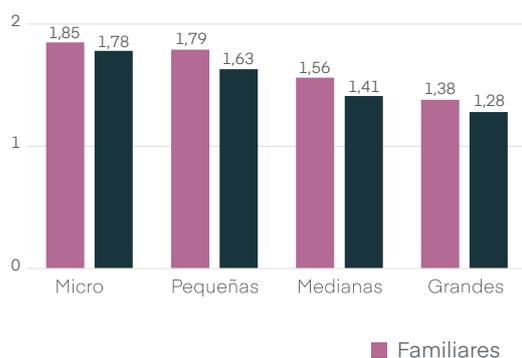
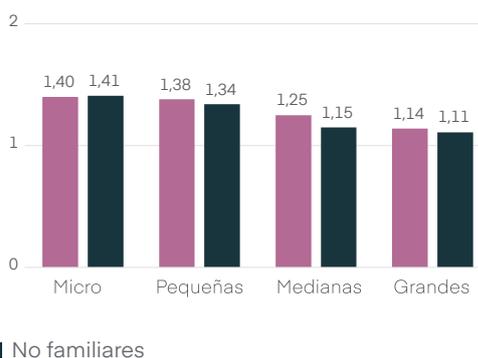


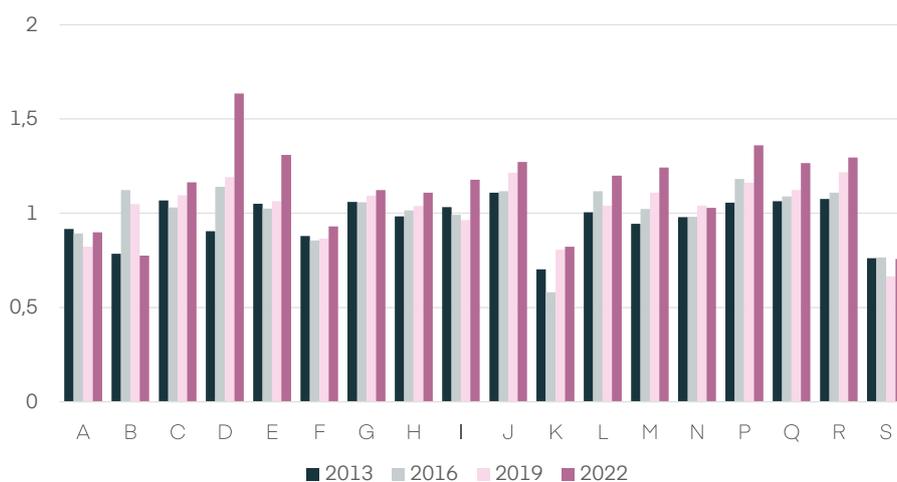
FIGURA 116. RATIO DE LIQUIDEZ SEGÚN TAMAÑO



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La Figura 117 representa el cociente entre la solvencia de las empresas familiares y las no familiares. Los niveles de solvencia de las empresas familiares son superiores a los niveles de la empresa no familiar en ocho sectores. En cambio, estos niveles son inferiores en cuatro sectores: A (Agricultura, ganadería, selvicultura y pesca), F (Construcción), K (Actividades financieras y de seguros) y S (Otros servicios).

FIGURA 117. COCIENTE ENTRE LOS RATIOS DE SOLVENCIA DE LAS EFS Y ENFS POR SECTOR



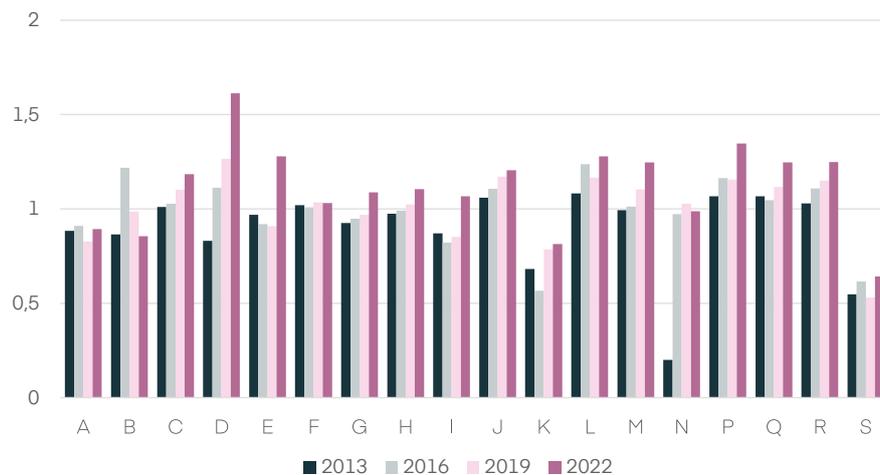
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas – CNAE 2009 – Nivel 1

- A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- B Industrias extractivas.
- C Industria manufacturera.
- D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado.
- E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
- F Construcción.
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- H Transporte y almacenamiento.
- I Hostelería.
- J Información y comunicaciones.
- K Actividades financieras y de seguros.
- L Actividades inmobiliarias.
- M Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- N Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- P Educación.
- Q Actividades sanitarias y de servicios sociales.
- R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- S Otros servicios.

En la Figura 118 se presenta el cociente entre los ratios de liquidez para las empresas familiares y no familiares para los años 2013, 2016, 2019 y 2022. Se observa que, en muchos sectores, pero no en todos, este cociente es creciente con el tiempo, lo que indica el **mayor crecimiento de este ratio para las empresas familiares. En siete sectores este cociente es superior a la unidad, lo que indica más liquidez para las empresas familiares.** En tres sectores, las empresas familiares presentan una liquidez por debajo de las empresas no familiares. Estos últimos tres sectores son A (Agricultura, ganadería, selvicultura y pesca), K (Actividades financieras y de seguros) y S (Otros servicios).

FIGURA 118. COCIENTE ENTRE LOS RATIOS DE LIQUIDEZ DE LAS EFS Y ENFS POR SECTOR



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

6.5 CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA Y COSTE DE LOS RECURSOS AJENOS

El mayor endeudamiento reciente de las empresas familiares no está suponiendo merma alguna en cuanto a su capacidad de devolución de su deuda, gracias a dos factores. En primer lugar, a la capacidad de generar valor en relación con sus deudas con terceros; y en segundo lugar porque tienen un coste de la deuda similar al de las empresas no familiares, si bien en los últimos años las empresas familiares afrontan costes financieros superiores a los de las empresas no familiares.

FIGURA 119. CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA (Resultados + Amortizaciones / pasivos ajenos)

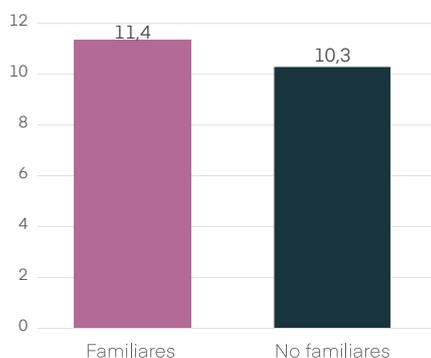
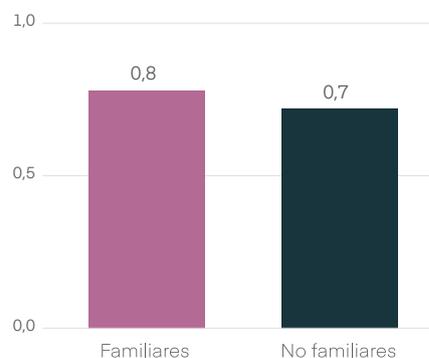


FIGURA 120. COSTE DE LOS RECURSOS AJENOS (Gastos financieros / pasivos ajenos)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABL.

El análisis dinámico de estos ratios indica que **las empresas familiares han mejorado más claramente su capacidad de devolución de la deuda, pero no han sabido rebajar su coste tanto como las no familiares.**

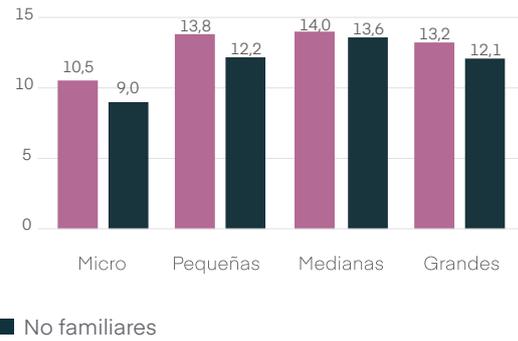
La mayor capacidad de devolver su deuda por parte de las empresas familiares se mantiene en todos los estratos de antigüedad (Figura 121) y tamaño de las empresas (Figura 122), con la única excepción de las empresas jóvenes, aquellas empresas familiares que se sitúan aproximadamente en primera generación (antigüedad entre 10 y 25 años). Dentro de las empresas familiares, la capacidad de devolución de deudas es superior para las más longevas y prácticamente igual para el resto de las edades.

El análisis de la capacidad de devolución de la deuda según tamaño revela que las empresas familiares tienen en promedio más capacidad, para todos los tramos de tamaño, siendo las microempresas son las de menor capacidad.

