

L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA 2026

Contribució i Continuïtat



L'empresa familiar a Catalunya 2026:
contribució i continuïtat

© 2026, Associació Catalana de l'Empresa Familiar

ISBN 978-84-09-87260-2

DL B 11934-2026

No és permesa la reproducció total o parcial d'aquesta publicació, ni el seu tractament informàtic, ni la seva transmissió de cap forma o qualsevol mitjà, sigui electrònic, mecànic, o per fotocòpia, per registre o per altres mitjans, sense permís previ i per escrit dels titulars del Copyright.

Avinguda Diagonal, 469, 3è 2a., 08036 · Barcelona

Tel: 932 41 10 02

ascef@ascef.com

www.ascef.com

COORDINACIÓ

Pilar Marquès (Universitat de Girona)

Fernando Álvarez (Universitat CEU Abat Oliba, Universitat Oberta de Catalunya)

EQUIP DE REDACCIÓ

Fernando Álvarez (Universitat CEU Abat Oliba, Universitat Oberta de Catalunya)

Pilar Marquès (Universitat de Girona)

Laura Guitart Tarrés (Universitat de Barcelona)

Jonathan Calleja Blanco (Universitat de Barcelona)

Vesna Vlasisavljevic (Universitat de Barcelona)

Manel Plana-Farran (Universitat de Lleida)

EQUIP DE SUPORT

Jordi de Juan (Universitat Internacional de Catalunya)

Anna M. Muntada (Universitat de Girona)

Carlos J. Torres Vergara (Universitat de Barcelona)

COORDINACIÓ ASCEF

Isabel del Sol

PRÒLEG

Valorar i explicar la importància de les empreses familiars és una tasca complexa per a tots aquells que en formem part. Sabem que darrere de cada xifra, de cada estadística i de cada resultat s'hi amaga una cara coneguda, una decisió presa amb valentia -o potser a contracor-, un risc assumit amb incertesa o un èxit treballat amb constància.

Les empreses familiars són històries de superació i esforç que es transmeten de generació en generació. Són el relat d'una família i, alhora, de moltes altres vinculades al projecte; formen part de la història d'un poble, d'una ciutat, d'un territori.

En aquestes organitzacions, els sentiments, les emocions i el negoci s'entrellacen, i sovint ens resulta difícil posar en valor tot el que som i fem.

Per aquest motiu, l'estudi que us presentem és tan important. Impulsat i coordinat per l'Associació Catalana de l'Empresa Familiar (ASCEF), i fruit de la col·laboració entre l'Associació i les cinc Càtedres d'Empresa Familiar catalanes, aquest informe neix arran de la publicació de l'estudi «Relevancia y supervivencia de la Empresa Familiar en España 2025», elaborat per l'Instituto de la Empresa Familiar i la seva xarxa d'acadèmics.

Es tracta d'un treball rigorós i concret que ens ofereix un retrat actualitzat de la situació de l'Empresa Familiar a Catalunya. Les dades recollides i analitzades posen en relleu el paper rellevant de les empreses familiars catalanes en l'economia catalana i en les seves quatre províncies. L'informe constata que són una eina de creixement, però també un factor d'estabilitat social, de desenvolupament del territori d'origen, de respecte per l'entorn i, molt important, d'igualtat i inclusió de gènere.

Com indica el seu títol, aquest estudi quantifica la contribució de les empreses familiars a l'economia catalana i ens permet afirmar amb dades que som un dels seus motors principals. Així mateix, ens permet contrastar i mesurar allò que ens fa més especials: la nostra voluntat de permanència i continuïtat.

Vull agrair la tasca de tots els acadèmics que han participat en aquest treball, encapçalats pels coordinadors dels grups de treball de les càtedres d'Empresa Familiar de la Universitat CEU Abat Oliba, la Universitat de Girona, la Universitat de Barcelona, la Universitat de Lleida i la Universitat Internacional de Catalunya.

Desitjo que la lectura d'aquestes pàgines ens ajudi a comprendre i posicionar millor l'empresa familiar, i a sentir-nos orgullosos del que som i representem, tant les famílies empresàries com les nostres organitzacions.

Rosa Tous
Presidenta
Associació Catalana de l'Empresa Familiar

RESUM EXECUTIU

Aquest estudi analitza el paper clau de l'empresa familiar en l'economia catalana, destacant-ne la seva rellevància estructural i evidenciant la seva capacitat de resiliència. A partir de les dades més actuals disponibles, es confirma que l'empresa familiar constitueix el pilar fonamental del teixit empresarial: representa el 92,3% del total d'empreses, genera el 76,9% de l'ocupació privada i aporta el 70,3% del Valor Afegit Brut. Un altre aspecte clau és la seva major taxa de supervivència, així com una millor capacitat de recuperació en contextos adversos com la crisi de la COVID-19.

L'estudi posa de manifest que, tot i la seva elevada presència, es tracta d'un col·lectiu heterogeni. Una part significativa es troba encara en fases inicials (gairebé el 40% en primera generació), mentre que només un percentatge molt reduït arriba a etapes avançades (2,1% en tercera generació o més).

En termes de rendiment, les empreses familiars són generalment més petites i menys intensives en capital que les no familiars, però mostren nivells de rendibilitat sovint superiors, especialment en empreses mitjanes i grans. A més, destaquen per una menor dependència de l'endeutament a mesura que maduren i per una major presència femenina en posicions directives.

En conclusió, l'empresa familiar és sinònim d'estabilitat i cohesió econòmica a Catalunya. No obstant això, continua tenint els reptes per gestionar amb èxit el relleu generacional i per impulsar el creixement en dimensió, factors essencials per consolidar la seva competitivitat a llarg termini.

01

INTRODUCCIÓ

1.1 Rellevància de l'empresa familiar a Catalunya	15
1.2 Demografia de l'empresa familiar a Catalunya	15
1.3 Caracterització de l'empresa familiar a Catalunya	16
1.4 Continuitat de l'empresa familiar a Catalunya	18

02

DEMOGRAFIA DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

2.1 Prevalença de l'empresa familiar i anàlisi per generacions	20
2.2 Nombre d'empreses	20
2.3 Ocupació	21
2.4 Valor afegit brut (VAB)	23
2.5 Ingressos d'explotació	24
2.6 Volum d'actius	25
2.7 Anàlisi de mitjanes	27
2.8 Presència femenina en la direcció	32

03

CARACTERITZACIÓ DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

3.1 Facturació per treballador	34
3.2 Valor afegit	38
3.3 Cost mitjà per treballador	40
3.4 Endeutament	41
3.5 Rendibilitat econòmica	43
3.6 Rendibilitat financera	45
3.7 Anàlisi sectorial	46
3.8 Anàlisi sectorial i gènere	49

04

ANÀLISI DE LA CONTINUÏTAT DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

4.1 Continuitat de les empreses familiars i no familiars	55
4.2 Continuitat de les empreses familiars per províncies	56
4.3 Continuitat de les empreses familiars per generacions	56
4.4 Continuitat de les empreses familiars per generacions i províncies ..	58
4.5 Anàlisi dels diferents estats de continuïtat	59
4.6 Anàlisi longitudinal de la continuïtat: mètode Kaplan-Meier	60

05

CONCLUSIONS

63

06

REFERÈNCIES

66

07

ANNEX. METODOLOGIA

68

ÍNDEX DE TAULES I GRÀFICS

Figura 1. Distribució entre empreses familiars i no familiars a Catalunya

Figura 2. Distribució entre empreses familiars per generacions a Catalunya

Figura 3. Distribució de l'ocupació entre empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 4. Distribució de l'ocupació de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 5. Distribució del VAB entre empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 6. Distribució del VAB de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 7. Distribució del volum d'Ingressos d'Explotació entre empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 8. Distribució del volum d'Ingressos d'Explotació de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 9. Distribució del volum d'Actius entre empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 10. Distribució del volum d'Actius de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 11. Mitjana d'empleats per empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 12. Mitjana d'empleats de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 13. Mitjana de VAB per empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 14. Mitjana de VAB de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 15. Mitjana d'Ingressos d'Explotació per empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 16. Mitjana d'Ingressos d'Explotació de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 17. Mitjana d'Actius per empreses familiars i no familiars a Catalunya (dades del 2023)

Figura 18. Mitjana d'Actius de les empreses familiars per generacions a Catalunya (dades del 2023)

Figura 19. Percentatge de dones en la direcció empresarial

Figura 20. Evolució de la productivitat del treball: Facturació per empleat en empreses familiars i no familiars (milers d'euros)

Figura 21. Evolució de la facturació per empleat segons la mida de la companyia en empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars (milers d'euros)

Figura 22. Facturació per treballador segons l'edat de la companyia (dades del 2023) d'empreses familiars i no familiars (milers d'euros)

Figura 23. Evolució de la facturació per empleat segons l'edat de la companyia d'empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars (milers d'euros)

Figura 24. Evolució del valor afegit per treballador segons la mida de la companyia en empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars (milers d'euros)

Figura 25. Valor afegit per treballador segons l'edat de la companyia (dades del 2023) d'empreses familiars i no familiars (milers d'euros)

Figura 26. Evolució del valor afegit per treballador segons l'edat de la companyia d'empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars (milers d'euros)

Figura 27. Evolució del cost mitjà per treballador segons la mida de la companyia en empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars (milers d'euros)

Figura 28. Evolució del cost mitjà per treballador segons l'edat de la companyia d'empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars (milers d'euros)

Figura 29. Evolució de l'endeutament segons la mida de la companyia en empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars

Figura 30. Evolució de l'endeutament segons l'edat de la companyia d'empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars

Figura 31. Evolució de la rendibilitat econòmica segons la mida de la companyia en empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars

Figura 32. Evolució de la rendibilitat econòmica segons l'edat de la companyia d'empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars

Figura 33. Evolució de la rendibilitat financera segons la mida de la companyia en empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars

Figura 34. Evolució de la rendibilitat financera segons l'edat de la companyia d'empreses familiars, en comparació amb el global de les no familiars

Figura 35. Ingressos per treballador de les empreses familiars segons sector d'activitat (en milers d'euros)

Figura 36. Cost per treballador de les empreses familiars segons sector d'activitat (en milers d'euros)

Figura 37. Endeutament de les empreses familiars segons sector d'activitat

Figura 38. Percentatge d'empreses amb presència de dones en llocs directius per sobre del 33% i per sobre del 50% (empreses familiars versus no familiars), per sector d'activitat

Figura 39. Continuïtat de les empreses familiars i no familiars

Figura 40. Continuïtat de les empreses familiars per província

Figura 41. Continuïtat de les empreses familiars per generació

Figura 42. Continuïtat de les empreses familiars i no familiars per generació

Figura 43. Continuïtat de les empreses familiars per generació i província

Figura 44. Supervivència de les empreses familiars i no familiars

Figura 45. Supervivència de les empreses familiars per generacions

Figura 46. Procés de classificació de les societats entre familiars i no familiars

Taula 1. Supervivència de les empreses de l'estudi de 2017

01

INTRODUCCIÓ

L'empresa familiar no és només una forma d'organització empresarial; és el motor primari de l'economia i l'estabilitat social a Catalunya. La seva naturalesa, caracteritzada pel lligam emocional entre la propietat i la gestió, li confereix unes peculiaritats úniques en termes de resiliència, arrelament territorial i visió a llarg termini. En un context global de ràpida transformació digital i incertesa macroeconòmica, el pes d'aquestes entitats en el teixit productiu català esdevé un actiu estratègic que cal analitzar amb rigor.

L'any 2017, l'ASCEF va presentar l'estudi "**L'empresa familiar a Catalunya**", gairebé deu anys després, la mateixa ASCEF, en col·laboració amb les Càtedres d'Empresa Familiar catalanes (Universitat CEU Abat Oliba, Universitat de Barcelona, Universitat de Girona, Universitat de Lleida i Universitat Internacional de Catalunya), ha actualitzat les dades sobre la rellevància i la caracterització de les empreses familiars en el teixit de l'economia catalana.

Aquest treball, titulat "**L'empresa familiar a Catalunya 2026: contribució i continuïtat**", neix amb la voluntat de radiografiar l'estat actual d'aquestes companyies mitjançant dades actualitzades a desembre de 2025 procedents de la base de dades Bureau van Dijk (BvD), tot i que les dades financeres més actualitzades corresponen al 2023. L'estudi no es limita a una anàlisi estàtica, sinó que adopta una perspectiva evolutiva per entendre com aquestes empreses han transitat per cicles crítics, incloent-hi la recuperació post-pandèmica.

Aquest estudi presenta diferents anàlisis. En primer lloc, s'actualitzen les dades respecte al percentatge d'empreses catalanes que poden ser qualificades com a empreses familiars, així com la seva aportació a l'ocupació privada i al Valor Afegit Brut (VAB) privat de Catalunya. En segon lloc, s'ofereix un estudi d'un ampli nombre de variables empresarials relacionades amb la seva activitat, rendibilitat, estructura financera, solvència, etc. Aquesta part també analitza l'heterogeneïtat de l'empresa familiar considerant diferents criteris de segmentació. Finalment, s'analitza la supervivència de les empreses familiars a partir de les empreses analitzades en l'estudi anterior (2017).

Per classificar les empreses analitzades en familiars i no familiars, s'ha adoptat la metodologia desenvolupada en l'informe "**Relevancia y supervivencia de la Empresa Familiar**" elaborat pel Instituto de Empresa Familiar (IEF). D'aquesta manera, l'anàlisi s'emmarca en una metodologia reconeguda i avalada a nivell nacional, la qual cosa permet no sols garantir la consistència de les dades, sinó també facilitar la comparació amb altres estudis similars realitzats en diferents territoris de l'Estat. Aquest sistema de classificació es fonamenta en l'anàlisi de la concentració de la propietat i del percentatge d'accions o participacions en mans d'una mateixa família. El detall de la metodologia està explicat a l'Annex.

1.1 RELLEVÀNCIA DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

Segons les dades consultades a 31 de desembre de 2025, el **92,3%** de les empreses catalanes són empreses familiars. Aquesta dada és 4 punts percentuals superior a la observada en l'estudi de 2017 (88,3%). Aquesta diferència no s'ha d'interpretar com un creixement de la presència l'empresa familiar, atès que hi ha hagut alguns canvis en la metodologia, però en tot cas, confirma l'elevada prevalença de l'empresa familiar.

Els valors per províncies oscil·len entre el **91,4%** de la província de Lleida i el **94,0%** de la província de Girona, però tots els valors són molt propers entre sí, amb una representació a la província de Barcelona del **92,0%** i a la província de Tarragona del **93,3%**, la qual cosa confirma la gran importància que l'empresa familiar té a tot el territori català.

Les empreses familiars són responsables del **76,9%** de l'ocupació privada a Catalunya, valor que representa un increment d'un punt percentual respecte a l'estudi de 2017 (75,8%). En aquest cas, els valors per províncies oscil·len entre el **70,9%** de Tarragona i el **88,8%** de Girona, molt per sobre del **75,5%** de la província de Barcelona i el **76,0%** de la província de Lleida.

Les empreses familiars són responsables del **70,3%** del VAB privat a Catalunya. Aquest percentatge és lleugerament superior a l'obtingut l'any 2017 (68,9%). Per tant, les dades de 2025 mostren respecte al 2017, un creixement tant del percentatge d'empreses familiars, com de la seva aportació a l'ocupació i al VAB. En l'anàlisi provincial es torna a observar l'important pes que tenen les empreses familiars en la generació de VAB a la província de Girona (86,6%). A la resta de províncies l'aportació també és rellevant però en menor proporció: Barcelona (69,1%), Lleida (68,3%) i Tarragona (64,2%).

1.2 DEMOGRAFIA DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

L'empresa familiar és una realitat heterogènia. Els alts percentatges d'empreses familiars obtinguts es deuen, en part, a l'ús d'una definició àmplia del concepte d'empresa familiar. En aquest sentit, aquest estudi ha aprofundit en les diferències entre tipus d'empreses familiars segons el criteri del nivell generacional.

Per a abordar l'anàlisi, se segmenten les empreses familiars segons la seva antiguitat i nivell generacional. Així, en primer lloc, seguint l'aproximació generalment acceptada segons la qual una generació equival a aproximadament 25 anys, es diferencien nivells generacionals en les empreses familiars:

- **Empreses familiars emprenedores (G0):** aquelles amb una antiguitat igual o inferior a 10 anys. Es tracta de projectes en fase emprenedora que, en alguns casos encara tenen una naturalesa familiar pendent de definir;
- **Empreses familiars en desenvolupament (G1):** empreses familiars amb una antiguitat que oscil·la entre els 10 i 25 anys, que es considera que encara estaran en primera generació;

- **Empreses familiars consolidades (G2):** empreses familiars amb una antiguitat superior als 25 anys i inferior als 50 anys. Es tracta d'empreses que, per la seva antiguitat, probablement ja han realitzat un procés de relleu generacional i, per tant, es trobarien en segona generació;
- **Empreses familiars longeves (G3+):** s'inclouen empreses familiars amb una antiguitat superior als 50 anys. Amb aquesta edat es considera que es troben en tercera generació i si tenen més de 75 anys, probablement es poden trobar en quarta generació o posteriors.

D'acord amb aquesta classificació, identifiquem que 1 de cada 5 empreses familiars es troba encara en una fase “emprenedora” (G0) amb menys de 10 anys d'antiguitat. Així mateix, quasi el 40% de les empreses familiars es troben encara en primera generació, i només un 35,7% de les empreses familiars han superat almenys un primer procés de relleu generacional; per últim, s'observa que només el 2,1% de les empreses familiars es poden considerar com a empreses longeves (G3+).

1.3 CARACTERITZACIÓ DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

En realitzar l'anàlisi en termes agregats, s'obté que les empreses familiars són, de mitjana, més petites que les no familiars. En concret les empreses no familiars tenen, de mitjana, el doble d'empleats que les empreses familiars, sent superior al doble en termes de facturació mitjana (multiplicador igual a 2,6) i actius (multiplicador igual a 3,7), la qual cosa sembla indicar que les empreses familiars són més intensives en treball i menys intensives en capital respecte a les empreses no familiars. No obstant això, en termes de beneficis, el multiplicador entre empreses familiars i no familiars és més reduït (multiplicador igual a 1,7).

Productivitat

Les empreses familiars són, en proporció, més intensives en persones. Aquest fet té el seu reflex en la productivitat, en obtenir una facturació per treballador menor que les no familiars, a nivell de Catalunya i en cadascuna de les províncies. Tot i això, si s'analitza amb més detall s'observa que la facturació per treballador és creixent amb la dimensió i amb les generacions. Això fa que la facturació per treballador de les empreses familiars mitjanes i grans sí que sigui superior a la de les empreses no familiars. Igualment passa amb la facturació per treballador de les empreses G3+ que són les que presenten el valor màxim, per sobre de les altres empreses familiars i per sobre de les empreses no familiars.

Pel què fa al VAB, les empreses familiars grans tendeixen a tenir el valor més gran, però les altres empreses familiars tenen valor generalment inferiors als de les empreses no familiars. En el cas de les empreses familiars, el VAB creix al llarg de les generacions, fent que les G3+ tinguin més valor afegit que les empreses no familiars. La resta de generacions, es troba per sota.

El cost mitjà per treballador és creixent amb les generacions de l'empresa familiar i només en la G3+ és més gran que per a les empreses no familiars.

L'anàlisi dels indicadors de productivitat a nivell sectorial presenten resultats molt diferents entre sectors, el què indica que el sector és una variable determinant en la productivitat de les empreses familiars.

Rendibilitat econòmica i financera

Encara que les empreses familiars facturen, de mitjana, menys que les no familiars, són capaces de generar rendibilitats superiors en la major part dels casos. En concret, les empreses familiars mitjanes i grans superen generalment en rendibilitat econòmica a les empreses familiars. Però en aquest cas, les rendibilitats superiors venen molt marcades pels resultats de les empreses emprenedores (G0) que tenen una rendibilitat molt superior a la resta.

La superioritat de les empreses familiars en rendibilitat és encara superior en la rendibilitat financera, sobretot per part de les empreses familiars mitjanes i grans. També es confirma que són les empreses emprenedores (G0) les que tenen una rendibilitat financera molt superior a la resta d'empreses. A mesura que passem a generacions següents, la rendibilitat financera disminueix, i s'acaba situant per sota de la mitjana de rendibilitat de les no familiars.

Endeutament

L'endeutament de les empreses familiars és creixent amb la dimensió i respecte a les empreses no familiars, és sempre superior excepte pel cas de les microempreses familiars. L'efecte de la Covid-19 es manifesta sobretot en les empreses més joves (G0) i en les no familiars. Per generacions, s'observa que l'endeutament és decreixent a mesura que augmenten les generacions i, en comparació amb les empreses no familiars, només són les empreses emprenedores (G0) les que tenen clarament més endeutament. Les de G1 tenen un nivell d'endeutament semblant a les no familiars i les G2 i posteriors, tenen menor endeutament.

Gènere

Les empreses familiars de Catalunya són clarament més inclusives amb les dones. En concret, la presència de dones a la direcció de les empreses familiars és superior que en les empreses familiars, de forma consistent en tots els grups d'edat de les empreses. L'anàlisi sectorial, tot i revelar diferències importants entre sectors, confirma que la presència de dones en les direccions és sistemàticament superior en les empreses familiars.

1.4.CONTINUÏTAT DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

L'anàlisi de la taxa de supervivència de les empreses familiars empleades en l'estudi sobre L'Empresa Familiar a Catalunya (2017) posa de manifest que la supervivència de les empreses familiars supera en gairebé 6 punts a la de les empreses no familiars. Així, el 79,3% de les empreses familiars que van ser analitzades el 2017 continuen actives en 2024, enfront del 73,6% de les empreses no familiars.

Aquesta major taxa de supervivència unida al majoritari caràcter familiar de les empreses creades en l'última dècada (empreses classificades com potencialment familiars o “emprenedores”), poden explicar l'augment del percentatge d'empreses familiars al teixit empresarial català entre el 2017 i el 2024.

02

DEMOGRAFIA DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

2.1 PREVALENCIA DE L'EMPRESA FAMILIAR I ANÀLISI PER GENERACIONS

L'objectiu d'aquest capítol és proporcionar una descripció de la rellevància de l'empresa familiar a Catalunya en termes de la prevalença, la contribució a l'ocupació i al valor afegit brut i altres indicadors empresarials rellevants, en comparació amb les empreses no familiars i també aprofundir en les diferències entre empreses familiars segons la generació a la que pertanyen. L'anàlisi per generacions permet analitzar l'heterogeneïtat existent dins el nombrós grup d'empreses familiars.

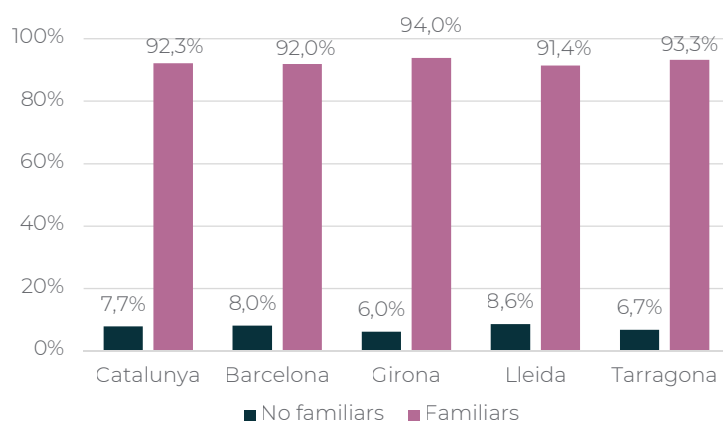
La classificació per generacions es realitza considerant l'antiguitat de l'empresa, segons la data de la creació de la societat inclosa a la base de dades, atenent a llindars d'antiguitat utilitzats freqüentment en la recerca i l'anàlisi de l'emprenedoria i l'empresa familiar.

A continuació es presenten els resultats d'aquesta anàlisi demogràfica, realitzada amb les dades disponibles a la base de dades de Bureau van Dijk (BvD).

2.2 NOMBRE D'EMPRESSES

Segons les dades disponibles, amb dades consultades a 31 de desembre de 2025, el 92,3% de la base de dades són empreses familiars, a Catalunya, una xifra propera a la que es va trobar fent l'extrapolació al total de la població d'empreses de Catalunya en l'estudi d'Álvarez i altres (2025). La Figura 1 també visualitza que el pes de les empreses familiars sobre la població total de societats és semblant arreu de Catalunya, essent la província de Girona la que presenta major percentatge d'empreses familiars (94%) i la província de Lleida (91,4%), la que té una xifra lleugerament més baixa que la general de Catalunya.

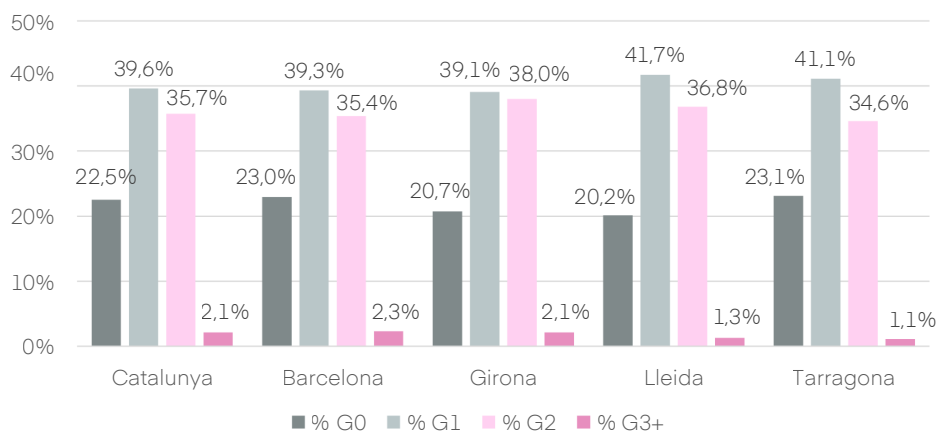
FIGURA 1. DISTRIBUCIÓ ENTRE EMPRESSES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

Seguint aquestes definicions, s'identifica que 1 de cada 5 empreses catalanes és G0, empresa familiar empenedora. Tanmateix, quasi el 40% de les empreses familiars es troben en la primera generació, amb una antiguitat inferior als 25 anys. Aquesta és la situació predominant de les empreses catalanes, tal com mostra la Figura 2. En canvi, només un 35,7% es troba a G2 perquè té més de 25 anys i menys de 50, el que implica que hagi superat una transició generacional. A la G3+ hi trobem només el 2,1% de les empreses. Les empreses familiars de les províncies de Girona i Barcelona es troben en la mitjana catalana mentre que Tarragona i Lleida concentren lleugerament un major percentatge d'empreses familiars a G1 i un menor percentatge d'empreses longeves.

FIGURA 2. DISTRIBUCIÓ ENTRE EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

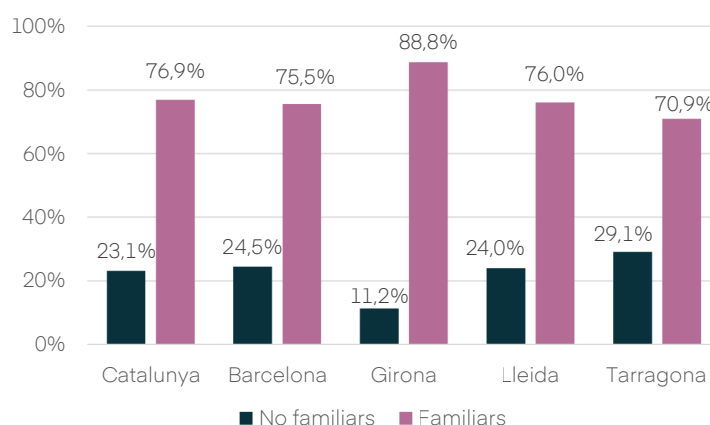


Font: Elaboració pròpia

2.3 OCUPACIÓ

A nivell català, les dades mostren que les empreses familiars són responsables del 76,9% de l'ocupació empresarial a Catalunya el 2023, on destaca especialment Girona amb un 88,8% d'ocupació. Aquesta proporció és coherent amb la xifra que es va estimar per Catalunya en l'estudi d'Álvarez i altres (2025). En canvi a Tarragona, la xifra d'ocupació de les empreses familiars és només del 70,9%. Contràriament al què s'esperaria, no es troba un efecte capitalitat de Barcelona que afavoriria l'existència de més ocupació per part d'empreses no familiars. Cal dir, que a Barcelona tenen la seu algunes empreses classificades com a familiars de gran dimensió.

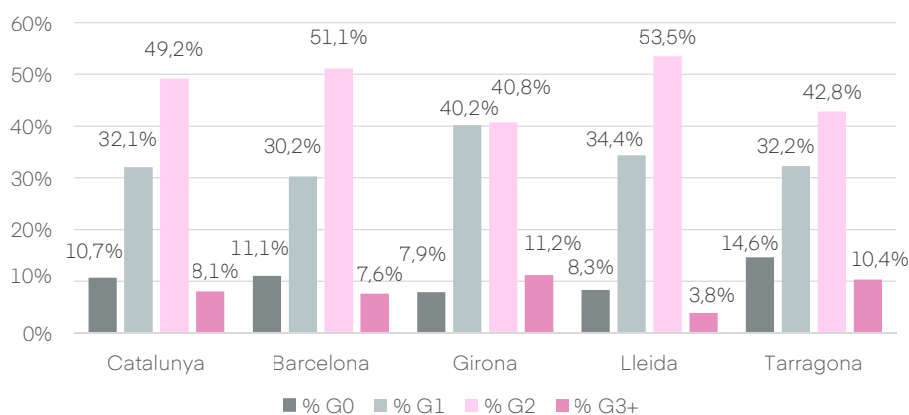
FIGURA 3. DISTRIBUCIÓ DE L'OCUPACIÓ ENTRE EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

Si desglossem aquesta ocupació en funció de la generació de l'empresa familiar, com mostra la Figura 4, a Catalunya quasi el 50% de l'ocupació atribuïble a l'empresa familiar prové d'empreses familiars consolidades (G2), seguit per empreses familiars més joves (G1). Entorn el 10% prové de G0, empreses emprenedores i, en darrer lloc, les empreses longeves, que són poc nombroses al territori, tal com hem assenyalat anteriorment. Destaca de nou Girona, on l'ocupació generada per empreses G0, emprenedores o G1, en desenvolupament està molt equiparada. En canvi, en la resta de províncies hi ha una diferència entre el 10 i el 20% entre aquests dos grups de G1 i G2, tal com es produeix a nivell agregat de Catalunya.