FIGURA 121. CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA SEGÚN ANTIGÜEDAD



FIGURA 122. CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA SEGÚN TAMAÑO



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Cuanto más longevas y grandes sean las empresas familiares, mayores serán también sus costes derivados del empleo de pasivos recursos financieros ajenos (Figura 123). Además, este coste es superior en las empresas familiares respecto a las no familiares con independencia de su tamaño y antigüedad (Figura 124).

FIGURA 123. COSTE DE LOS RECURSOS AJENOS SEGÚN EDAD

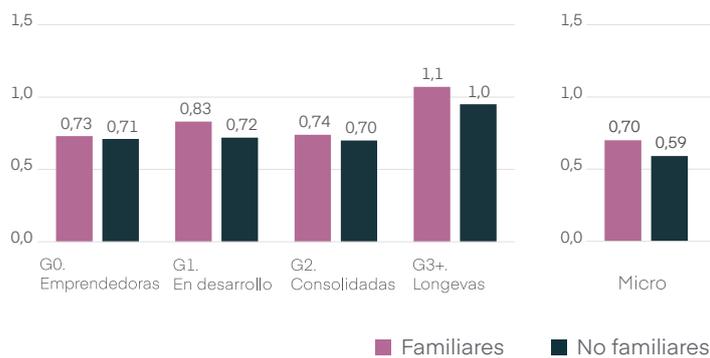
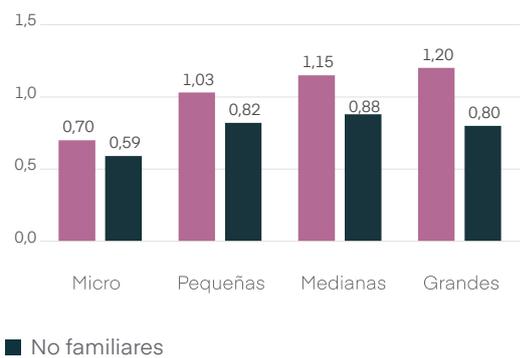


FIGURA 124. COSTE DE LOS RECURSOS AJENOS SEGÚN TAMAÑO



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

6.6 CONCLUSIONES

A continuación, se ofrece un breve resumen de los principales resultados del análisis de la estructura financiera realizado en este capítulo.

En primer lugar, los datos muestran que las empresas familiares son más rentables financieramente que las no familiares, aumentando además en la última década. La rentabilidad de las empresas familiares es superior a la de las no familiares en todos los tramos de edad, excepto en el de las empresas más longevas en las que prácticamente no existen diferencias entre empresas familiares y no familiares. Eso sí, la rentabilidad financiera de las empresas familiares es mayor cuanto más concentrada está su estructura de propiedad.

Rentabilidad financiera

Atendiendo a la antigüedad, la rentabilidad financiera de las empresas familiares en fase emprendedora (20,9%) casi duplica la rentabilidad financiera de las empresas familiares de primera generación (10,7%), y más que triplica la de las de segunda (6,4%) y tercera generación (5,9%).

Si atendemos al tamaño de las empresas, **la rentabilidad financiera va aumentando a medida que la empresa crece**, pasando del 9,8% de las microempresas, al 12,7% de las pequeñas, al 14% de las medianas, para disminuir ligeramente hasta alcanzar el 13,5% en el caso de las grandes empresas familiares.

En lo que respecta a la estructura de la propiedad, **la rentabilidad financiera de las empresas familiares es mayor cuanto más concentrada está su estructura de propiedad**. En el caso de las empresas de capital concentrado el valor es del 11,1%, las empresas familiares con capital disperso alcanzan una rentabilidad financiera del 8,4% y la de capital muy disperso del 7,3%.

En conclusión, las empresas familiares con mayor rentabilidad financiera son las emprendedoras medianas con capital concentrado.

En relación con el **endeudamiento**, llama la atención que las empresas familiares están ligeramente más endeudadas que las no familiares, tanto a largo como a corto plazo. Así, el endeudamiento a largo plazo aumentó especialmente a raíz de la pandemia, volviendo a una senda de decrecimiento después. No obstante, las empresas familiares están tardando más en recuperar los niveles de endeudamiento a largo plazo previos a la pandemia.

Respecto al endeudamiento a corto plazo, los datos muestran que éste disminuyó relativamente durante la pandemia para las empresas familiares, mientras que aumentó en las no familiares. El mayor endeudamiento de las empresas familiares respecto a las no familiares se da en todos los estratos de antigüedad y tamaño.

De forma similar, el apalancamiento financiero es superior en las empresas familiares respecto a las no familiares en casi 5 puntos porcentuales. A diferencia de las empresas familiares, las compañías no familiares han ido reduciendo paulatinamente su apalancamiento en la última década (a excepción del año de pandemia).

A pesar del mayor endeudamiento, apenas existen diferencias en la capacidad de pago a corto plazo entre empresas familiares y no familiares, con niveles de solvencia y liquidez a corto plazo muy similares.

Un dato relevante es que los ratios de solvencia y liquidez aumentan con la antigüedad de la empresa en el caso de las empresas familiares, algo que no sucede en el caso de las empresas no familiares.

Endeudamiento

Si se analiza el endeudamiento según la antigüedad de las empresas familiares, destacan las empresas emprendedoras por tener el mayor endeudamiento a corto plazo (32,2%) y el menor a largo plazo (1,63%). Los endeudamientos de las empresas de primera generación son del 23,8% a corto y del 3,94% a largo plazo; las empresas de segunda generación tienen endeudamientos del 23,8% a corto y 4,23% a largo plazo; y las empresas longevas del 16,6% a corto plazo y del 3,7% a largo plazo.

Si se analiza el endeudamiento según el tamaño de las empresas, destacan las microempresas por tener el menor nivel tanto a corto plazo (33,5%) como a largo plazo (6,32%); las pequeñas empresas tienen niveles del 34,8% a corto y 10,54% a largo plazo; las empresas medianas tienen un 38,11% a corto y el mayor nivel a largo plazo (10,94%), mientras que las empresas familiares grandes tienen el mayor nivel de endeudamiento a corto plazo (41,43%) y un 9,8% a largo plazo.

Si se observa el endeudamiento según la estructura de propiedad, vemos cómo a corto plazo las empresas más endeudadas son las que tienen el capital disperso (27,67%), seguidas de las empresas con capital concentrado (26,6%) y las de capital muy disperso (25%). En el largo plazo siguen siendo las empresas de capital disperso las más endeudadas (4,9%), seguidas de las de capital muy disperso (4,72%) y de las de capital concentrado (3,12%).

En conclusión, las empresas familiares más endeudadas a corto plazo son las emprendedoras grandes con capital disperso, mientras que las más endeudadas a largo plazo son las de tamaño mediano consolidadas con capital disperso.

Solvencia y liquidez

En las empresas familiares los ratios de solvencia y liquidez aumentan con la antigüedad de la empresa y disminuyen con el tamaño, siendo las empresas más solventes y con mayor liquidez las microempresas longevas.

También se observa que a medida que la estructura de propiedad de las empresas familiares se diluye entre diferentes accionistas, los ratios de solvencia y liquidez son más elevados.

El mayor endeudamiento de las empresas familiares no supone merma alguna en relación con su capacidad de devolución de su deuda, gracias a la capacidad de generar valor en relación con sus deudas con terceros y a disfrutar de un coste de la deuda similar al de las empresas no familiares.

07

ANEXO 1

METODOLOGÍA

7.1 INTRODUCCIÓN

A la hora de estimar el peso de las empresas familiares en un determinado territorio, es necesario establecer una metodología adecuada que permita ajustar el concepto teórico con la disponibilidad de datos que permitan su identificación y medición. Esta doble consideración (definición teórica de empresa familiar versus fuentes de datos disponibles) ha sido abordada recientemente por una comisión de académicos a propuesta de la Sociedad Española de Investigadores en Empresa Familiar (SAFER)¹⁴. En este sentido, dicha comisión formada por siete profesores universitarios de otras tantas universidades públicas españolas¹⁵, desarrolló un trabajo a lo largo del año 2023 orientado al desarrollo de una metodología de clasificación de las empresas españolas (familiares versus no familiares) y a la estimación de su peso en la economía y el empleo a nivel nacional, publicado en *European Journal of Family Business*¹⁶. Estos trabajos han sido validados en diferentes foros, destacando la propia Red de Cátedras de la Empresa Familiar del Instituto de la Empresa Familiar, convirtiéndose así en la metodología estándar para este propósito en España.

7.2 FUENTE DE INFORMACIÓN. LA BASE DE DATOS SABI

Para el desarrollo y aplicación de la metodología de identificación de las empresas familiares, se ha utilizado la fuente de datos SABI, elaborada por la empresa Bureau van Dijk (BvD). SABI es una base de datos que contiene los estados económico-financieros de las empresas españolas que son obligatoriamente depositados en el Registro Mercantil. Esta base de datos constituye la parte española de una base de datos más amplia a nivel mundial —Orbis—, ampliamente utilizada para todo tipo de estudios y estadísticas a nivel empresarial (Ahmad, Oliver y Peters, 2018). Aunque SABI presenta algunos sesgos que es conveniente conocer —su grado de cobertura es mayor en empresas de al menos 10 trabajadores—, existen evidencias que demuestran que España es uno de los países con una mejor tasa de cobertura a nivel internacional (Bajgar et al., 2022). En concreto, SABI incorpora información de aproximadamente un millón de empresas activas con datos económico-financieros y cualitativos entre 1998 y 2022, de las que más de 120.000 son empresas con al menos 10 trabajadores.

En relación con la clasificación de las empresas como familiares o no familiares, SABI cuenta con información sobre la estructura de propiedad de las empresas incluidas en la base de datos, así como cierta información sobre sus órganos de administración. Dada la complejidad de este tipo de información, hay que ser conscientes de que existe mucha información no disponible, especialmente en el caso de las empresas más pequeñas, así como en empresas con estructuras societarias muy complejas (sociedades intermedias, accionistas corporativos, vinculaciones cruzadas, propietarios extranjeros, etc.).

14. La Sociedad Española de Investigadores en Empresa Familiar (SAFER –Spanish Academy of Family Enterprise Researchers–) es una asociación académica sin ánimo de lucro formada por aproximadamente una centena de profesores e investigadores españoles y latinoamericanos especializados en la empresa familiar.

15. La comisión estaba formada por José Carlos Casillas (Universidad de Sevilla), Alejandro Escribá Esteve (Universidad de Valencia), Elena Gómez Miranda (Universidad de Granada), Daniel Lorenzo Gómez (Universidad de Cádiz), Ignacio Requejo Puerto (Universidad de Salamanca) y Alfonso Rojo Ramírez (Universidad de Almería).

16. Casillas, J.C., Escribá-Esteve, A., Gómez-Miranda, E., Lopez-Fernández, C., Lorenzo-Gómez, D., Requejo-Puerto, I. & Rojo-Ramírez, A. (2024): SAFER Methodology: A Proposal for the Identification of Family Firms in Spain Based on the SABI Database. *European Journal of Family Business*, 14(1), 85-97. <https://doi.org/10.24310/ejfb.14.1.2024.18965>

Aún con estas limitaciones, existe un elevado consenso en nuestro país acerca de que la base de datos SABI es la mejor fuente de información disponible a nivel empresa. A partir de dicha información, asumiendo (i) que se trata de una base incompleta, y que (ii) no todas las empresas incluidas en la misma permiten ser clasificadas, procederemos a extrapolar los resultados a la población empresarial española, a partir de los datos del DIRCE (Directorio central de Empresas, elaborado por el INE).

A continuación, vamos a resumir cómo se han identificado las empresas familiares y no familiares de manera resumida (una versión más detallada puede encontrarse en el artículo mencionado anteriormente).

El primer paso que es necesario comprender es que se ha trabajado sólo con sociedades mercantiles, excluyendo por tanto a los empresarios individuales (autónomos). Asimismo, sólo se han considerado empresas que permanecen activas a comienzos del presente año 2024 y que han presentado sus cuentas al menos los dos últimos ejercicios completamente disponibles (2020 y 2021), comprobando además que cuentan con información (se ha exigido que la cuenta de ingresos de explotación sea superior a 1.000 euros, excluyendo aquellas que están vacías o presentan un valor nulo). Asimismo, hemos excluido empresas cuyos accionistas mayoritarios son extranjeros y aquellas cuya estructura de propiedad final no está disponible suficientemente en la base de datos. Estos filtros iniciales permiten considerar algo más de 270.000 sociedades.

7.3 CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS EN FAMILIARES Y NO FAMILIARES

A partir de este momento es cuando se inicia el proceso de clasificación de las empresas en dos grupos: familiares y no familiares. Para ello, el primer paso ha consistido en clasificar automáticamente como empresas no familiares aquellas cuya forma jurídica es incompatible con el carácter familiar de una sociedad. En concreto, se han considerado no familiares a las sociedades cooperativas, las sociedades anónimas laborales, sociedades de garantía recíproca, agencias de valores, sociedades de crédito hipotecario, sociedades anónimas profesionales, etc. En conjunto, estas sociedades suponen aproximadamente unas 8.000 en la base de datos completa.

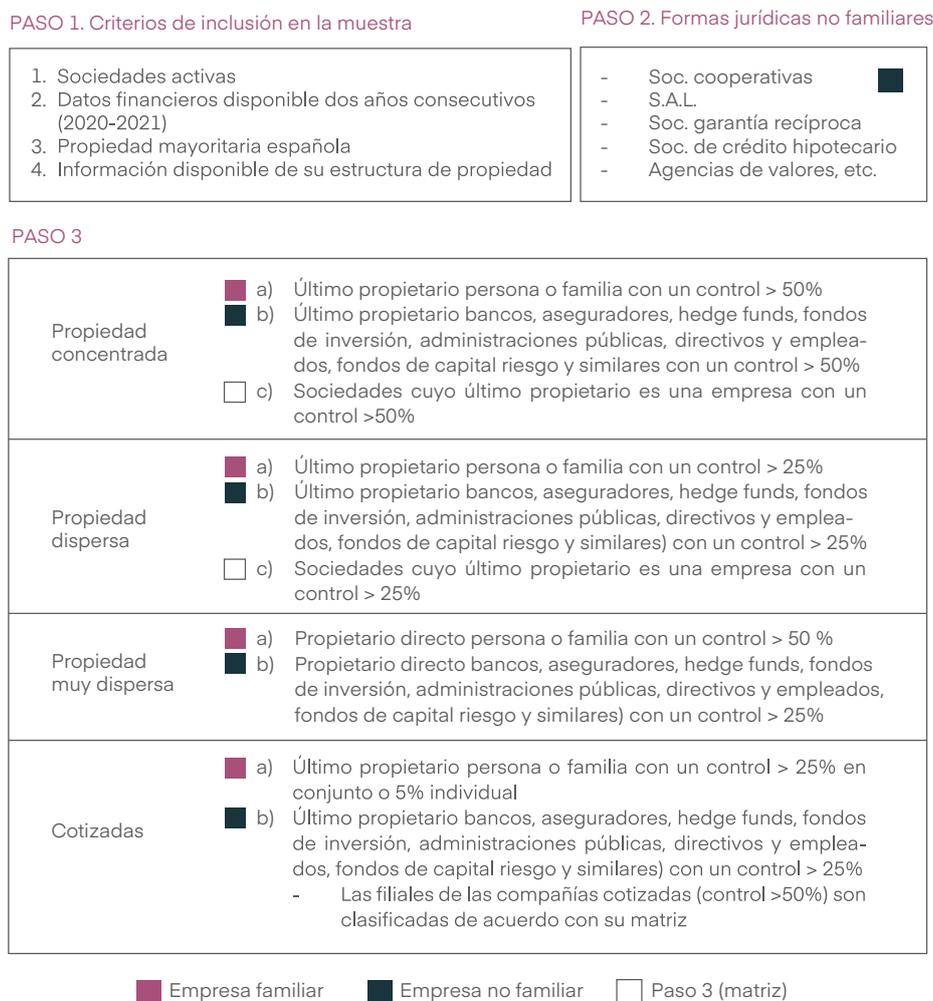
A la hora de discernir entre empresas familiares y no familiares, existe un debate relacionado con qué umbrales de propiedad debe exigirse a una persona o una familia para asumir que mantiene realmente el control de la propiedad. En este sentido, en España, los criterios fiscales establecen que una empresa para poder ser considerada como familiar debe cumplir que la familia, considerada ésta como personas unidas por parentesco (cónyuge, ascendientes, descendientes y colaterales hasta el segundo grado) posea al menos el 20% de participación (o el 5% de forma individual). Desde nuestro punto de vista, este criterio no puede ser aplicado por igual a todas las compañías. Así, resumiendo la metodología establecida, hemos considerado los siguientes criterios de clasificación:

- Empresas con una estructura de propiedad concentrada: Sociedades en las que un sólo accionista concentra al menos el 50% de la propiedad de la matriz última de la sociedad. En este caso, hemos considerado empresas familiares aquellas en las que una persona o familia controla más del 50% de la propiedad final de la empresa, ya sea de modo directo o mediante sociedades intermedias. Por el contrario, se han considerado empresas no familiares aquellas en las que el accionista mayoritario (más del 50%) forma parte de alguno de los siguientes grupos de empresas: bancos, aseguradores, *hedge funds*, fondos de inversión, administraciones públicas, directivos y empleados, fondos de capital riesgo y similares. En el caso de que el accionista mayoritario final fuese otra empresa, se han analizado los accionistas finales de esta última empresa, siendo clasificada de acuerdo con los mismos criterios aquí mencionados, en un proceso de segunda vuelta.
- Empresas con estructura de propiedad dispersa: Sociedades en las que un sólo accionista concentra al menos más del 25% de la propiedad de la matriz última de la sociedad y ninguno posee más del 50%. En este caso, se ha seguido el mismo criterio anterior, pero reduciendo el umbral mínimo de propiedad al 25%¹⁷.
- Empresas con una estructura de propiedad muy dispersa: Se trata de sociedades en las que no es posible identificar ninguna matriz final que acumule más del 25% de la propiedad final. En estos casos, sólo hemos considerado como empresas familiares a aquellas en las que sí existe un conjunto de accionistas catalogados como persona física o familia que en conjunto supera el 25% de propiedad directa.
- Empresas cotizadas en bolsa. En este caso, hemos adoptado la definición establecida por el GEEF/ FBN para este tipo de compañías, según la cual, las empresas cotizadas se consideran familiares cuando cumple alguna de las tres siguientes condiciones: (1) están participadas por una matriz (último accionista) del tipo “una o más personas físicas o familias” con una participación superior al 25,01% de manera conjunta o un 5% a título individual; (2) un accionista también administrador posee un mínimo del 25,01% de la propiedad de manera conjunta o un 5% a título individual; o bien (3) hay algún accionista directo del tipo “una o más personas físicas o familias” y posee un mínimo del 25,01% de la propiedad de manera conjunta o un 5% a título individual. Finalmente, las filiales de las empresas cotizadas (propiedad superior al 50% del capital de la subsidiaria) han sido consideradas igual que sus matrices (familiares o no familiares).