FIGURA 4. DISTRIBUCIÓ DE L'OCUPACIÓ DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

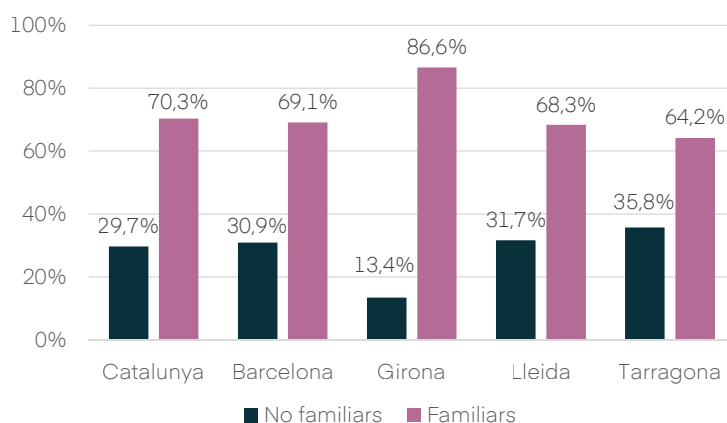


Font: Elaboració pròpia

2.4 VALOR AFEGIT BRUT

Respecte a l'aportació al Valor Afegit Brut (VAB), les empreses familiars catalanes són responsables del 70,3% del VAB empresarial l'any 2003, més del doble de l'aportació de les empreses no familiars. Aquesta xifra també és coherent amb la xifra que es va estimar per Catalunya en l'estudi d'Álvarez i altres (2025). Si es comparen les quatre províncies, es segueix un patró semblant al de l'ocupació. Una altra vegada, les empreses familiars de Girona aporten proporcionalment més (un 86,6%) que no la mitjana de Catalunya i les empreses familiars de Tarragona, que ja són les que representen un percentatge menor del VAB.

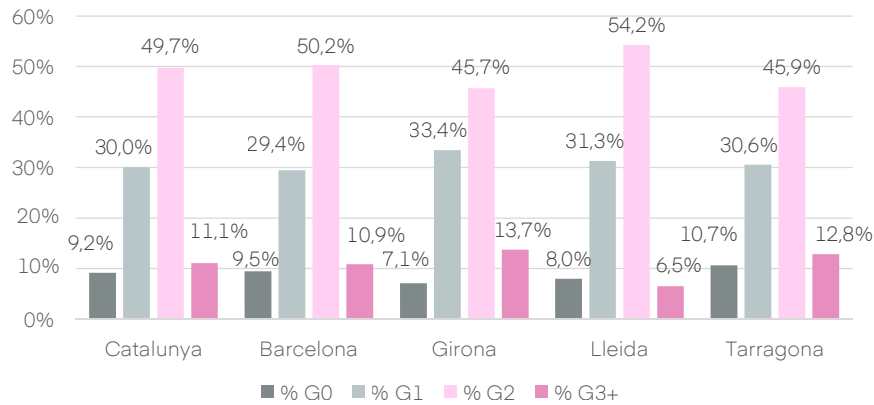
FIGURA 5. DISTRIBUCIÓ DEL VAB ENTRE EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

La Figura 6 desglossa l'aportació del VAB en funció de la generació de l'empresa familiar, i de la mateixa manera que amb l'ocupació, les empreses familiars consolidades (G2) proporcionen la major contribució al VAB, seguit per les empreses familiars en desenvolupament (G1). No obstant, a diferència de l'ocupació, les empreses longeves (G3+) -- malgrat la menor presència -- tenen una contribució superior al VAB respecte les empreses familiars emprenedores (G0), a excepció de la província de Lleida.

FIGURA 6. DISTRIBUCIÓ DEL VAB DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

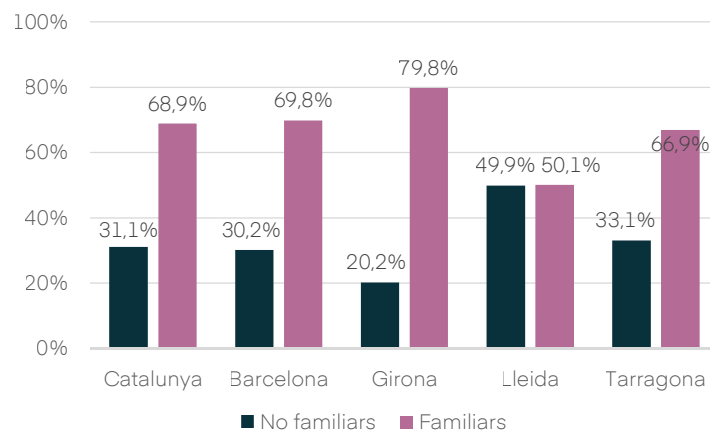


Font: Elaboració pròpia

2.5 INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ

Del total d'ingressos d'explotació generats a Catalunya l'any 2023, el 68,9% correspon a empreses familiars i el 31,1% a empreses no familiars. De les quatre províncies, Barcelona i Tarragona tenen una distribució semblant amb els ingressos d'explotació de les empreses familiars que dupliquen els de les no familiars. En canvi, Lleida té uns percentatges molt igualats entre familiars i no familiars. Per la seva banda, a Girona els ingressos d'explotació de les empreses familiars quasi quadrupliquen els de les no familiars.

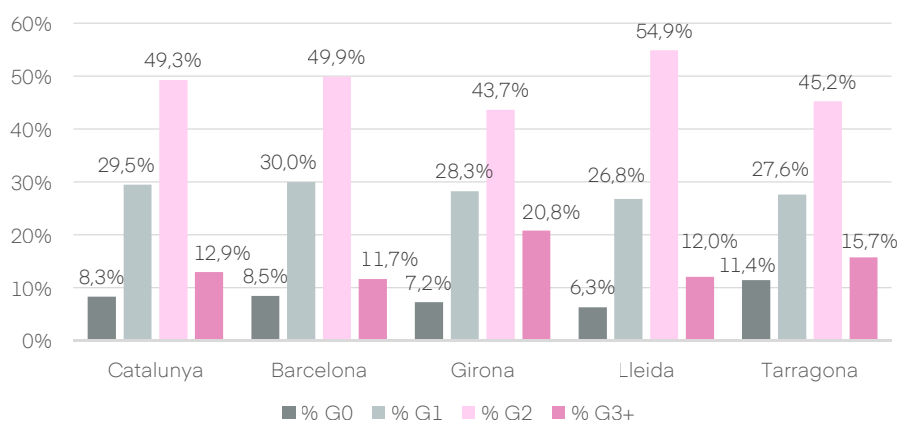
FIGURA 7. DISTRIBUCIÓ DEL VOLUM D'INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ ENTRE EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

L'anàlisi desagregat en funció de la generació de l'empresa familiar que mostra la Figura 8, evidencia de nou, que quasi la meitat del volum dels ingressos d'explotació provenen de les empreses familiars consolidades (G2), seguit per les empreses familiars en desenvolupament (G1). En la mateixa tendència que la Figura 6, les empreses longeves (G3+), tot i tenir una presència menor, mostren una contribució superior al volum d'ingressos d'explotació respecte les empreses familiars emprenedores (G0), en les quatre províncies.

FIGURA 8. DISTRIBUCIÓ DEL VOLUM D'INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

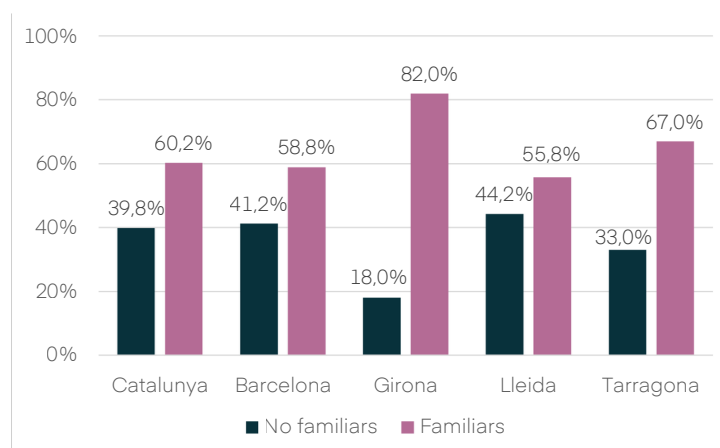


Font: Elaboració pròpia

2.6 VOLUM D'ACTIUS

Del total de volum d'actius a Catalunya, l'empresa familiar en concentra el 60%. La distribució respecte empreses familiars i no familiars és semblant entre les províncies, a excepció de Girona, on el volum d'actius de l'empresa familiar és més de quatre vegades el de l'empresa no familiar.

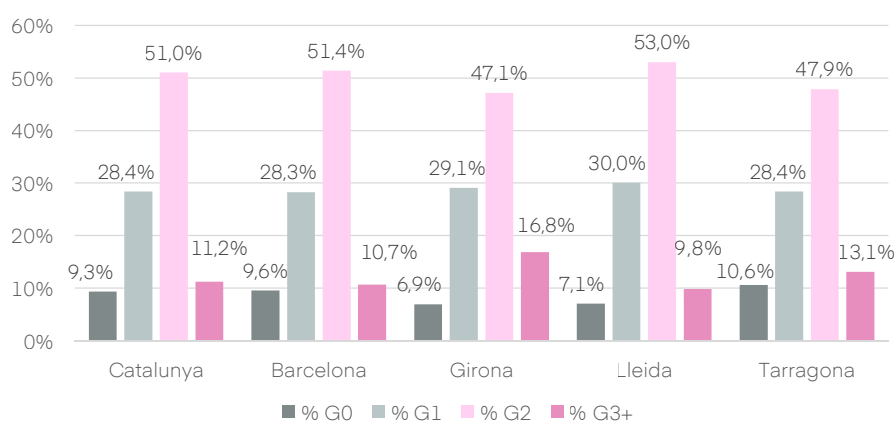
FIGURA 9. DISTRIBUCIÓ DEL VOLUM D'ACTIUS ENTRE EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

La Figura 10, mostra les dades desagregades en funció de la generació de l'empresa familiar. Coincidint amb l'anàlisi previ, la meitat del volum d'actius provenen de les empreses familiars consolidades (G2), seguit per les empreses familiars en desenvolupament (G1). En la mateixa tendència que la Figura 8, les empreses longeves (G3+) tenen una contribució superior al volum d'ingressos d'explotació respecte les empreses familiars emprenedores (G0), en les quatre províncies.

FIGURA 10. DISTRIBUCIÓ DEL VOLUM D'ACTIUS DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

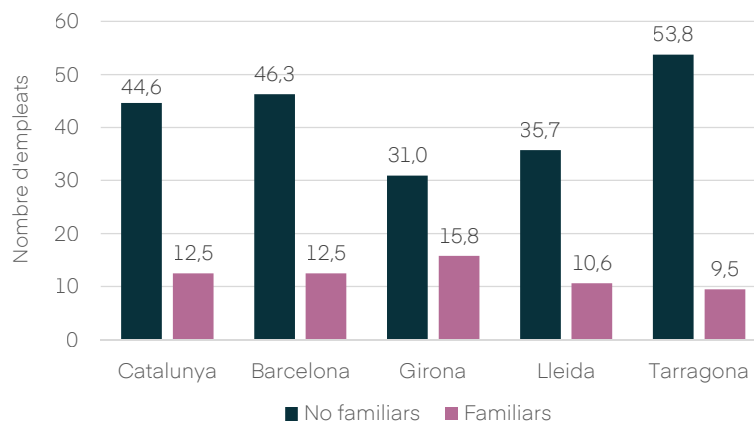
2.7 ANÀLISI DE MITJANES

En aquesta part de l'anàlisi, centrem l'atenció a les dades mitjanes a Catalunya i per les quatre províncies.

Ocupació mitjana

Tot i que 9 de cada 10 empreses en territori català són familiars i responsables de més del 75% de la ocupació empresarial a Catalunya, el 2023, les empreses no familiars tenen de mitjana més del doble de treballadors. Destaca la província de Tarragona, on aquesta relació és quasi 6 vegades més gran.

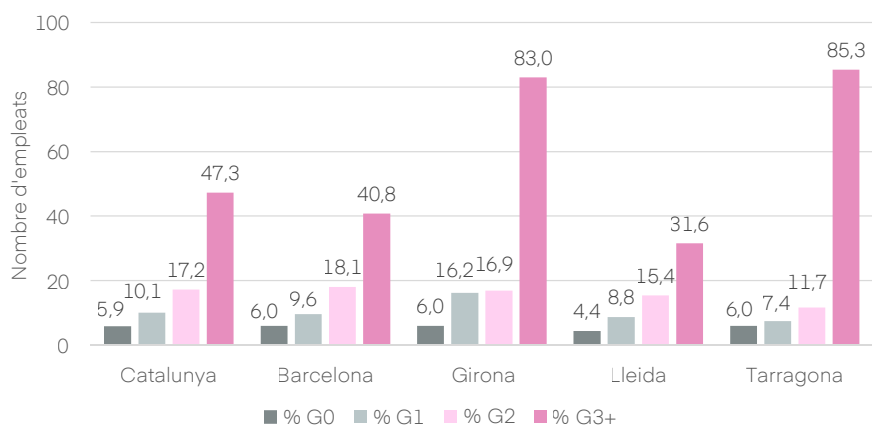
FIGURA 11. MITJANA D'EMPLEATS PER EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

Si desglossem la mitjana d'empleats en funció de la generació de l'empresa familiar, com mostra la Figura 12, s'observa una escala ascendent tant a les quatre províncies com a Catalunya en global, i el nombre mitjà de treballadors incrementa a mesura que augmenta l'antiguitat de les empreses, i per tant la generació. Convé destacar Girona i Tarragona, on el nombre mitjà d'empleats en les empreses longeves (G3+) és exponencialment superior a la categoria anterior, és a dir, les empreses familiars consolidades (G2).

FIGURA 12. MITJANA D'EMPLEATS DE LES EMPRESES FAMILIARS
PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

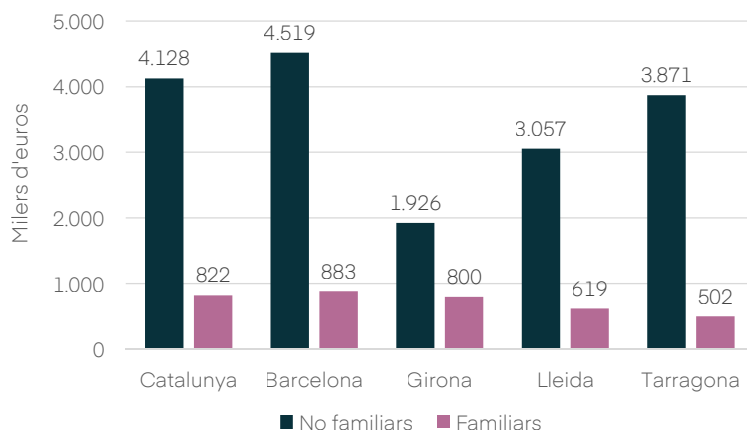


Font: Elaboració pròpia

Valor afegit brut mitjà

Tot i que les empreses familiars aporten més del doble al Valor Afegit Brut respecte les empreses no familiars, la quantia mitjana de les empreses no familiars a Catalunya és 5 vegades superior. La diferència de la quantia mitjana del VAB és més accentuada a Barcelona i menor a Girona.

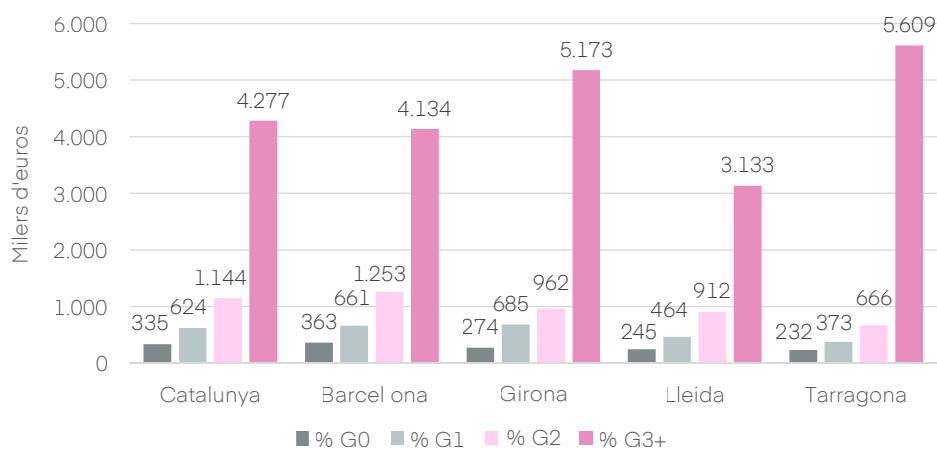
FIGURA 13. MITJANA DE VAB PER EMPRESES FAMILIARS
I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

La Figura 14 desglossa l'aportació mitjana del VAB en funció de la generació de l'empresa familiar i s'observa de nou, una escala ascendent, on la quantia incrementa a mesura que augmenta l'antiguitat de l'empresa i per tant la generació. Tant per les quatre províncies com a nivell global, l'aportació de les empreses longeves (G3+) és considerablement superior a les altres categories d'empreses familiars, amb una xifra a Catalunya de 4.276,9 milers d'euros.