17. Se ha empleado el umbral del 25% en vez del criterio fiscal del 20% por dos razones: (1) permite su consideración de manera automática en la base de datos y (2) dado que ningún accionista final posee más del 50% de la propiedad, mantener más del 25% implica ser el accionista principal de la sociedad. No obstante, hemos comprobado si existen diferencias respecto a la consideración del umbral del criterio fiscal, encontrando que las diferencias son prácticamente nulas.

Hemos representado un resumen del proceso de clasificación de las empresas de la muestra de SABI en la Figura 125.

FIGURA 125. PROCESO DE CLASIFICACIÓN DE LAS SOCIEDADES ENTRE FAMILIARES Y NO FAMILIARES



Fuente: elaboración propia.

7.4 CONTROL DE CALIDAD DEL PROCESO DE CLASIFICACIÓN

Con el fin de comprobar hasta qué punto la metodología empleada permite ofrecer una representación fiable de la realidad, se procedió a realizar un proceso de evaluación de la calidad del dicho proceso a partir de una muestra de 500 empresas. Como en cualquier clasificación binaria (empresas familiares versus no familiares), es posible incurrir en dos tipos de errores que vamos a denominar errores tipo 1 —empresas que realmente son familiares pero que la metodología clasifica como no familiar— y errores tipo 2 —empresas que realmente son no familiares pero que la metodología clasifica como familiares—. Así, a la hora de realizar el control de calidad hemos seguido una doble vía:

- Partir de datos procedentes de la realidad (empresas de las que existe información externa acerca de su carácter familiar o no familiar) y comprobar si han sido correctamente clasificadas o no según la metodología empleada; y
- Partir de la clasificación realizada de acuerdo con los filtros de la metodología aplicada y profundizar de manera individualizada para cada empresa sobre su estructura de propiedad y gestión, comprobando si ha sido asignada correctamente.

Para el análisis de la vía (a) se han seleccionado 250 empresas, 200 familiares y 50 no familiares. La selección de las 200 empresas familiares se ha realizado a través de las páginas web de aquellas asociaciones de empresas familiares que proporcionan listados de socios. No obstante, se ha considerado una distribución proporcional por comunidades autónomas. Para ello, hemos partido del total de empresas clasificadas por la metodología y se ha calculado su distribución por comunidades autónomas.

Respecto a las 50 empresas no familiares, al no existir listados, hemos acudido a compañías y entidades que son conocidas y cuyo carácter no familiar está fuera de toda duda. En este caso, no ha sido posible mantener la proporcionalidad geográfica. Respecto a la vía (b), hemos partido de la clasificación realizada por la metodología desarrollada en este artículo y, manteniendo la misma proporción, hemos analizado de manera individualizada 200 empresas clasificadas como familiares y 50 como no familiares. Para su selección, hemos hecho una selección de empresas a partir de un método de extracción de números aleatorios. El mismo procedimiento se ha seguido para las empresas no familiares.

El resultado final de aplicar este proceso da un error de un 4,4% (véase Tabla II). No obstante, hay que advertir que el error aumenta a medida que lo hace también la dimensión de las empresas. Este fenómeno se debe fundamentalmente a la mayor complejidad de las estructuras societarias y de propiedad de las grandes empresas (con sociedades interpuestas que ocultan la propiedad final real de las compañías), por lo que es aconsejable realizar un mayor control cuando se desee trabajar con grandes empresas.

TABLA 11. RESULTADOS DEL CONTROL DE LOS ERRORES

		Via (a)				Via (b)		Realidad	
		Familiar	No Familiar	Familiar	No Familiar	Análisis conjunto		Familiar	No Familiar
Metodología	Familiar	191	9	194	7	385	16	77,0%	3,2%
	No Familiar	0	50	6	43				
Metodología	Familiar	76,4%	3,6%	77,6%	2,8%	77,0%	3,2%	77,0%	3,2%
	No Familiar	0,0%	20,0%	2,4%	17,2%				

Fuente: elaboración propia.

Adicionalmente, tras comprobar que la mayor parte de los posibles errores de clasificación se producían en las grandes empresas¹⁸ (casi 1.500 sociedades), se procedió a realizar un control adicional con la ayuda de las diferentes Asociaciones Territoriales vinculadas al Instituto de la Empresa Familiar (IEF).

18. Si bien las grandes empresas ofrecen una información más completa en la base de datos, también son las que tienen estructuras de propiedad más complejas, a veces con cadenas de sociedades intermedias en las que se hace difícil identificar los últimos propietarios.

Así, se identificaron todas las empresas (familiares y no familiares) de la muestra por cada comunidad autónoma (en total y se les pidió a cada asociación territorial de cada comunidad autónoma que clasificase dichas empresas como familiar o no familiar). Cuando dicha clasificación coincidía con la clasificación obtenida según la metodología previamente descrita, se reafirmaba la clasificación. En caso contrario, se volvió a analizar de manera detallada, caso a caso, cada empresa hasta lograr una clasificación fiable.

El resultado final del proceso de clasificación entre empresas familiares y no familiares por comunidades y ciudades autónomas se resume en la Tabla 12.

TABLA 12. EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES SEGÚN BASE DE DATOS SABI

	Número de sociedades (Sabi)			Porcentaje de sociedades (Sabi)	
	Familiares	No familiares	Total	Familiares	No familiares
Andalucía	31.921	2.556	34.477	92,6%	7,4%
Aragón	7.883	1.013	8.896	88,6%	11,4%
Asturias	4.790	567	5.357	89,4%	10,6%
Baleares	6.959	497	7.456	93,3%	6,7%
Canarias	9.131	690	9.821	93,0%	7,0%
Cantabria	2.440	233	2.673	91,3%	8,7%
Castilla y León	12.187	1.125	13.312	91,5%	8,5%
Castilla-La Mancha	10.678	974	11.652	91,6%	8,4%
Cataluña	43.225	3.668	46.893	92,2%	7,8%
Com. Valenciana	27.295	2.422	29.717	91,8%	8,2%
Extremadura	4.098	614	4.712	87,0%	13,0%
Galicia	21.765	1.562	23.327	93,3%	6,7%
La Rioja	1.916	205	2.121	90,3%	9,7%
Madrid	40.931	5.200	46.131	88,7%	11,3%
Murcia	7.822	782	8.604	90,9%	9,1%
Navarra	3.347	577	3.924	85,3%	14,7%
País Vasco	10.949	1.934	12.883	85,0%	15,0%
Ceuta	202	25	227	89,0%	11,0%
Melilla	204	19	223	91,5%	8,5%
TOTAL	247.743	24.663	272.406	90,9%	9,1%

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

7.5 EXTRAPOLACIÓN A LA POBLACIÓN

Como se comentó anteriormente, la base de datos SABI tiene una cobertura muy elevada en relación con la información económico-financiera de las empresas, pero esta cobertura es relativamente más reducida cuando se trata de la información disponible sobre la estructura de propiedad y sus órganos de gobierno. Por esta razón, un porcentaje significativo de empresas carece de información fiable y completa en relación con estos aspectos, siendo realmente imposible su clasificación, ni siquiera de manera aproximada o con un margen de error aceptable. Esta situación no es realmente relevante si el objetivo que se persigue consiste en la clasificación de las empresas, dado que la muestra de empresas con la información necesaria es realmente significativa (cientos de miles de sociedades), pero sí cuando de lo que se trata es de estimar la contribución de las empresas familiares a la economía de un país, esto es, su contribución a la creación

de empleo y al Valor Agregado Bruto del conjunto del sector privado en España y en sus comunidades y ciudades autónomas.

Para alcanzar este objetivo, debemos sumar la contribución de todas las empresas, familiares y no familiares, por lo que es necesario hacer una estimación también de aquellas empresas que no han podido ser clasificadas de acuerdo con los procedimientos anteriores. Para ello, se ha procedido a extrapolar los resultados de la muestra de SABI al conjunto de sociedades españolas de acuerdo con el DIRCE (Directorio Central de Empresas), elaborado por el INE.

No obstante, con el fin de evitar posibles sesgos existentes en la distribución de las empresas familiares y en su comportamiento, entendemos que no es adecuado hacer un simple proceso de extrapolación genérico. Por ello, hemos considerado dos variables relevantes a la hora de realizar un proceso de extrapolación diferenciado: el tamaño de la empresa (según su número de asalariados) y la forma jurídica. Respecto al tamaño, a nivel nacional se han podido diferenciar 11 estratos de tamaño según el número de empleados. Respecto a la forma jurídica, se han considerado sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada y sociedades cooperativas. A partir del cruce de ambas variables, a partir de la clasificación obtenida de SABI se ha realizado la extrapolación a la población total por cada combinación de estrato de tamaño y forma jurídica hasta estimar el número de empresas y su aportación al empleo y al VAB.

En el caso de la estimación del empleo y el Valor Agregado Bruto (en adelante VAB) generado por empresas familiares y no familiares, el proceso de extrapolación ha sido el siguiente. A partir de los datos de las empresas disponibles en SABI, se ha calculado el número medio de trabajadores y el VAB medio de cada empresa para cada estrato de tamaño y forma jurídica. A partir de este valor medio, se ha realizado la estimación para toda la población a partir de los datos del DIRCE, mediante el proceso de extrapolación descrito en el apartado anterior¹⁹. Finalmente, a partir del porcentaje obtenido para empresas familiares y no familiares, se ha estimado el volumen total de empleo privado a partir de los datos oficiales aportados por el INE (último trimestre de 2023)²⁰. En el caso del VAB hemos empleado los últimos datos de disponibles (correspondientes al año 2022) ajustados por la aportación del sector privado²¹ y deducido la aportación estimada de los empresarios individuales (autónomos)²².

19. Un posible problema del método anterior radica en el posible sesgo que puede derivarse en el caso de las empresas más grandes, donde pueden existir muy pocas compañías que eleven la media de manera atípica. Por ello, en todos los análisis hemos comprobado que la desviación típica de los valores de empleo y VAB no supera el valor de $1,5 * \text{media}$. En el caso del análisis nacional, todos los valores de empleo y VAB se ha mantenido en estos niveles por lo que no ha sido necesario realizar ningún tipo de ajuste. Sin embargo, al descender al ámbito autonómico, sí se han detectado casos atípicos, con desviaciones típicas que superaban el umbral mencionado. Esto se ha producido en 7 de las 17 comunidades autónomas: Canarias, Cantabria, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, Madrid y País Vasco. En estos casos, hemos eliminado los casos extremos necesarios hasta que la desviación típica ha vuelto a situarse en el nivel mencionado anteriormente, para proceder al cálculo de la media y su uso en la extrapolación. En total se han eliminado un total de 20 empresas.

20. A la cifra de empleo privado del INE se ha procedido a deducir el dato correspondiente a los empresarios individuales, desglosado por Comunidades Autónomas

21. Maudos, J. (2023): La contribución del empresario a la sociedad española, Ivie. https://www.ivie.es/es_ES/sector-privado-aporta-85-del-pib-84-del-empleo-espana/#:~:text=empleo%20de%20España,-El%20sector%20privado%20aporta%20el%2085%25%20del%20PIB%20y,84%25%20del%20empleo%20de%20España

22. Según la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA), se estima que los autónomos representan al menos un 15% del PIB en España. <https://www.infoautonomos.com/blog/indicadores-economicos-para-autonomos-pymes/>

08

ANEXO 2
RESULTADOS
ADICIONALES
SOBRE LA
ESTRUCTURA
FINANCIERA

A continuación, se aportan algunos datos adicionales en relación con el análisis de la estructura financiera de las empresas analizadas.

8.1 RENTABILIDAD FINANCIERA

TABLA 13. RENTABILIDAD FINANCIERA POR SECTORES EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES

Sector	Tipología	2013	2016	2019	2022
A	Familiar	5,5	8,17	8,2	7,99
A	No Familiar	3,04	3,95	3,87	3,74
B	Familiar	0,3	2,3	4,21	4,77
B	No Familiar	-0,07	1,43	3,05	3,52
C	Familiar	4	8,44	8,55	9,25
C	No Familiar	3,53	7,43	7,22	8,23
D	Familiar	5,4	5,68	10,06	18,67
D	No Familiar	7,36	7,05	7,94	13,17
E	Familiar	5,95	9,63	11,88	14,88
E	No Familiar	5,35	6,66	6,72	6,07
F	Familiar	2,71	6,71	10,97	10,45
F	No Familiar	1,63	3,36	4,75	5,06
G	Familiar	5,23	8,93	9,81	10,48
G	No Familiar	3,86	8,24	7,96	10,15
H	Familiar	6,34	12,33	10,03	14,28
H	No Familiar	6,61	10,17	7,7	9,48
I	Familiar	5,03	12,5	3,69	4,86
I	No Familiar	4,54	10,99	11,18	10,85
J	Familiar	6,9	11,81	12,64	11,95
J	No Familiar	4,01	1,89	2,45	2,95
K	Familiar	5,99	8,6	9,43	6,79
K	No Familiar	6,68	4,36	6,79	3,65
L	Familiar	1,55	2,62	3,45	3,73
L	No Familiar	1,06	2,09	2,86	2,66
M	Familiar	6,09	9,27	11,13	10,5
M	No Familiar	3,63	6,79	7,19	7,6
N	Familiar	6,59	11,17	12,46	13,34
N	No Familiar	4,55	6,48	9,2	9,02
P	Familiar	9,34	10,62	12,85	12,35
P	No Familiar	3,88	6,32	6,21	10,76
Q	Familiar	13,02	14,43	13,86	13,47
Q	No Familiar	6,57	9,78	9	7,4
R	Familiar	5,34	11,8	12,85	15,48
R	No Familiar	1,08	7,99	8,77	7,06
S	Familiar	8,03	11,14	11,02	12,37
S	No Familiar	3,61	3,93	3,95	6,21

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

8.2 ENDEUDAMIENTO

FIGURA 126. ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO SEGÚN ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

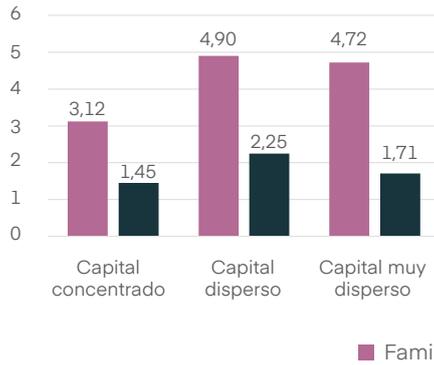
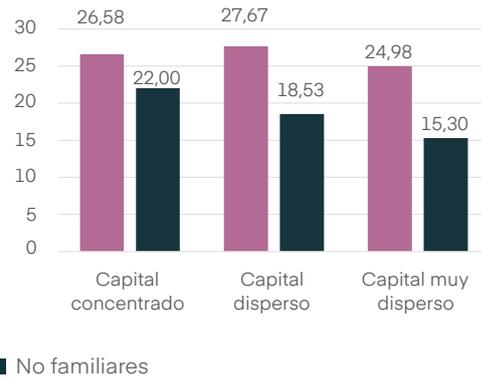


FIGURA 127. ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO SEGÚN ESTRUCTURA DE PROPIEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 128. ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO SEGÚN CONCENTRACIÓN DE ACCIONISTAS

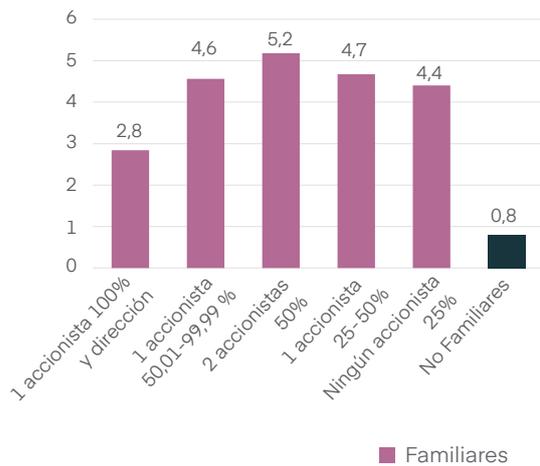
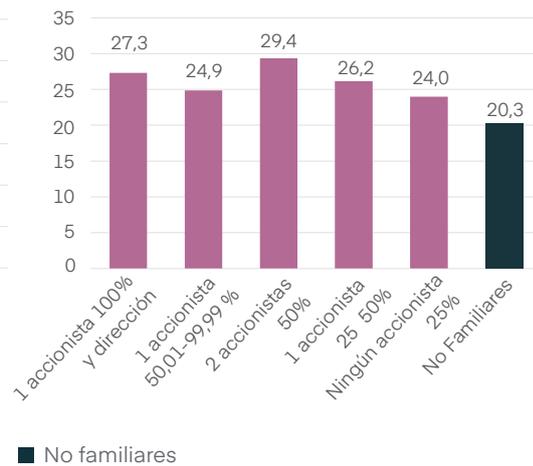