FIGURA 14. MITJANA DE VAB DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

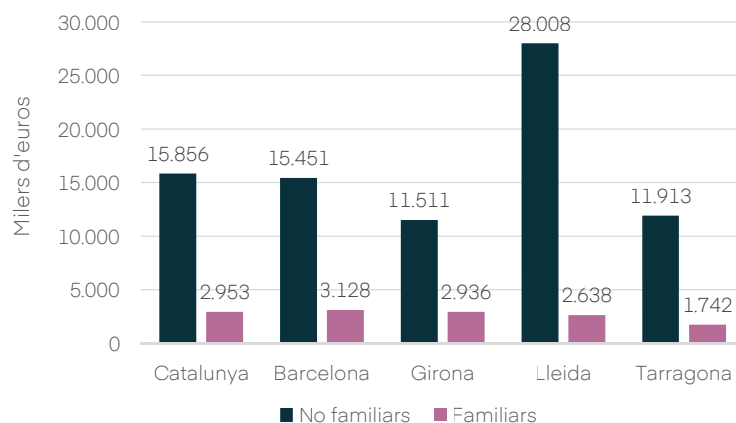


Font: Elaboració pròpia

Ingressos d'explotació mitjans

L'any 2023, el total d'ingressos d'explotació generats a Catalunya per les empreses familiars i les no familiars va ser de més de 127 i 57 milions d'euros respectivament. No obstant, els ingressos d'explotació mitjans de les empreses no familiars quintupliquen la xifra respecte les empreses familiars. Cal destacar la província de Lleida on la mitjana dels ingressos d'explotació de les empreses no familiars és més de 10 vegades superior a l'import de les empreses familiars.

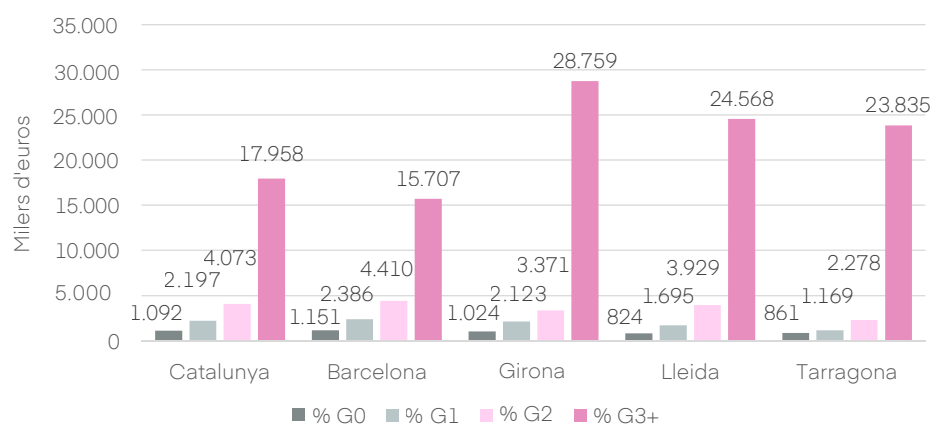
FIGURA 15. MITJANA D'INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ PER EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

L'anàlisi desagregat en funció de la generació de l'empresa familiar que mostra la Figura 16, evidencia de nou l'impacte rellevant de les empreses longeves (G3+), que tenen una xifra mitjana d'ingressos d'exploació de quasi 18.000 milers d'euros, entre 3 i 10 vegades superior a les empreses familiars consolidades (G2).

FIGURA 16. MITJANA D'INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023

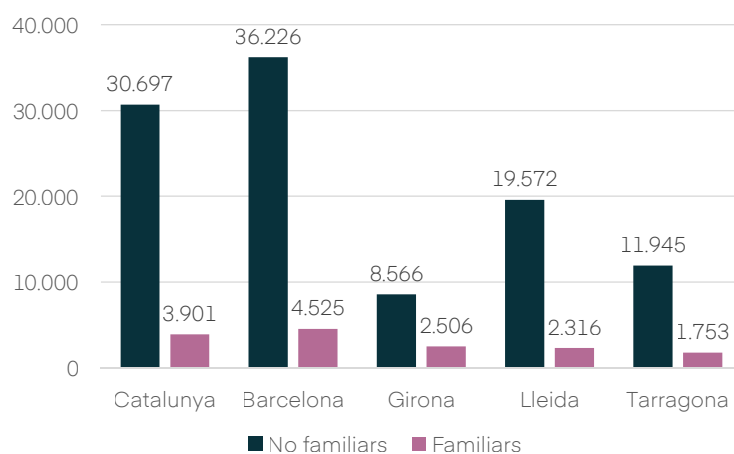


Font: Elaboració pròpia

Volum d'actius mitjans

Del total de volum d'actius a Catalunya, malgrat l'empresa familiar controlar el 60%, de mitjana, la xifra de volum d'actius a Catalunya de les empreses no familiars és més de 7 vegades superior respecte l'empresa familiar. Convé destacar Barcelona on la diferència entre el volum d'actius entre l'empresa no familiar i familiar està molt accentuada, en canvi, Girona es troba a l'altre extrem.

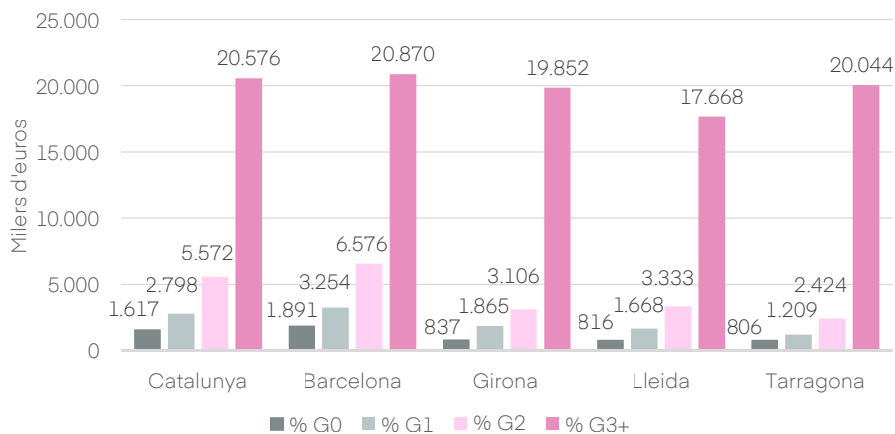
FIGURA 17. MITJANA D'ACTIUS PER EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS A CATALUNYA 2023



Font: Elaboració pròpia

La Figura 18 mostra les dades desagregades en funció de la generació de l'empresa familiar. Seguint la mateixa trajectòria que els altres indicadors, les empreses familiars consolidades (G3+) tenen de mitjana un volum d'actius notablement superior, tant a Catalunya com a les quatre províncies.

FIGURA 18. MITJANA D'ACTIUS DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS A CATALUNYA 2023



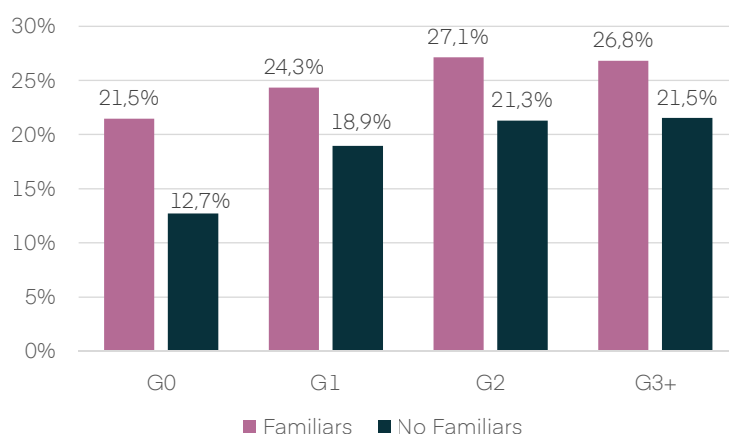
Font: Elaboració pròpia

2.8 PRESÈNCIA FEMENINA EN LA DIRECCIÓ

En la base de dades disponible Bureau Van Dijk s'ha pogut consultar informació relativa al gènere de les persones que han ocupat posicions de direcció dins les empreses a llarg del temps. Aquestes dades majoritàriament inclouen els càrrecs dels darrers 10 anys. Les dades visualitzades en la Figura 19 indiquen que en les empreses familiars hi ha un percentatge superior de dones, sigui quina sigui l'edat de l'empresa (segmentada d'acord amb els intervals de generació anteriorment definits). El percentatge de dones a l'empresa familiar es troba entre el 21,5% i el 27,1%. En canvi, a l'empresa no familiar aquest percentatge es troba en un rang entre 12,7% i el 21,5%.

Val a dir que s'observa una certa tendència creixent a la presència de dones a mesura que augmenta l'edat de l'empresa.

FIGURA 19. PERCENTATGE DE DONES
EN LA DIRECCIÓ EMPRESARIAL



Font: Elaboració pròpia

03

CARACTERITZACIÓ
DE L'EMPRESA
FAMILIAR A
CATALUNYA

En aquest apartat s'analitza l'evolució temporal d'algunes variables econòmiques i financeres de les empreses familiars i no familiars a Catalunya, al llarg d'una dècada, amb l'observació de dades des de 2014 fins 2023 (segons valors disponibles de la font de dades de Bureau van Dijk (adscrita a Moody's Analytics).

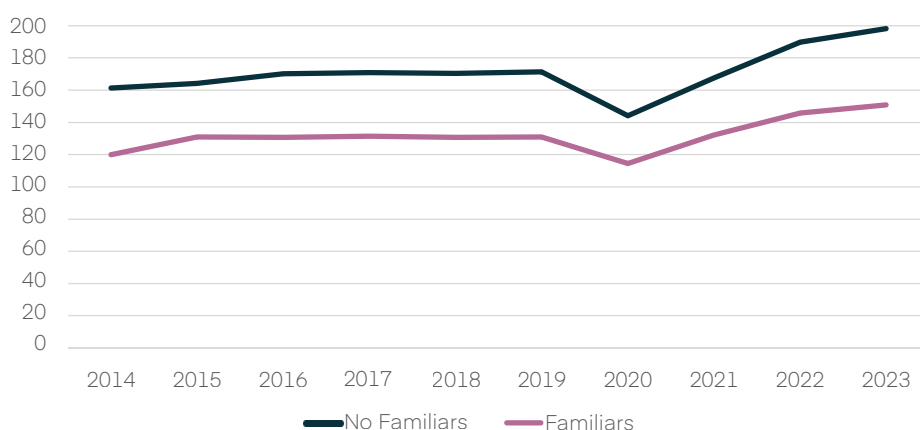
Pel que fa al tractament estadístic de les dades analitzades, s'ha treballat amb valors de mitjanes geomètriques (en comptes d'aritmètiques), les qual s'utilitzen quan es comparen diferents aspectes, els rendiments dels quals tenen mesures en diferents rangs numèrics. En aquest apartat, al tractar-se de comparar dades, índex econòmics o ràtios financeres, s'ha considerat convenient recórrer a les mitjanes geomètriques. A més, l'ús de la mitjana geomètrica contribueix a suavitzar l'evolució de les anàlisis temporals en la representació gràfica (reduint l'impacte dels valors extrems), per a una millor interpretació de les variables analitzades.

3.1 FACTURACIÓ PER TREBALLADOR

L'anàlisi de la productivitat i la seva evolució temporal s'ha fet a partir de variables com la facturació per empleat o valor afegit per empleat. Això ens oferirà alguns indicadors sobre l'eficiència amb què s'utilitzen els recursos per generar productes o serveis, comparativament entre empreses familiars i no familiars.

En primer lloc, s'ha representat gràficament (figura 20) un dels indicadors més utilitzats: la productivitat del treball, mesurada amb el quocient entre la facturació per empleat obtinguda a partir dels ingressos del compte de Pèrdues i Guanyos i el nombre de treballadors. I s'ha observat aquesta variable a partir de la seva evolució al llarg dels anys des de 2014 fins al 2023.

FIGURA 20. EVOLUCIÓ DE LA PRODUCTIVITAT DEL TREBALL: FACTURACIÓ PER EMPLEAT EN EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

És conegut, ja que així s'ha evidenciat també en altres informes anteriors ja publicats (per exemple, Álvarez et al. (2025), que les empreses familiars són més intensives en persones i que la seva facturació per empleat és menor que en les empreses no familiars.

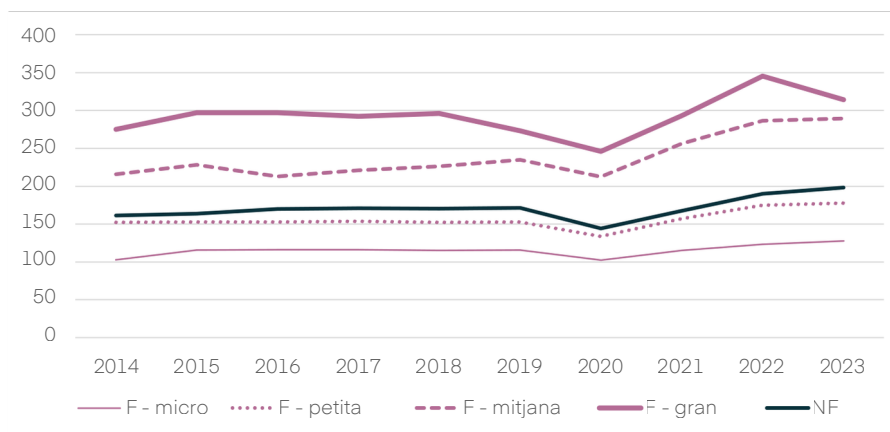
Així es recull també en la figura 20, on la facturació per empleat és superior en tots els anys en el cas de les empreses no familiars. Tant familiars com no familiars van patir la caiguda de la facturació com a conseqüència de la pandèmia per COVID-19, tot i que les familiars ja van superar en el 2021 (amb una facturació mitjana de 132,02 milers d'euros) les dades del 2019, mentre que les no familiars ho van fer un any després, en el 2022 (amb una facturació mitjana de 189,81 milers d'euros).

L'evolució temporal de la facturació per treballador segons la mida de l'empresa també permet establir conclusions. La figura 21 mostra aquests comportaments.

La mida de l'empresa atorga avantatges a la productivitat del treball d'una empresa. Així, la facturació per empleat presenta diferències en funció de si l'empresa és micro, petita, mitjana o gran.

Per classificar la dimensió de les empreses s'ha utilitzat la classificació de la Unió Europea, segons la qual una empresa pot ser micro (menys de 10 treballadors i una facturació inferior a 2 milions d'euros), petita (entre 11 i 49 treballadors i una facturació inferior a 10 milions d'euros), mitjana (entre 50 i 249 treballadors i una facturació inferior a 50 milions d'euros) o gran (més de 250 treballadors i una facturació superior a 50 milions d'euros). En el cas que els dos criteris (nombre de treballadors i facturació) no coincideixin, s'utilitza el que classifica l'empresa en la categoria de dimensió més gran.

FIGURA 21. EVOLUCIÓ DE LA FACTURACIÓ PER EMPLEAT SEGONS LA MIDA DE LA COMPANYIA EN EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

Les microempreses i les empreses petites són les que presenten els nivells de productivitat més baixos, amb valors inferiors als de les empreses mitjanes i grans. La figura 21 mostra l'evolució de la facturació per empleat en les empreses familiars al llarg dels anys, des de 2014.

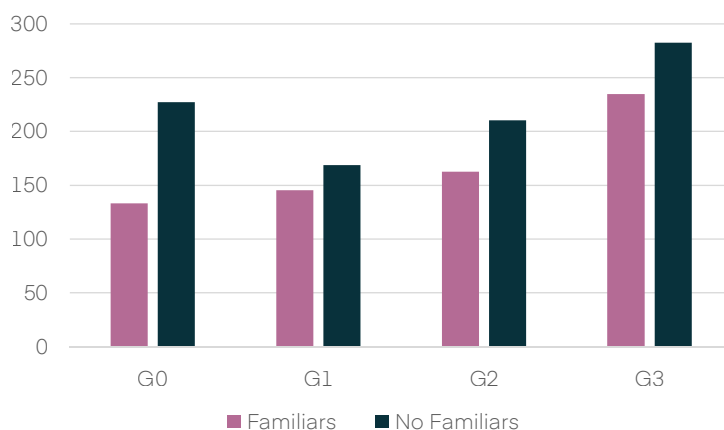
En comparació amb les no familiars, les microempreses i les petites empreses familiars tenen una productivitat del treball per sota de la mitjana de totes les no familiars, mentre que mitjanes i grans empreses familiars estan per sobre de la mitjana de les no familiars.

Com era d'esperar, l'afectació de la COVID-19 va ser a totes les empreses (valor més baix de la facturació per empleat en el 2020), siguin de la mida que siguin, tot i que l'efecte va ser més pronunciat per a les empreses de mida més gran.

Si tenim en compte les quatre categories establertes per a l'edat de les empreses (G0 emprenedora: menys de 10 anys, G1 en desenvolupament: entre 10 i 24 anys, G2 consolidada: entre 25 i 50 anys, G3 longeva: més de 50 anys), la variable facturació per treballador presenta alguns matisos a comentar (veure figura 22).

En tots els casos, aquest indicador de productivitat és superior en les empreses no familiars, però és només en el cas de les familiars on es mostra un augment sistemàtic a major longevitat (les no familiars sofreixen una caiguda important quan superen els 10 de vida i passen del grup G0 al G1, dels 10 als 24 anys).

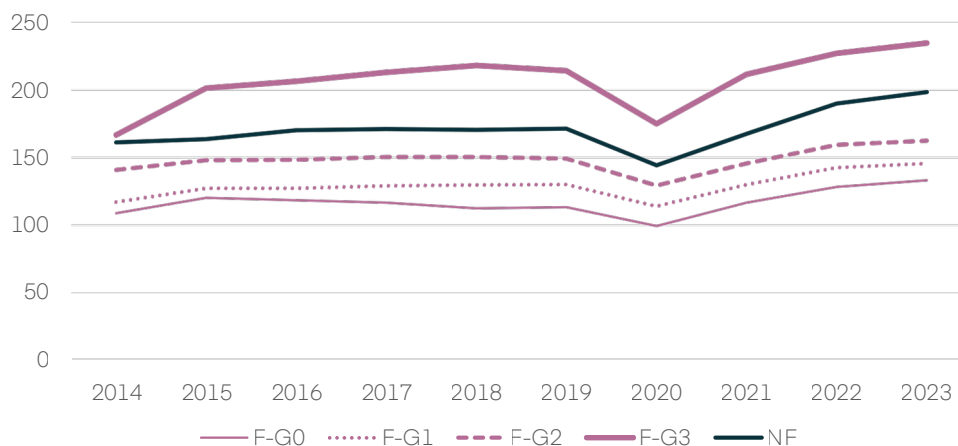
FIGURA 22. FACTURACIÓ PER TREBALLADOR SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA (DADES DEL 2023) D'EMPRESSES FAMILIARS I NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

En coherència amb la mida de l'empresa, també l'edat de l'empresa atorga avantatges en relació a la productivitat del treball d'una empresa. Així, la facturació per empleat és superior per a les empreses familiars de mida més gran, tal com s'observava en el gràfic anterior (figura 21), i també per a les empreses familiars més longeves (figura 23).

FIGURA 23. EVOLUCIÓ DE LA FACTURACIÓ PER EMPLEAT SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA D'EMPRESES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

L'antiguitat de l'empresa i la fase de desenvolupament en la que es troba (G0 emprendedora; G1 en desenvolupament; G2 consolidada; G3 longeva) són, per tant, consideracions importants a tenir en compte. A nivell general, es suposa que una empresa jove genera pocs ingressos i suporta costos operatius alts, per la qual cosa s'entén que els ingressos per empleats siguin menors.

De fet, tal com s'observa en el gràfic 23, les empreses familiars de mida micro, petita i mitjana tenen una facturació per treballador per sota de la mitjana del total de les empreses no familiars. Per contra, les empreses familiars de mida gran tenen una facturació per treballador per sobre de la mitjana de totes les empreses no familiars.

Tal com passava en l'anàlisi segons la mida de la companyia, la pandèmia per COVID-19 afecta a totes les empreses (valor de la facturació per empleat més baixa en el 2020), siguin de la mida que siguin, tot i que la incidència és més pronunciada (tant la caiguda com la recuperació) per a les empreses de mida més gran.

A nivell global per a la productivitat del treball, observant l'evolució temporal de les dades de la facturació per empleat (segons les diferents anàlisis efectuades), les dades del 2021 i anys posteriors superen les del primer any d'anàlisi (2014), de manera que superada la crisi derivada de la COVID-19, les dades de productivitat del treball han superat no només les de 2019, sinó les de 2014.

3.2 VALOR AFEGIT

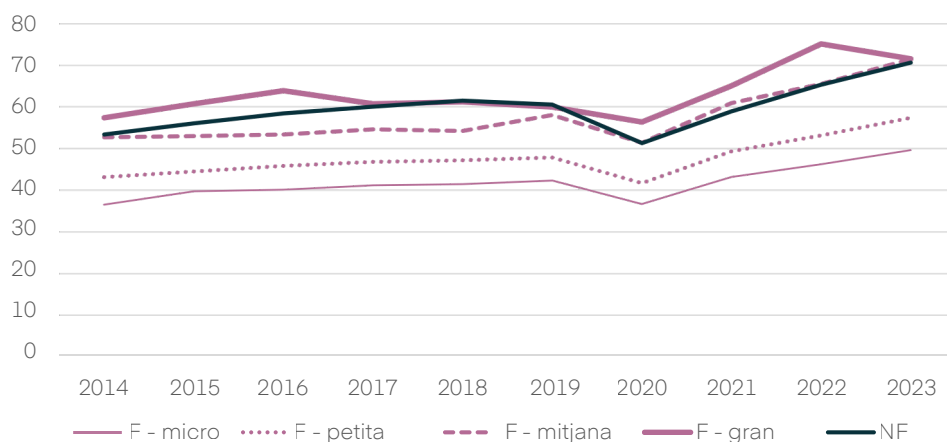
Una altra de les variables analitzades en aquest estudi és el valor afegit. En aquest cas, s'ha utilitzat la ràtio entre aquesta mesura de producció (valor afegit) i una d'input de treball (nombre de treballadors), per tal d'aconseguir una nova mesura d'eficiència productiva.

Tal com s'ha fet per a la variable anterior ja analitzada de facturació per empleat, també per a la variable valor afegit s'han estratificat les dades per mida i per edat de la companyia.

Segons la mida de l'empresa, s'observa que el valor afegit per treballador té també una relació positiva amb la mida de l'empresa (veure figura 24). Així, en general, el valor afegit per treballador de les empreses familiars grans supera el de la mitjana de totes les empreses no familiars, mentre que les familiars micro, petites i mitjanes estan per sota de la mitjana de totes les no familiars en aquest indicador.

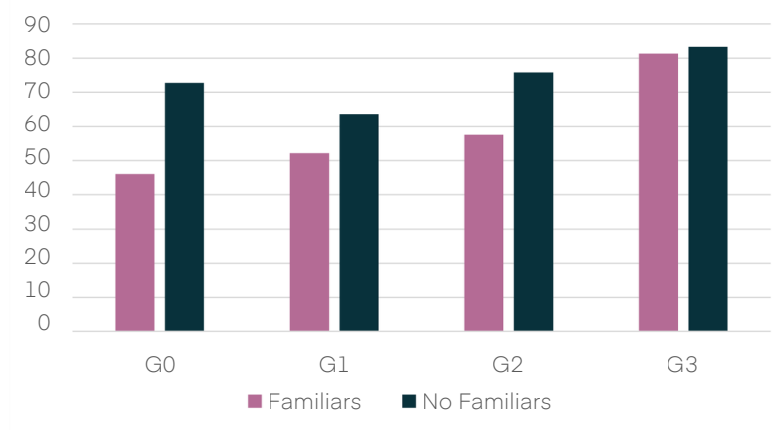
Tot i així, en els anys 2017, 2018 i 2019 les empreses no familiars presentaven els índex de valor afegit per treballador més elevats (per sobre de qualsevol tipus d'empresa familiar).

FIGURA 24. EVOLUCIÓ DEL VALOR AFEGIT PER TREBALLADOR SEGONS LA MIDA DE LA COMPANYIA EN EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

FIGURA 25. VALOR AFEGIT PER TREBALLADOR SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA
(DADES DEL 2023) D'EMPRESSES FAMILIARS I NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)

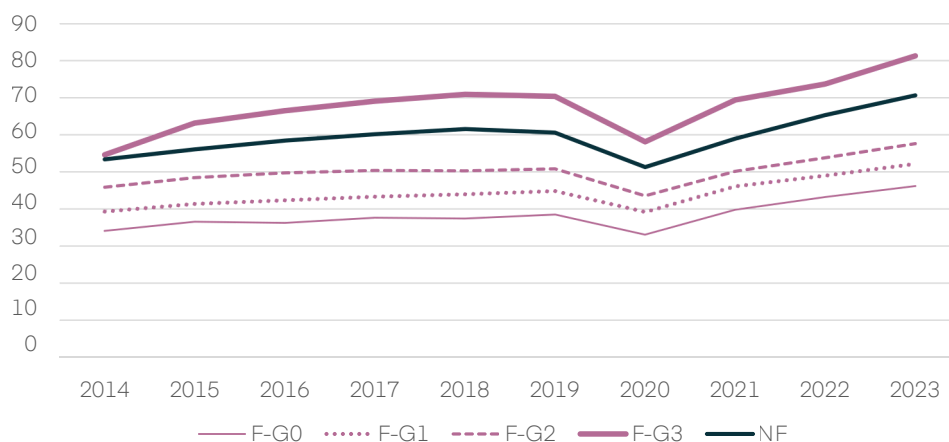


Font: Elaboració pròpia

Quant al valor afegit per treballador, les empreses familiars presenten valors inferiors als de les no familiars dintre de la mateixa franja d'edat (G0 emprenedora; G1 en desenvolupament; G2 consolidada; G3 longeva). Cal notar, però, que els valors del valor afegit per treballador tendeixen a igualar-se entre familiars i no familiars en la categoria de companyies de més de 50 anys d'antiguitat (G3, longeves).

Per tant, a mesura que adquireixen trajectòria i experiència, les empreses familiar milloren la seva productivitat, mesurada en valor afegit per treballador.

FIGURA 26. EVOLUCIÓ DEL VALOR AFEGIT PER TREBALLADOR SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA D'EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

Quant a l'evolució temporal del valor afegit per treballador segons l'antiguitat de les organitzacions, cal destacar un augment sostingut any rere any des del 2014 per a totes les franges d'edat, amb l'excepció de la caiguda associada a la pandèmia de la COVID-19. En les empreses familiars emprenedores (G0), en desenvolupament (G1) i consolidades (G2), els valors es mantenen per sota de la mitjana de les empreses no familiars, mentre que les empreses familiars longeves (G3) presenten valors superiors.

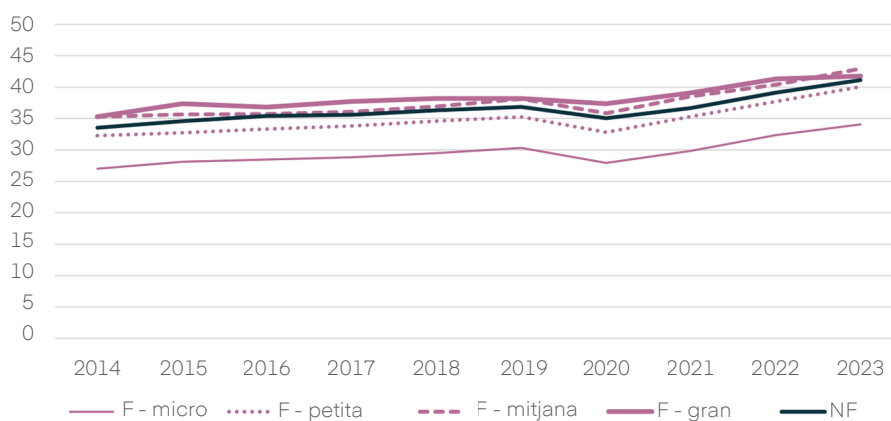
A nivell global, tal com passava per a la variable facturació per empleat, també en el cas del valor afegit per treballador, les dades de 2023 superen les inicials del 2014 per a totes les empreses i totes les franges analitzades. De fet, després de la recuperació de la crisi per la COVID-19, ja el valor afegit per treballador de l'any 2021 presenta dades superiors a les de 2014.

3.3 COST MITJÀ PER TREBALLADOR

El cost per treballador és una variable clau per a l'anàlisi de l'activitat d'una empresa, ja que permet visibilitzar el rendiment econòmic de l'empresa en relació a l'estructura de costos que suporta.

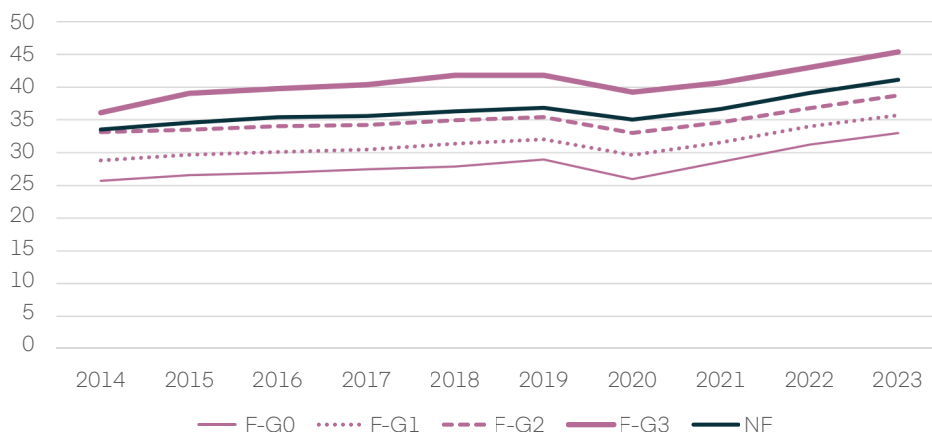
Novament, tal com s'ha fet per a les variables anteriors de facturació per empleat i valor afegit per treballador, també el cost mitjà per treballador s'ha analitzat en funció de la mida (figura 27) i de l'edat de la companyia (figura 28). Cal també tenir en compte que la informació emprada en aquesta anàlisi correspon a la facilitada per l'empresa.

FIGURA 27. EVOLUCIÓ DEL COST MITJÀ PER TREBALLADOR SEGONS LA MIDA DE LA COMPANYIA EN EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

FIGURA 28. EVOLUCIÓ DEL COST MITJÀ PER TREBALLADOR SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA D'EMPRESES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS (MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

En coherència amb resultats anteriors, tant la mida de l'empresa familiar (figura 27) com l'edat de la companyia (figura 28) tenen un efecte positiu també sobre el cost mitjà per treballador. A mesura que les empreses creixen, el cost mitjà per empleat augmenta en tots els grups: des del menor cost de les empreses micro al major de les empreses grans i des del menor cost de les empreses emprenedores (G0) fins al major de les longeves (G3). Això suggereix uns salaris i estructures retributives més elevades de les companyies de mida més gran, i en les de major edat.