FIGURA 129. ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO SEGÚN CONCENTRACIÓN DE ACCIONISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

8.3 APALANCAMIENTO

FIGURA 130.
APALANCAMIENTO (%)
FINANCIERO SEGÚN EDAD

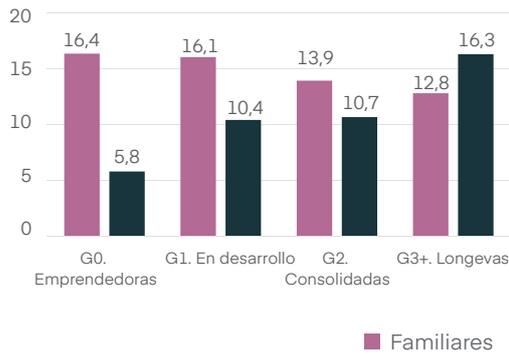
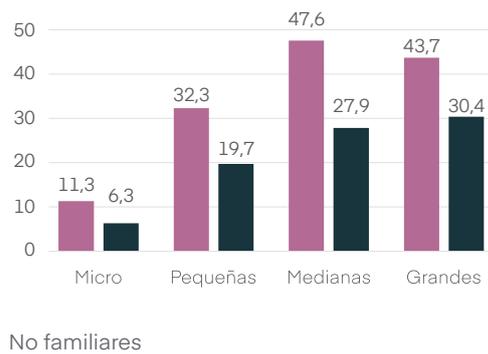


FIGURA 131.
APALANCAMIENTO (%)
FINANCIERO SEGÚN TAMAÑO



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 132. APALANCAMIENTO (%)
FINANCIERO DE LAS EFS Y ENFS
SEGÚN SU ESTRUCTURA
DE PROPIEDAD

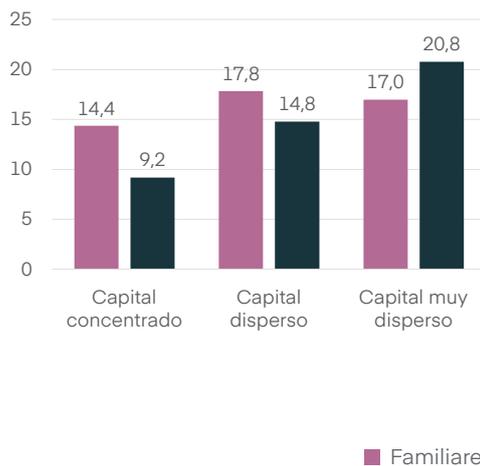
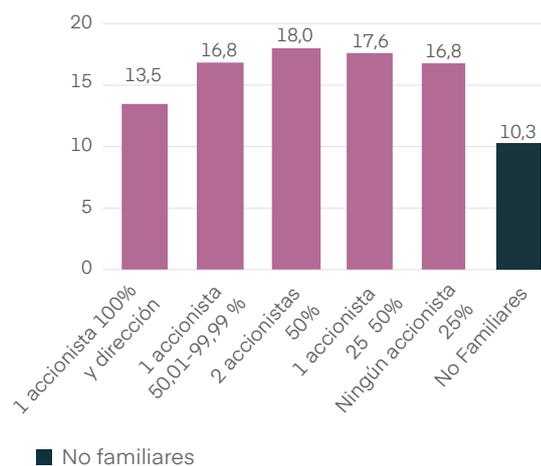


FIGURA 133. APALANCAMIENTO (%)
FINANCIERO DE LAS EFS Y ENFS
SEGÚN LA CONCENTRACIÓN
DE SUS ACCIONISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

TABLA 14. APALANCAMIENTO (%) POR SECTORES
EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES

Sector	Tipología	2013	2016	2019	2022
A	Familiar	18,34	18,58	18,88	21,88
A	No Familiar	19,74	15,69	11,97	12,27
B	Familiar	11,27	14,01	15,07	16,64
B	No Familiar	12,84	6,54	13,62	15,04
C	Familiar	24,61	23,54	21,76	24,63
C	No Familiar	31,49	27,11	25,24	26,58
D	Familiar	61,53	39,29	15,13	12,55
D	No Familiar	28,97	16,67	5,71	5,13
E	Familiar	26,35	28,95	30,57	26,88
E	No Familiar	42,76	29,78	27,83	28,37
F	Familiar	6,83	8,23	9,76	15,26
F	No Familiar	15,06	13,22	10,89	9,85
G	Familiar	14,89	15,33	14,25	18,73
G	No Familiar	18,47	16,17	15,13	15,97
H	Familiar	26,21	34,13	35,64	34,39
H	No Familiar	19,55	19,62	19,08	19,89
I	Familiar	9,95	7,85	10,99	21,85
I	No Familiar	12,79	12,12	17,03	25,74
J	Familiar	3,64	3,72	2,07	4,7
J	No Familiar	9,26	6,26	3,53	4,72
K	Familiar	0,57	0,93	0,8	1,86
K	No Familiar	0	0	0	0
L	Familiar	11,48	8,75	7,18	7,19
L	No Familiar	22,64	15,97	13,77	9,78
M	Familiar	1,81	1,7	1,89	3,6
M	No Familiar	4,29	4,11	2,39	4,04
N	Familiar	4,75	6,7	6,39	11,29
N	No Familiar	4,98	5,62	5,2	5,2
P	Familiar	0	0,56	0,83	7,45
P	No Familiar	9,95	9,16	4,51	7,89
Q	Familiar	7,35	6,42	6,34	8,96
Q	No Familiar	13,95	6,1	6,06	8,87
R	Familiar	2,72	3,17	4,35	8,96
R	No Familiar	4,66	5,21	5,16	5,83
S	Familiar	0	0	0,23	3,51
S	No Familiar	7,33	5,98	4,84	5,19

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

8.4 SOLVENCIA Y LIQUIDEZ

FIGURA 134. RATIO DE SOLVENCIA SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

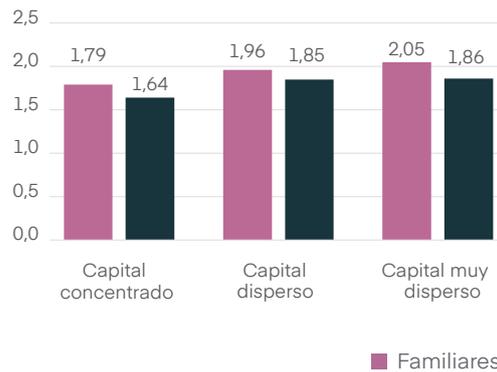
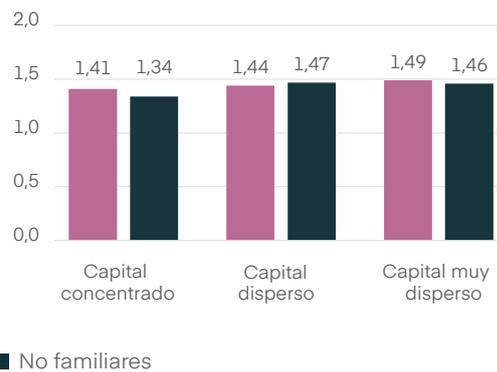


FIGURA 135. RATIO DE LIQUIDEZ SEGÚN SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 136. RATIO DE SOLVENCIA SEGÚN LA CONCENTRACIÓN DE SUS ACCIONISTAS

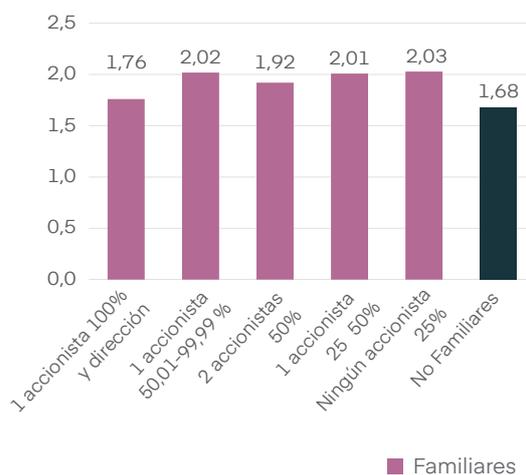
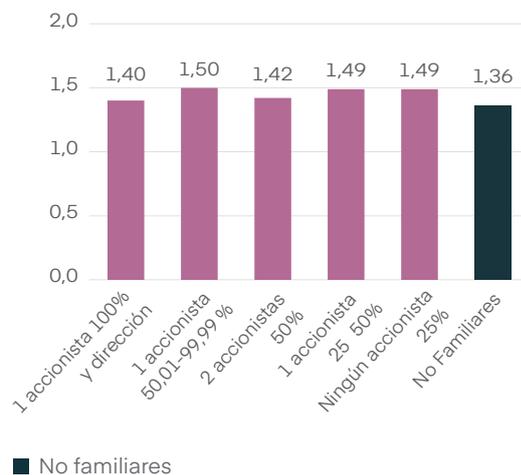


FIGURA 137. RATIO DE LIQUIDEZ SEGÚN LA CONCENTRACIÓN DE SUS ACCIONISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