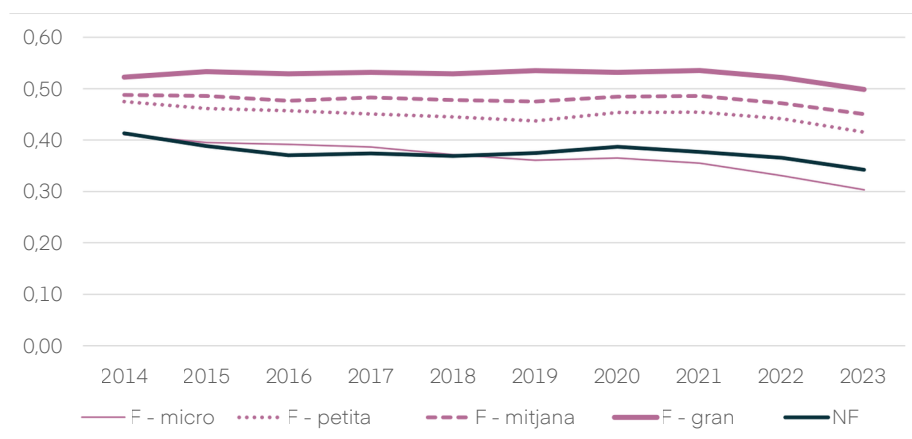
A nivell global i tenint en compte l'evolució temporal que s'està analitzant en aquest apartat de l'informe, cal també destacar que tant les empreses familiars com les no familiars presenten una evolució a l'alça al llarg dels anys des de 2014, en tots els rangs segons mides i segons edat. A mesura que passen els anys, el cost mitjà per empleat va augmentant. Considerant l'efecte de la pandèmia per COVID-19, després de la caiguda de les xifres de 2020, on els valors van ser similars als de 2014 i 2015, a partir del 2021 s'ha iniciat novament la tendència ascendent.

3.4 ENDEUTAMENT

L'evolució de l'endeutament al llarg dels anys, tant per a les empreses familiars com per a les no familiars ens indica les necessitats financeres a les que han de fer front les companyies per dur a terme la seva activitat empresarial. Com a indicador clau de l'anàlisi financera, permet conèixer la proporció dels recursos utilitzats per l'empresa que provenen de fons de finançament externes, apostant per un major o menor palanquejament financer.

En aquesta anàlisi, el nivell d'endeutament s'ha calculat com a percentatge de deute extern sobre el valor del total del passiu del balanç de l'empresa.

FIGURA 29. EVOLUCIÓ DE L'ENDEUTAMENT SEGONS LA MIDA DE LA COMPANYIA EN EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS



Font: Elaboració pròpia

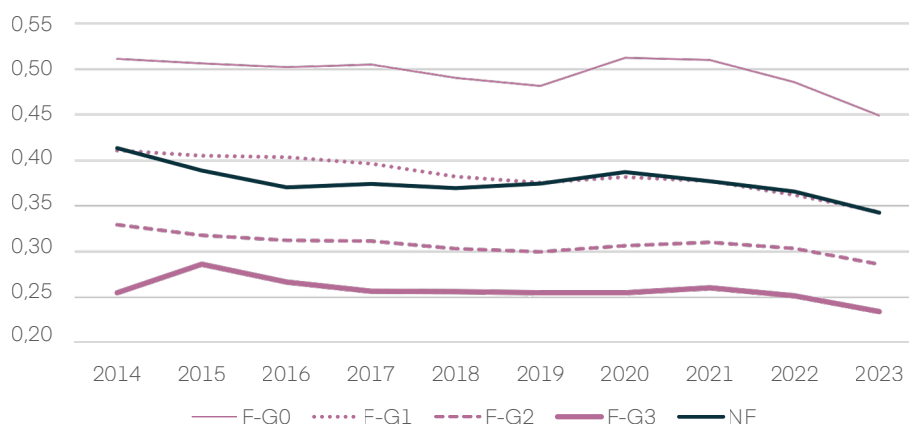
Observant en primer lloc, les dades de la figura 29 al llarg del temps, segons la mida de l'empresa (micro, petita, mitjana i gran empresa), l'endeutament de les empreses familiars és força superior al de la mitjana de totes les no familiars. Només en el cas de les empreses familiars de dimensió més petita, microempreses familiars, presenten dades inferior a la mitjana de totes les no familiars des de l'any 2019.

Tota la resta, empreses familiars petites, mitjanes i grans estan més endeutades que la mitjana de totes les no familiars.

Aquestes dades per a Catalunya presenten el mateix comportament que les dades a nivell espanyol de l'informe d'Álvarez et al. (2025), on també s'observa un major endeutament de les empreses familiars respecte de les no familiars en tots els estrats de mides, i també d'edats.

Ara bé, són resultats que poden sorprendre ja que sovint es considera que les empreses familiars són més prudentes i conservadores a l'hora d'endeutar-se, amb l'objectiu de no perdre el control de la propietat. Es creu que aquestes empreses prioritzen el finançament propi per al creixement i la sostenibilitat a llarg termini, sovint amb un menor palanquejament financer que les empreses no familiars. Tot i així, les dades obtingudes no suporten aquesta creença.

FIGURA 30. EVOLUCIÓ DE L'ENDEUTAMENT SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA D'EMPRESES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS



Font: Elaboració pròpia

Quant a l'evolució de l'endeutament, en segon lloc, la figura 30 presenta les dades estratificades per edat de l'empresa (segons els quatre grups que s'estan utilitzant en aquest estudi: G0 emprenedores; G1 en desenvolupament; G2 consolidades; G3 longeves).

Tant les empreses familiars consolidades com longeves tenen un nivell d'endeutament menor que la mitjana de totes les empreses no familiars. Les empreses familiars més joves (les del grup G0 denominades emprenedores) superen àmpliament el grau d'endeutament de la mitjana de les empreses no familiars. Cal suposar que la poca estructura de les empreses de primera generació (menys de 10 anys) fa que necessitin dotar-se de deute externa per al seu funcionament. A mesura que guanyen edat i trajectòria, les necessitats d'endeutament disminueixen.

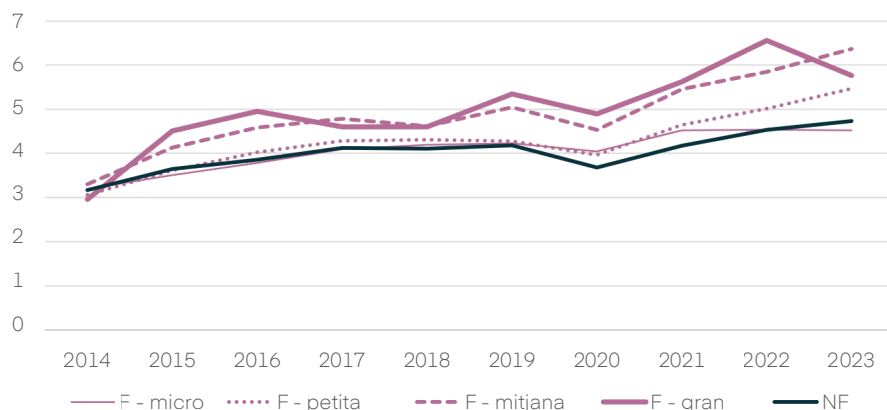
Ara bé, s'està pressuposant que l'endeutament de les empreses més joves és conseqüència de la necessitat de dur a terme l'activitat empresarial, per estar en etapes inicials de posada en marxa. Però caldria preguntar-se si, donat que estem parlant del grup d'empreses joves emprenedores (suposadament amb una capacitat superior d'assumir riscos), pot ser l'elevat endeutament és una elecció conscient per aconseguir un major palanquejament.

3.5 RENDIBILITAT ECONÒMICA

La ràtio de la rendibilitat econòmica o ROA (retorn sobre els actius) mesura l'eficiència amb la que una empresa utilitza els seus actius per a generar beneficis. Aquest indicador es calcula com el quocient entre el benefici net (resultat abans d'interessos i impostos) i els actius totals.

De la mateixa manera que s'ha fet per a les variables anteriors, s'ha analitzat l'evolució temporal de la rendibilitat econòmica en funció de la mida de l'empresa (figura 31) i de l'edat de la companyia (figura 32).

FIGURA 31. EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT ECONÒMICA SEGONS LA MIDA DE LA COMPANYIA EN EMPRESES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS

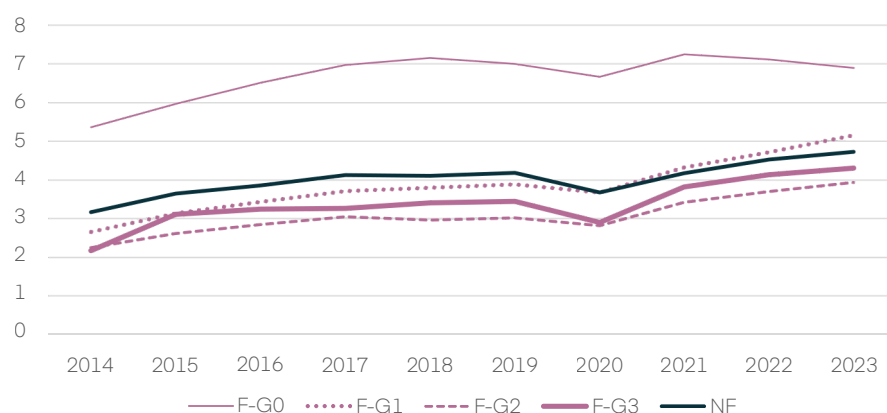


Font: Elaboració pròpia

Tal com s'observa en el gràfic de la figura 31, els resultats són molt bons per a les empreses familiars, en comparació amb les no familiars. Així, per a totes les mides i pràcticament per a tots els anys avaluats, la rendibilitat econòmica de les empreses familiars supera la de la mitjana de totes les empreses no familiars. Només en alguns anys i per a alguns rangs de mida (per exemple per a les petites en el 2014 i el 2015), la mitjana d'aquesta variable per a les no familiars és lleugerament superior.

Segons aquestes dades, es conclou que les empreses familiars presenten una major eficiència en la gestió i utilització dels seus actius.

FIGURA 32. EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT ECONÒMICA SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA D'EMPRESES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS



Font: Elaboració pròpia

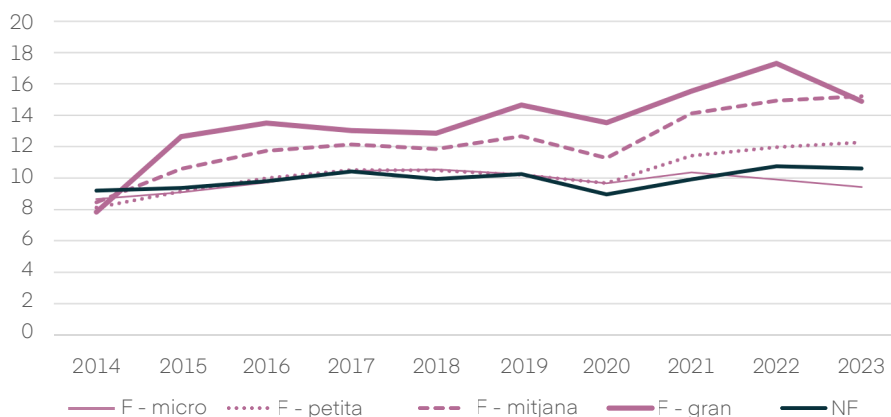
Segons l'edat de l'empresa, les companyies familiars emprenedores (G0) presenten una rendibilitat econòmica superior a la de la resta durant tots els anys analitzats. A mesura que passem a generacions següents, els valors baixen. De fet, en les familiars consolidades (G2) i longeves (G3), la rendibilitat econòmica és menor que la de la mitjana de totes les no familiars.

3.6 RENDIBILITAT FINANCERA

La ràtio de la rendibilitat financera o ROE (retorn sobre el patrimoni) mesura la rendibilitat d'una empresa en relació amb el patrimoni net, en relació al capital invertit. Aquest indicador es calcula com el quocient entre el benefici net i el patrimoni net.

Els gràfics 33 i 34 presenten l'evolució de la rendibilitat financera al llarg del temps, segons diferents mides d'empreses i segons diferents rangs d'edats.

FIGURA 33. EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT FINANCERA SEGONS LA MIDA DE LA COMPANYIA EN EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS

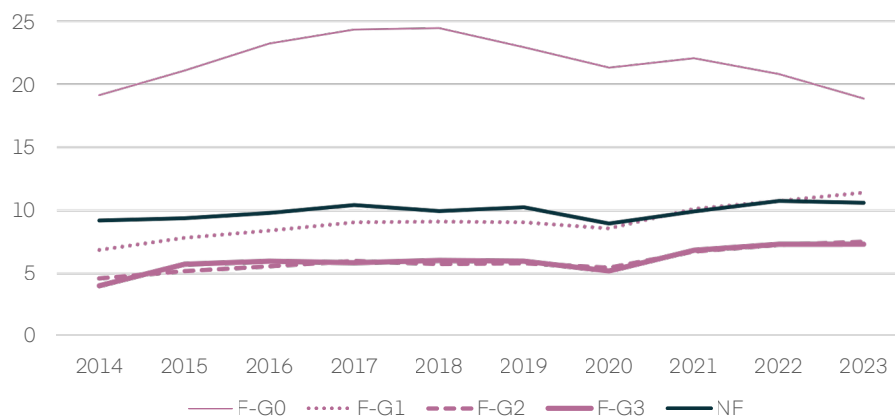


Font: Elaboració pròpia

Tal com s'observava per a la rendibilitat econòmica, també per a totes les mides i pràcticament per a tots els anys avaluats, la rendibilitat financera de les empreses familiars supera la de la mitjana de totes les empreses no familiars. Només en alguns anys i per a alguns rangs de mida (per exemple per a les familiars micro en el 2014, 2015, 2016, 2022 i 2023; o per a totes les familiars en el 2014), la mitjana d'aquesta variable per a les no familiars és lleugerament superior.

Segons aquestes dades, s'observa que les empreses familiars estan creant valor de manera efectiva per als seus accionistes.

FIGURA 34. EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT FINANCERA SEGONS L'EDAT DE LA COMPANYIA D'EMPRESSES FAMILIARS, EN COMPARACIÓ AMB EL GLOBAL DE LES NO FAMILIARS



Font: Elaboració pròpia

També, en coherència amb la rendibilitat econòmica, segons l'edat de l'empresa les companyies familiars emprenedores (G0) presenten una rendibilitat financera molt superior a la resta durant tots els anys analitzats. A mesura que passem a generacions següents, els valors baixen per sota dels valors de la mitjana de totes les no familiars.

Veient els valors al llarg del temps, caldrà fer el seguiment de la rendibilitat financera de les empreses joves (G0 o emprenedores), ja que des del 2021 les dades han anat disminuint i no han tornat a assolir el pic del valor màxim de 24.47% del 2018.

3.7 ANÀLISI SECTORIAL

Si observem l'evolució temporal de les dades obtingudes només per a les empreses familiars en funció dels sectors d'activitat, podem extreure també algunes conclusions interessants.

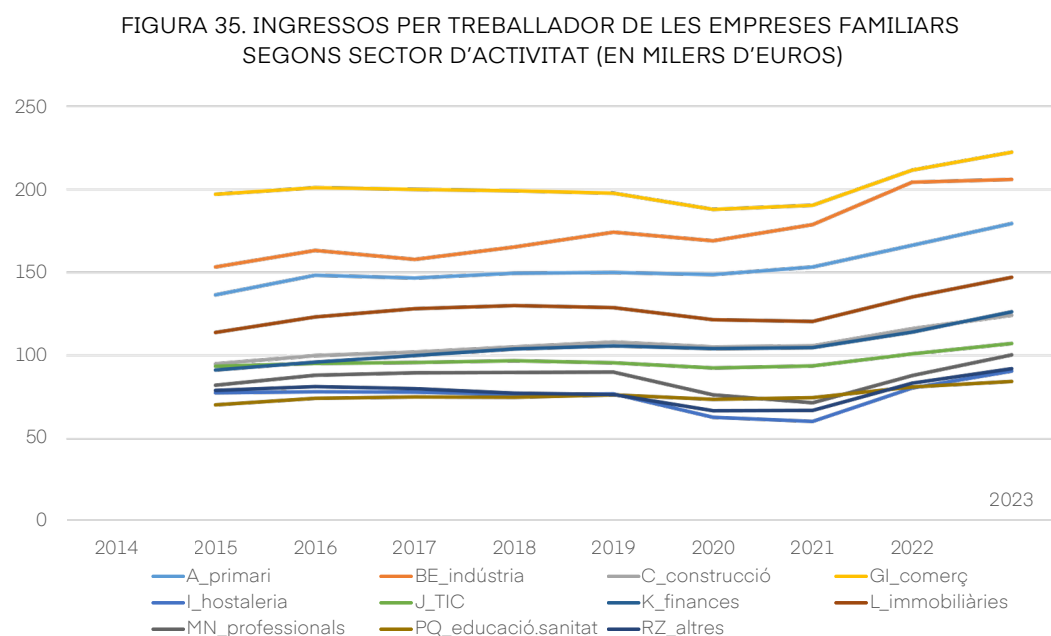
Abans de continuar, però, cal considerar que les dades s'han agrupat segons els onze sectors següents, a partir d'una reagrupació del nivell 1 de la classificació nacional d'activitats econòmiques (CNEA 2009):

- Sector primari: agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca (grup A).
- Indústria manufacturera (grups B, C, D i E).
- Construcció (grup F).
- Comerç al major i al menor (grups G i H).
- Hoteleria (grup I).
- Informació i comunicacions (grup J).
- Activitats financeres i d'assegurances (grup K).

- Activitats immobiliàries (grup L).
- Activitats professional, científiques i tècniques (grups M i N).
- Educació i activitats sanitàries i de serveis socials (grups P i Q).
- Altres.

També cal afegir un apunt metodològic per als gràfics d'aquest apartat, ja que s'han utilitzat mitjanes mòbils (a més de la mitjana geomètrica) per al seu disseny per tal de suavitzar les fluctuacions a curt termini de les variables analitzades, deixant veure els cicles de llarg termini o tendències. Això implica que l'any 2014 no té dades en els gràfics (ja que no es disposen de les dades de 2013 per a poder fer el càlcul).

La primera variable analitzada és la d'ingressos per treballador (vegeu figura 35).

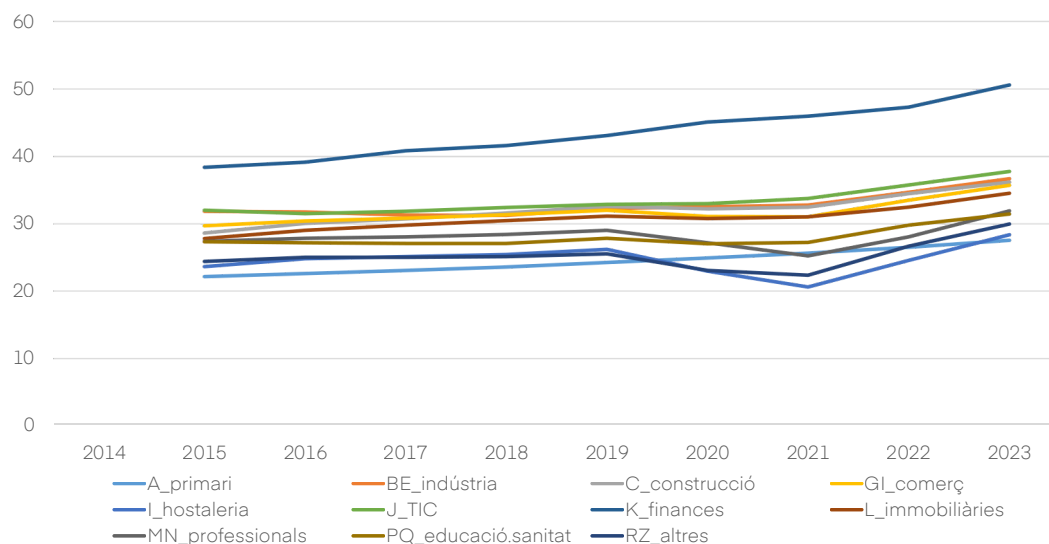


Font: Elaboració pròpia

Els valor més elevats per a tots els anys analitzats és per a les empreses familiars comercials. Els valors més baixos estan, en canvi, per a l'hosteleria, educació i sanitat i altres.

La figura 36 presenta l'evolució del cost per treballadors al llarg dels anys en funció del sector d'activitat on opera l'empresa familiar.

FIGURA 36. COST PER TREBALLADOR DE LES EMPRESES FAMILIARS SEGONS SECTOR D'ACTIVITAT (EN MILERS D'EUROS)



Font: Elaboració pròpia

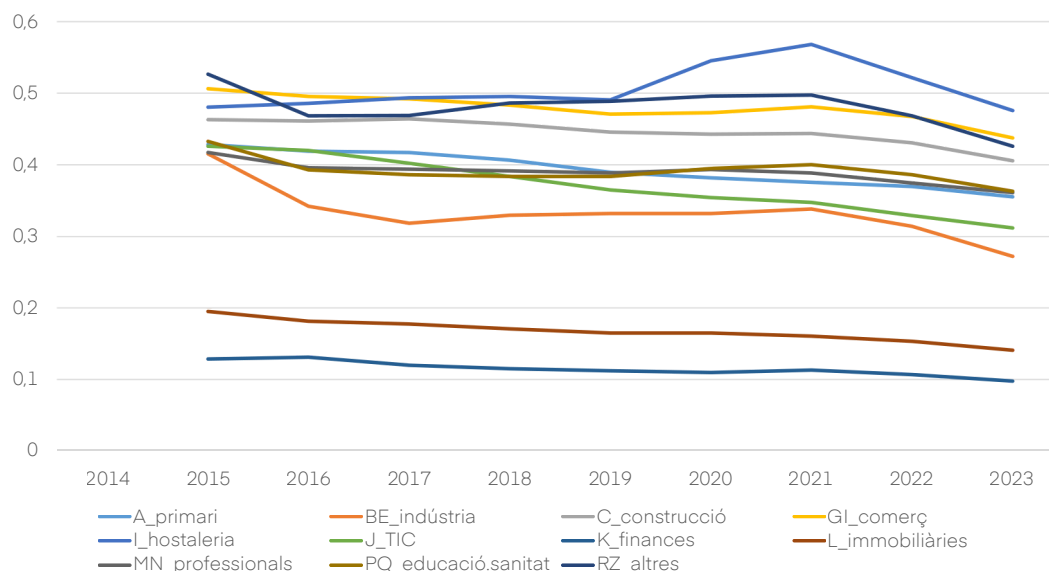
Els valor més elevats per a tots els anys analitzats és per a les empreses familiars del sector financer i assegurador.

En canvi, els valors més baixos s'ubiquen en el sector primari, que ha anat gaudint d'una pujada sostinguda al llarg de tots els anys de l'anàlisi i sense caiguda per efecte de la pandèmia per COVID-19, entenent que al ser un sector productiu de béns de primera necessitat, calia garantir el subministrament en tot moment durant la pandèmia, mantenir la cadena de subministraments i abastir els punts de venda.

Altres sectors amb valors baixos com l'hoteleria sí van patir la baixada de costos en 2020 i 2021, que posteriorment han pogut remuntar (tot i seguir sent dels més baixos en comparació amb la resta de sectors d'activitat).

Quan a l'endeutament, la figura 37 mostra l'evolució temporal per sectors d'activitat.

FIGURA 37. ENDEUTAMENT DE LES EMPRESES FAMILIARS SEGONS SECTOR D'ACTIVITAT



Font: Elaboració pròpia

En coherència amb el que es comentava en apartats anteriors sobre l'endeutament de les empreses familiars, tot i que aquestes companyies es financien en major mesura amb recursos exigibles més que amb fons propis, hi ha diferències importants entre sectors.

Així, tal com recull el gràfic de la figura 37, els sectors de les empreses financeres i immobiliàries són els menys endeutats, a diferència de l'hoteleria que és un dels sectors amb els valors més elevats d'endeutament. En aquest darrer cas, l'elevada vulnerabilitat d'aquesta indústria front la COVID-19 va fer augmentar l'endeutament d'aquest sector (pic d'endeutament en el 2021, corresponent als anys 2020, 2021 i 2022, segons l'efecte de les mitjanes mòbils). Encara ara moltes empreses hoteleres i de restauració suporten una elevada pressió financera dels crèdits sol·licitats per poder sobreviure la pandèmia.

3.8 ANÀLISI SECTORIAL I GÈNERE

Per finalitzar l'anàlisi sectorial, s'ha considerat oportú fer una comparativa entre empreses familiars i no familiars en relació a la presència de dones en càrrecs directius en els darrers anys, amb informació de la base de dades de Bureau Van Dijk.

En aquest sentit, s'han obtingut alguns resultats i conclusions conseqüència d'aquests estudi que es volen destacar en aquest informe.

S'han tingut en compte un nombre de sectors més ampli que en l'apartat anterior, per entrar més en el detall dels resultats. Per això, en aquest cas s'ha adoptat la classificació del nivell 1 de CNAE2009:

- A. Primari (Agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca) incloent indústries extractives (B).
- C. Indústria manufacturera.
- D. Subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat.
- E. Subministrament d'aigua, activitats de sanejament, gestió de residus i descontaminació.
- F. Construcció.
- G. Comerç a l'engròs i al detall; reparació de vehicles de motor i motocicletes.
- H. Transport i emmagatzematge.
- I. Hoteleria.
- J. Informació i comunicacions.
- K. Activitats financeres i d'assegurances.
- L. Activitats immobiliàries.
- M. Activitats professionals, científiques i tècniques.
- N. Activitats administratives i serveis auxiliars.
- O. Administració Pública i Defensa; Seguretat Social obligatòria.
- P. Educació.
- Q. Activitats sanitàries i de serveis socials.
- R. Activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment.
- S. Altres serveis

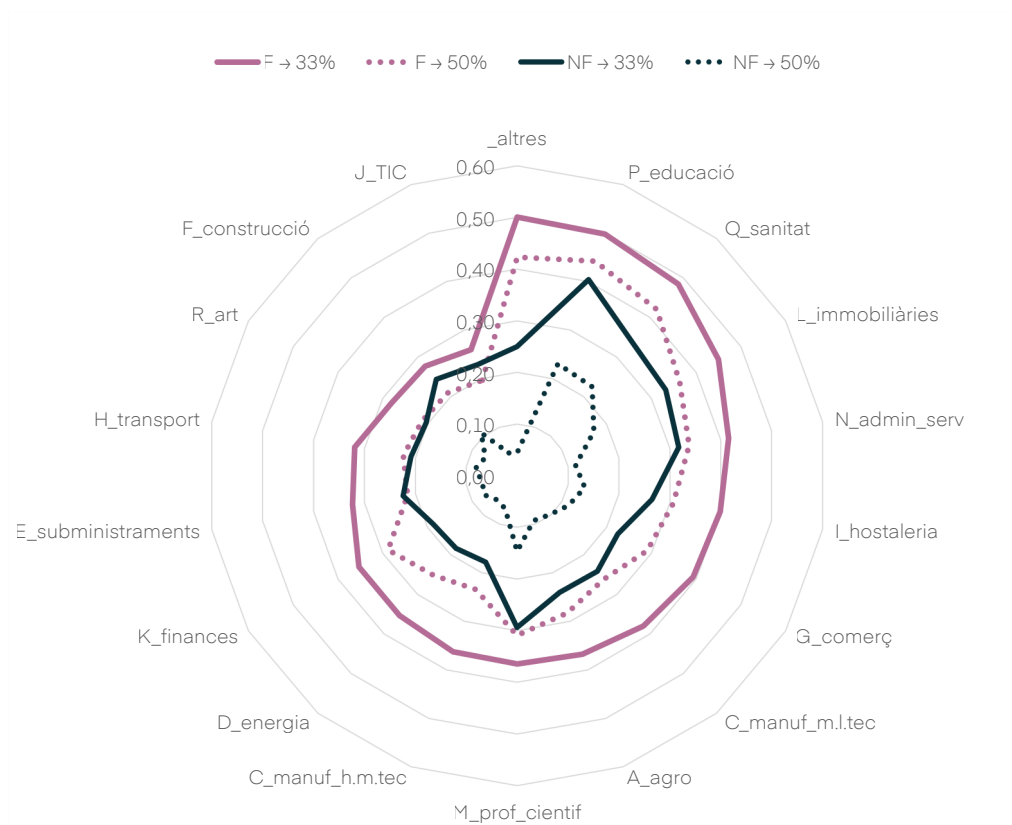
Així, la figura 38 mostra un gràfic d'aranya (també conegut com a gràfic de radar o gràfic radial), com a representació bidimensional per a comparar múltiples variables quantitatives.

A nivell global, el que s'observa és que les empreses familiars presenten un percentatge superior d'empreses amb dones en posicions de lideratge, tant si es considera una presència femenina de més del 33% com de més del 50% en els llocs directius.

És a dir, en tots els sectors, el percentatge d'empreses amb més del 33% de dones directives és més alt per a les empreses familiars, en relació a les no familiars. També ho és el percentatge d'empreses amb més del 50% de dones directives per a les empreses familiars, en comparació amb les no familiars.

Això demostra una major sensibilitat de les empreses familiars cap a la igualtat de gènere, menys prejudicis i un major compromís amb l'accés de les dones a la direcció i al govern empresarial.

FIGURA 38. PERCENTATGE D'EMPRESES AMB PRESÈNCIA DE DONES EN LLOCS DIRECTIUS PER SOBRE DEL 33% I PER SOBRE DEL 50% (EMPRESSES FAMILIARS VERSUS NO FAMILIARS), PER SECTOR D'ACTIVITAT



Font: Elaboració pròpia

Analitzant els diferents sectors amb més detall, el 50% de les empreses familiars en educació, el 48% de les empreses familiars en sanitat i el 45% de les empreses familiars immobiliàries tenen més del 33% dels llocs directius ocupats per dones.

En aquests mateixos sectors, però per a les empreses no familiars, els percentatges són més baixos. Així, el 40% de les empreses no familiars en educació, el 34% de les empreses no familiars en sanitat i el 33% de les empreses immobiliàries no familiars tenen més del 33% dels llocs directius ocupats per dones.

Si considerem el llindar del 50% de llocs directius ocupats per dones, les xifres són més discretes, però hi ha també força diferència entre empreses familiars i no familiars.

El 44% de les empreses familiars en educació, el 42% de les empreses familiars en sanitat i el 36% de les empreses familiars immobiliàries tenen més del 50% dels llocs directius ocupats per dones.

Per a les empreses no familiars dels mateixos sectors, els percentatges són més baixos. Així, el 23% de les empreses no familiars en educació, el 23% de les empreses no familiars en sanitat i el 17% de les empreses immobiliàries no familiars tenen més del 50% dels llocs directius ocupats per dones.

En canvi, els sectors on hi ha menys dones directives són Informació i comunicacions, així com el sector de la construcció.

Només el 26% de les empreses familiars en tecnologies de la informació i la comunicació tenen més del 33% de dones directives i només el 20% d'aquestes companyies tenen més del 50% de dones en llocs de lideratge. Quant al sector de la construcció, només el 21% de les empreses familiars tenen més del 33% de dones directives i el 20% més del 50% de lideratge femení.