TABLA 15. RATIOS DE SOLVENCIA POR SECTORES
EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES

Sector	Tipología	2013	2014	2016	2022
A	Familiar	1,32	1,43	1,49	1,69
A	No Familiar	1,44	1,6	1,61	1,88
B	Familiar	1,76	2	2,14	2,18
B	No Familiar	2,24	1,78	2,04	2,81
C	Familiar	1,59	1,64	1,73	1,92
C	No Familiar	1,49	1,59	1,58	1,65
D	Familiar	1,05	1,3	1,56	2,5
D	No Familiar	1,16	1,14	1,31	1,53
E	Familiar	1,47	1,63	1,65	2,03
E	No Familiar	1,4	1,59	1,55	1,55
F	Familiar	1,47	1,48	1,55	1,75
F	No Familiar	1,67	1,73	1,79	1,88
G	Familiar	1,43	1,45	1,51	1,73
G	No Familiar	1,35	1,37	1,38	1,54
H	Familiar	1,23	1,36	1,38	1,64
H	No Familiar	1,25	1,34	1,33	1,48
I	Familiar	0,94	1,03	1,09	1,39
I	No Familiar	0,91	1,04	1,13	1,18
J	Familiar	1,62	1,71	1,66	2,2
J	No Familiar	1,46	1,53	1,53	1,73
K	Familiar	2,24	2,54	2,95	3,47
K	No Familiar	3,19	4,37	3,66	4,22
L	Familiar	1,69	2,02	2,29	3
L	No Familiar	1,68	1,81	2,2	2,5
M	Familiar	1,51	1,79	1,92	2,3
M	No Familiar	1,6	1,75	1,73	1,85
N	Familiar	1,39	1,52	1,57	1,82
N	No Familiar	1,42	1,55	1,51	1,77
P	Familiar	1,32	1,43	1,5	1,85
P	No Familiar	1,25	1,21	1,29	1,36
Q	Familiar	1,52	1,71	1,62	2,19
Q	No Familiar	1,43	1,57	1,62	1,73
R	Familiar	1,15	1,23	1,35	1,62
R	No Familiar	1,07	1,11	1,11	1,25
S	Familiar	1,05	1,15	1,18	1,34
S	No Familiar	1,38	1,5	1,77	1,77

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

TABLA 16. RATIOS DE LIQUIDEZ POR SECTORES
EMPRESAS FAMILIARES Y NO FAMILIARES

Sector	Tipología	2013	2014	2016	2022
A	Familiar	0,91	1,02	1,1	1,27
A	No Familiar	1,03	1,12	1,33	1,42
B	Familiar	1,15	1,45	1,44	1,6
B	No Familiar	1,33	1,19	1,46	1,87
C	Familiar	1,03	1,14	1,2	1,35
C	No Familiar	1,02	1,11	1,09	1,14
D	Familiar	0,94	1,18	1,48	2,42
D	No Familiar	1,13	1,06	1,17	1,5
E	Familiar	1,47	1,63	1,65	2,03
E	No Familiar	1,22	1,37	1,4	1,84
F	Familiar	1,02	1,09	1,18	1,34
F	No Familiar	1	1,08	1,14	1,3
G	Familiar	0,87	0,9	0,94	1,12
G	No Familiar	0,94	0,95	0,97	1,03
H	Familiar	1,18	1,31	1,32	1,58
H	No Familiar	1,21	1,32	1,29	1,43
I	Familiar	0,61	0,74	0,81	1,12
I	No Familiar	0,7	0,9	0,95	1,05
J	Familiar	1,43	1,56	1,71	2
J	No Familiar	1,35	1,41	1,46	1,66
K	Familiar	2,17	2,47	2,87	3,37
K	No Familiar	3,18	4,35	3,65	4,14
L	Familiar	1,32	1,62	1,9	2,61
L	No Familiar	1,22	1,31	1,63	2,04
M	Familiar	1,49	1,68	1,81	2,18
M	No Familiar	1,5	1,66	1,64	1,75
N	Familiar	0,27	1,39	1,45	1,69
N	No Familiar	1,34	1,43	1,41	1,71
P	Familiar	1,27	1,35	1,41	1,70
P	No Familiar	1,19	1,16	1,22	1,33
Q	Familiar	1,44	1,6	1,73	2,08
Q	No Familiar	1,35	1,53	1,55	1,67
R	Familiar	1,03	1,12	1,23	1,51
R	No Familiar	1	1,01	1,07	1,21
S	Familiar	0,68	0,8	0,84	1,01
S	No Familiar	1,24	1,3	1,58	1,57

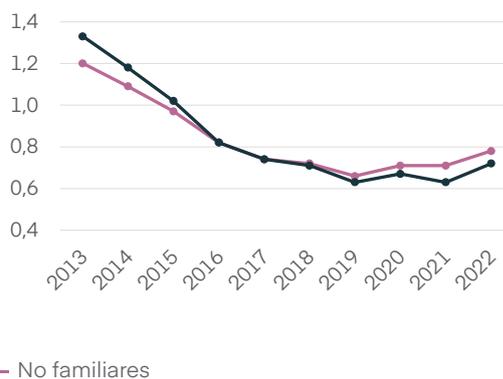
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

8.5 CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA Y COSTE DE LOS RECURSOS AJENOS

FIGURA 138. EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA (Resultados + Amortizaciones / pasivos ajenos)



FIGURA 139. EVOLUCIÓN DEL COSTE DE LOS RECURSOS (Gastos financieros / pasivos ajenos)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 140. CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA SEGÚN ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

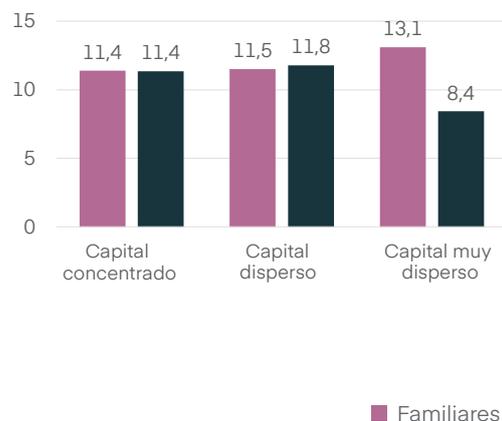
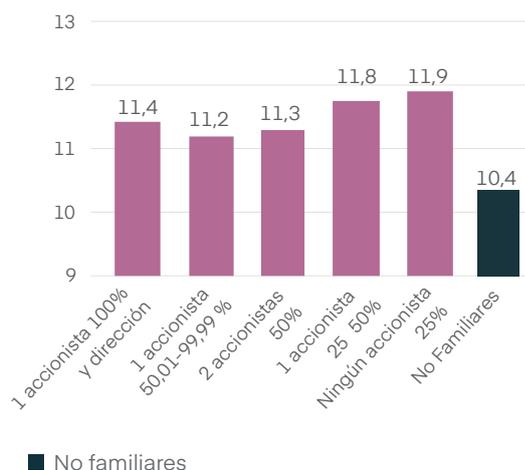


FIGURA 141. CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA SEGÚN CONCENTRACIÓN DE SUS ACCIONISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

FIGURA 142.
 COSTE DE LOS RECURSOS
 AJENOS SEGÚN ESTRUCTURA
 DE PROPIEDAD

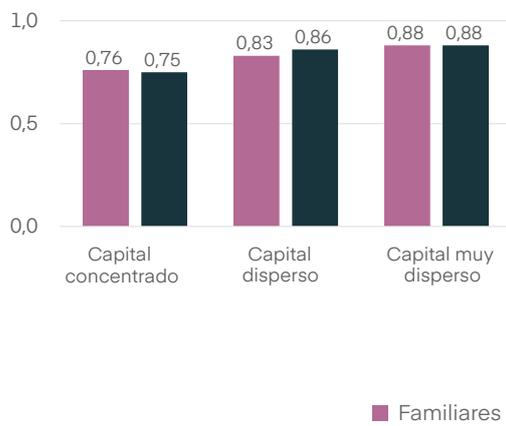
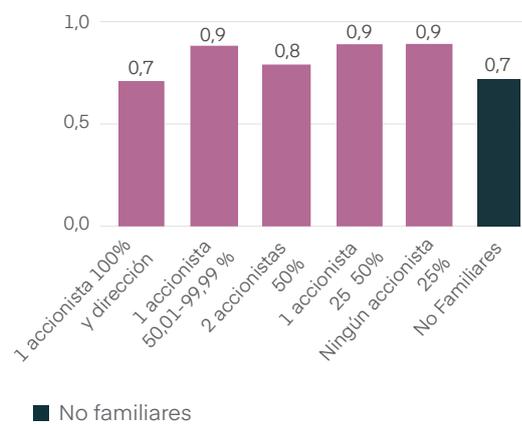


FIGURA 143.
 COSTE DE LOS RECURSOS AJENOS
 SEGÚN CONCENTRACIÓN
 DE SUS ACCIONISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

09

REFERENCIAS

- Arrondo-García, R., Fernández-Méndez, C., & Menéndez-Requejo, S. (2016). The growth and performance of family businesses during the global financial crisis: The role of the generation in control. *Journal of Family Business Strategy*, 7, 227-237. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2016.11.003>
- Astrachan, J. H. & Shanker, M. C. (2003). Family Businesses' Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look. *Family Business Review*, 16(3), 211-219. <https://doi.org/10.1177/08944865030160030601>
- Blanco-Mazagatos, V., de Quevedo-Puente, E., & Delgado-García, J.B. (2016). How agency conflict between family managers and family owners affects performance in wholly family-owned firms: A generational perspective. *Journal of Family Business Strategy*, 7, 167-177. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2016.07.003>
- Casillas, J.C., Escribá-Esteve, A., Gómez-Miranda, E., Lopez-Fernández, C. Lorenzo-Gómez, D. Requejo-Puerto, I. Rojo-Ramírez, A. (2024): SAFER Methodology: A Proposal for the Identification of Family Firms in Spain Based on the SABI Database. *European Journal of Family Business*, 14(1), 1481): 85-97
- Diéguez-Soto, J., López-Delgado, P., & Rojo-Ramírez, A. A. (2015): Identifying and classifying family businesses. *Review of Managerial Science*, 9(3), 603-634. <https://doi.org/10.1007/s11846-014-0128-6>
- Howorth, C. (2024). Selling the Family Business. En C. Howorth & A. D. Cruz (Eds.), *Elgar Encyclopedia of Family Business* (pp. 389-393). Edward Elgar Publishing. <https://www.elgaronline.com/display/book/9781800888722/ch97.xml>
- Instituto de la Empresa Familiar (2015): *La Empresa Familiar en España*.
- Instituto de la Empresa Familiar (2018): *Factores de Competitividad y Análisis Financiero de la Empresa Familiar*.
- Justo, R., DeTienne, D. R., & Sieger, P. (2015). Failure or voluntary exit? Reassessing the female underperformance hypothesis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 775-792. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.04.004>
- Lopez-Delgado, P., & Diéguez Soto, J. (2015). Lone founders, types of private family businesses and firm performance. *Journal of Family Business Strategy*, 6(2), 73-85. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.11.001>
- Maudos, J. (2023): La contribución del empresario a la sociedad española, Ivie. https://www.ivie.es/es_ES/sector-privado-aporta-85-del-pib-84-del-empleo-espana/#:~:text=empleo%20de%20España-El%20sector%20privado%20aporta%20el%2085%25%20del%20PIB%20y,84%25%20del%20empleo%20de%20España
- Meroño-Cerdán, A. L. (2024). Análisis de supervivencia de la empresa familiar. *Cuadernos de Trabajo Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum*, 3, 1-30.
- Rojo-Ramírez, A. A., Diéguez-Soto, J., & López-Delgado, P. (2011). Importancia del concepto de Empresa Familiar en investigación: utilización de la base de datos SABI para su clasificación. *European Journal of Family Business*, 1(1), 53-67. <https://doi.org/10.24310/efjbejfb.v1i1.5034>
- Shanker, M. C., & Astrachan, J. H. (1996). Myths and realities: Family businesses' contribution to the US economy—A framework for assessing family business statistics. *Family Business Review*, 9(2), 107-123. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00107.x>

RED ACADÉMICA
DEL INSTITUTO DE LA
EMPRESA FAMILIAR

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

Zulima Fernández
María Jesús Nieto

UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN ANTONIO DE MURCIA

Cátedra de la Empresa Familiar

Jaime Sánchez-Vizcaíno Rodríguez

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Cátedra de la Empresa Familiar

Jesús Giménez Sánchez
Carmen María Cortés Contreras

UNIVERSIDAD DE A CORUÑA

Cátedra de Empresa Familiar

Berta Rivera Castiñeira

UNIVERSIDAD DE ALCALÁ DE HENARES

Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum

Gregorio Sánchez Marín

UNIVERSIDAD DE ALICANTE

Cátedra Manuel Peláez Castillo de la Empresa Familiar

Vicente Sabater Sempere

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Alfonso A. Rojo Ramírez
María José Martínez Romero
Rubén Martínez Alonso

UNIVERSIDAD DE CÁDIZ

Cátedra de Empresa Familiar

José Daniel Lorenzo Gómez
Álvaro Rojas Vázquez
Francisco Javier Fernández Fernández
Juan Pablo Diánez González

UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

María Concepción López Fernández
Ana María Serrano Bedía
Gema García Piqueres
Marta Pérez Pérez
María Obeso Becerra

UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA

Felipe Hernández-Perlines

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

Ignacio Gallego Domínguez

UNIVERSIDAD DE DEUSTO – AEFAME - Fundación Antonio Aranzábal

Cátedra de Empresa Familiar

Cristina Aragón Amonarriz

Cristina Iturrioz Landart

UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

Tomás M. Bañegil Palacios

UNIVERSIDAD DE GRANADA

Cátedra Santander de Empresa Familiar

María Elena Gómez Miranda

Lázaro Rodríguez Ariza

UNIVERSIDAD DE HUELVA

Cátedra Caja Rural del Sur de Empresa Familiar

Tomás Escobar Rodríguez

UNIVERSIDAD DE JAÉN

Cátedra Ávolo de Empresa Familiar

Rocío Martínez Jiménez

María Jesús Hernández Ortiz

Manuel Carlos Vallejo Martos

Myriam Cano Rubio

Guadalupe Fuentes Lombardo

Teresa Pérez Giménez

Pedro Núñez-Cacho Utrilla

Purificación Parrado Martínez

María Comino Jurado

UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

Cátedra Extraordinaria de Empresa Familiar

José Eduardo Rodríguez Osés

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

M^a Katuska Cabrera Suárez

UNIVERSIDAD DE LEÓN

Teresa Mata Sierra

Marta González Aparicio

Carlos Carbajo Nogal

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Cátedra Santander de Empresa Familiar

Vanesa Francisca Guzmán Parra

Roberto Vila Oblitas

Francisca Parra Guerrero

UNIVERSIDAD DE MURCIA

Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum

Ángel Luis Meroño Cerdán
Antonio Carrasco Hernández
Carolina López Nicolás
Gabriel Lozano Reina
Pedro Juan Martín Castejón
Francisco Molina Castillo
Joaquín Monreal Pérez

UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

Cátedra de Empresa Familiar

Julio Pindado
Ignacio Requejo

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

Cátedra de la Empresa Familiar

Luis Alberto Otero González

UNIVERSIDAD DE SEVILLA

José Carlos Casillas Bueno
Adolfo Vázquez Sánchez

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Cátedra de Empresa Familiar

Rebeca San José Cabezudo

UNIVERSIDAD DE VIGO

Cátedra de Empresa Familiar

Elena Rivo López

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Cátedra de Empresa Familiar

Conchita Garcés Ayerbe

UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO/EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA

Cátedra de la Empresa Familiar

Txomin Iturralde Jainaga
Mikel Alayo Anasagasti
Gloria Aparicio de Castro
Unai Arzubiaga Orueta
Idoia Idigoras Gamboa
Amaia Maseda García
Valeriano Sanchez Famoso

UNIVERSIDAD EUROPEA MIGUEL DE CERVANTES

Cátedra de Empresa Familiar

Juan Vicente García Manjón
Javier Alfonso Rodríguez

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (Elche)

Cátedra Juan Perán de la Empresa Familiar

Gustavo Lubián Castillo
Ignacio Mira Solves

UNIVERSIDAD PABLO DE OLAVIDE

Vanessa Díaz Moriana

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum

Antonio Luis Duréndez Gómez Guillamón
Antonia Madrid Guijarro

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA

Cátedra de Empresa Familiar

Lucía Garcés Galdeano

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS/CEDEU

Cátedra de Familia Empresaria y creación de empresas

María Enciso Alonso-Muñumer

UNIVERSITAT ABAT OLIBA CEU

Cátedra de Creación de Empresas y Empresa Familiar

Carmen Ruiz-Viñals
Fernando Álvarez Gómez

UNIVERSITAT DE BARCELONA

Càtedra de l'Empresa Familiar

Pilar Saldaña Gonzalvo

UNIVERSITAT DE GIRONA

Càtedra Cambra de l'Empresa Familiar

Pila Marquès Gou

UNIVERSITAT DE LES ILLES BALEARS

Rafel Crespí Cladera

UNIVERSITAT DE LLEIDA

Càtedra d'Empresa Familiar

José Luis Gallizo Larraz

Manel Plana-Farran

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Cátedra de Empresa Familiar

Alejandro Escribá Esteve

María Avenza Ivars

Consuelo Dolz Dolz

Pilar González Navarro

María Iborra Juan

Lucía I. Llinares Insa

Marta Riera Esteve

Vicente Safón Cano

Esther Sánchez Peinado

Luz Sánchez Peinado

UNIVERSITAT INTERNACIONAL DE CATALUNYA

Càtedra d'Empresa Familiar

Jordi De Juan Casadevall



Sede en Barcelona:
Diagonal 469, 3º 2ª
08036 Barcelona
Tel: 93 363 35 54
iefbcn@iefamiliar.com

Sede en Madrid:
Pl.Independencia 8, 4º Izq
28001 Madrid
Tel: 91 523 04 50
iefmad@iefamiliar.com

www.iefamiliar.com