En les no familiars, els percentatges són encara menors. Només el 23% de les empreses no familiars en tecnologies de la informació i la comunicació tenen més del 33% de dones directives i només el 5% d'aquestes companyies tenen més del 50% de dones en llocs de lideratge. Quant al sector de la construcció, només el 24% de les empreses no familiars tenen més del 33% de dones directives i el 11% més del 50% de lideratge femení.

En base als resultats de l'estudi, es conclou que les empreses no familiars tenen encara certs biaixos quan accedeixen al mercat de directius. En canvi, les empreses familiars presenten unes dades amb percentatges més alts de lideratge femení, especialment en sectors feminitzats com l'educació o la sanitat, on sembla que s'està trencant algun sostre de vidre. Probablement, els vincles emocionals familiars afavoreixen la no discriminació a l'hora d'accedir a llocs directius, al valoritzar-se la persona, independentment del gènere de la persona.

04

ANÀLISI DE LA CONTINUÏTAT DE L'EMPRESA FAMILIAR A CATALUNYA

En aquest capítol s'analitza la supervivència de les empreses familiars a Catalunya comparant-les amb les empreses no familiars. El treball també ens permet aprofundir en les diferències que apareixen entre empreses familiars segons la generació a la qual pertanyen. Els resultats efectivament revelen diferències i l'heterogeneïtat que existeix dins el grup de les empreses familiars.

Per estudiar la supervivència empresarial, s'utilitzarà la base de dades que es va construir per a l'estudi "L'empresa familiar a Catalunya" del 2017, promogut per ASCEF, que contenia 18.632 empreses familiars i no familiars actives l'any 2014. S'ha comprovat la situació actual d'aquestes empreses en la font de dades Bureau van Dijk (adscrita a Moody's Analytics) a data de 31 de desembre de 2025, que permet classificar les empreses com a actives o no actives.

Com ja s'ha fet en els capítols precedents, la classificació per generacions es realitza en base a l'antiguitat de l'empresa, considerant la data de la creació de les societats incloses en la base de dades segons els treballs precedents realitzats en la recerca, estudi i anàlisi de l'emprenedoria i de l'empresa familiar. Més concretament, la classificació es fa d'aquesta manera:

- Empreses familiars emprenedores (G0): Són aquelles empreses que compten amb una antiguitat igual o inferior als 10 anys de supervivència. Projectes empresarials que es troben en una fase emprenedora, amb una naturalesa familiar que s'està definint.
- Empreses familiars en desenvolupament (G1): L'antiguitat d'aquest grup d'empreses familiars oscil·la entre els 10 i 25 anys, considerant-se que es troben en primera generació.
- Empreses familiars consolidades (G2): Les empreses familiars que corresponen a aquest grup tenen una antiguitat superior als 25 anys i inferior als 50. Són empreses que, per la seva antiguitat, amb tota probabilitat ja han realitzat el relleu generacional i ja hi ha la incorporació de la segona generació.
- Empreses longeves (G3+): Les empreses familiars que formen part d'aquest grup són aquelles que tenen una antiguitat superior als 50 anys. La consideració de les mateixes en termes de relleu generacional és que es troben en tercera generació. Les empreses familiars que corresponen a aquest grup i que tenen més de 75 anys, amb tota probabilitat es troben en quarta o posteriors generacions.

Per calcular l'edat de les empreses s'utilitza la data de creació de l'empresa disponible a la base de dades, atès que no es disposa d'altra informació. Cal tenir en compte que moltes empreses van néixer com a empresari individual abans de prendre forma societària. Això implica, amb tota probabilitat, que en aquest tipus d'empreses l'antiguitat com a projecte empresarial és molt major d'aquella que consta segons la seva última forma jurídica.

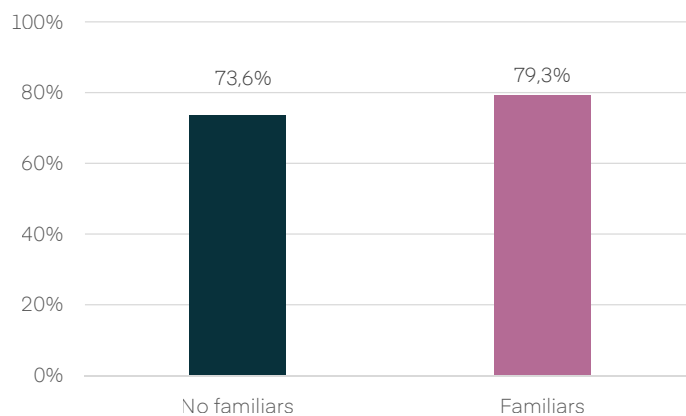
L'empresa familiar té "vocació de continuïtat", pràcticament per definició, això implica que té una vocació de pervivència en el temps i una orientació a llarg termini. Una de les principals característiques de l'empresa familiar és la voluntat de continuar l'activitat empresarial iniciada per un membre de la família empresària. Segons Davis (2020), aquesta orientació és una de les raons bàsiques de la supervivència superior de les empreses familiars davant les empreses no familiars.

4.1 CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS

Existeix la creença que la supervivència i continuïtat de les empreses no familiars supera a la de les empreses familiars. Segons Meroño-Cerdan (2021, 2024), les manifestacions de consultors, periodistes i, fins i tot acadèmics reproduïxen el següent: “únicament el 30% de les empreses familiars sobreviuen a la primera generació, i menys d’un 10/15% arriben a la tercera”. Aquestes dades, que segons Stamm i Lubinski (2011) es proporcionen sense evidències ni referències validades, contribueixen a proporcionar una imatge esbiaixada i gens positiva de la gestió, la continuïtat i supervivència de les empreses familiars.

L’anàlisi de les empreses que continuen actives actualment en la base de dades revela una supervivència superior de les empreses familiars. En concret, el 79,3% de les empreses familiars continuen actives, un percentatge significativament superior al de les empreses no familiars, que representen un 73,6%. Aquests resultats posen de manifest que la supervivència de les empreses familiars supera gairebé en 6 punts a la de les empreses no familiars.

FIGURA 39. CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS



Font: Elaboració pròpia

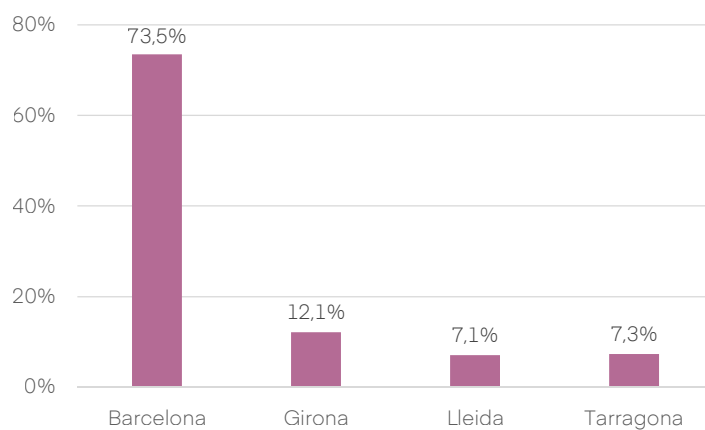
Aquestes dades corroboren les obtingudes en estudis precedents: l’empresa familiar a Catalunya (2017) i “Relevancia y supervivencia de la Empresa familiar: la Empresa familiar en España” (2025). Aquesta major taxa de supervivència unida al majoritari caràcter familiar de les empreses creades en l’última dècada (G0), ajuden a explicar també l’increment d’empreses familiars dins la demografia empresarial catalana.

4.2 CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS PER PROVÍNCIES

Com s'ha vist en els capítols precedents, la província de Barcelona concentra la gran majoria d'empreses i això també es veu reflectit en la distribució territorial de les empreses que continuen actives.

Del total de les empreses familiars actives a Catalunya, el 73,5% es troben a la província de Barcelona, el 12,1% a la província de Girona i el 7,1 % i el 7,3% respectivament a Lleida i Tarragona. Aquestes dades ajuden a entendre la distribució de la supervivència de les empreses familiars per tota la geografia catalana.

FIGURA 40. CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS PER PROVÍNCIA

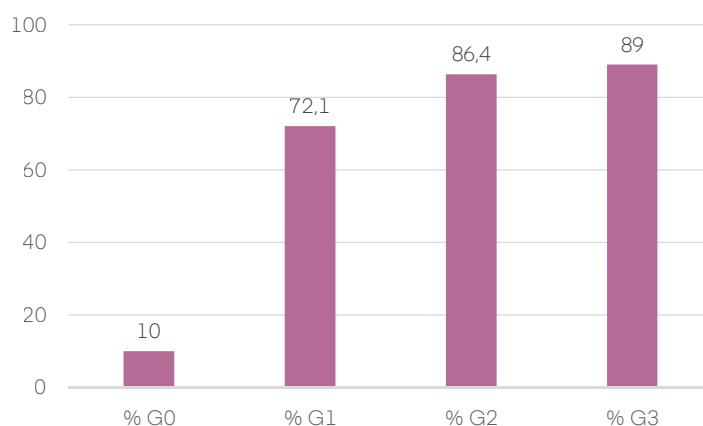


Font: Elaboració pròpia

4.3 CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS

En aquest apartat s'analitzen les diferències en la continuïtat pel que fa al grup de les empreses familiars segons la seva classificació.

FIGURA 41. CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIÓ



Font: Elaboració pròpia

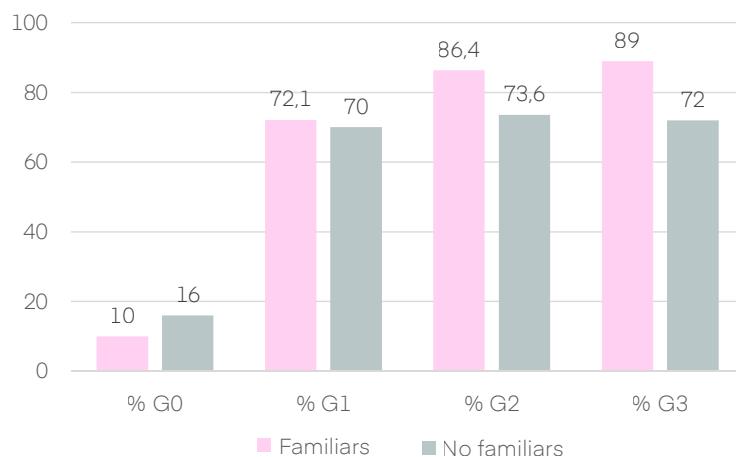
La comparació directa entre els grups d'empresa familiar ens demostra un gradient molt clar en la continuïtat empresarial.

El G0 únicament assolix un 10% d'empreses familiars actives, essent la fase més baixa i esdevenint un salt molt important en relació amb el grup d'empreses familiars que va a continuació, el G1. En aquest segment d'empreses familiars, la continuïtat de les empreses familiars arriba fins el 72,1%, existint una diferència molt considerable entre les empreses familiars de G0 i les empreses familiars de G1 (62,1 punts a favor de G1).

Aquestes diferències entre segments es moderen a mesura que es comparen la resta de grups; el 86,4% del Grup G2 estan actives i un 89% del G3 també continuen amb l'activitat empresarial.

Si aquesta comparació la fem entre els mateixos segments, però diferenciant entre empreses familiars i no familiars, els resultats ens proporcionen el següent:

FIGURA 42. CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS PER GENERACIONS



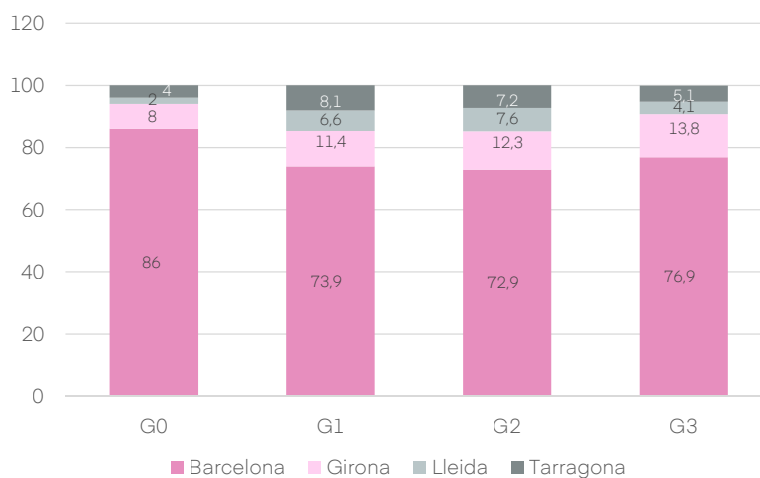
Font: Elaboració pròpia

L'element més destacat és que les empreses familiars demostren una continuïtat superior a les empreses no familiars, excepte en la fase G0, on són les empreses no familiars les que demostren una continuïtat superior a les EF. Cal remarcar que els percentatges i les diferències de continuïtat són més elevats en funció del pas del temps; com més antigues són les empreses, hi ha un número molt més elevat d'empreses familiars respecte de les no familiars.

4.4 CONTINUÏTAT DE L'EMPRESA FAMILIAR PER GENERACIONS I PROVÍNCIES

Si s'analitza la distribució de les empreses actives per província i per generació, es troben els resultats representats a la Figura 41.

FIGURA 43. CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIÓ I PROVÍNCIA



Font: Elaboració pròpia

La província de Barcelona té els majors percentatges d'empreses familiars actives en tots els grups, remarcant que els percentatges més elevats d'aquesta demarcació es troben, de forma destacada al G0 i també, però en menor mesura, al G3. Aquest resultat es pot dir que en el naixement i en la màxima longevitat de les EF, Barcelona compta amb els percentatges més elevats i que en les fases corresponents a la G1 i a la G2, hi ha una certa redistribució territorial. Les empreses familiars que tenen entre 10 i 50 anys (corresponen al G1 i al G2), es troben més “distribuïdes” per tot el territori català, principalment les empreses familiars que corresponen al G2 (les que tenen una supervivència superior als 25 anys i inferior als 50 anys).

Si mirem quina de les províncies té el propi percentatge més elevat per segments, la situació és la següent:

- Barcelona compta amb el 86% de les empreses familiars actives en el G0. És el percentatge més elevat de la província de Barcelona.
- Girona compta amb un 13,8% de les empreses familiars actives del G3. És el més alt d'aquesta província en comparació a la resta de segments.
- Lleida té un 12,3% de les seves empreses familiars actives al G2, esdevenint el percentatge més elevat corresponent a la província de Lleida.
- Tarragona, amb un 8,1% de les empreses familiars del G1, esdevenint el percentatge més elevat de la seva demarcació en aquest grup.

4.5 ANÀLISI DELS DIFERENTS ESTATS DE CONTINUÏTAT

L'extinció de les empreses succeeixen per mitjà d'un procés de dissolució que pot esdevenir com una situació voluntària o bé com a conseqüència de situacions econòmiques desfavorables. L'observança i el compliment de l'objecte social, raons de caire personal o professional poden portar a l'extinció voluntària de l'empresa. Ara bé, la situació més habitual és el deteriorament i els mals resultats econòmics que provoquin el tancament de l'empresa.

Els diferents estats d'activitat que ofereix la base de dades de Bureau van Dijk s'han agrupat en quatre categories:

- Actives: empreses per a les que consta que continuen la seva activitat econòmica amb normalitat.
- Possible tancament: empreses amb tancaments de fulls registrals, així com aquelles empreses inactives o/i il·localitzables.
- Liquidació: empreses en processos de dissolució o bé aquelles que es troben en una situació concursal.
- Extingides: empreses que han estat registralment tancades (es diferencia entre l'extinció per qüestions econòmiques principalment, fusió per absorció i l'escissió).

Els resultats obtinguts es poden observar a la taula següent:

TAULA 1. SUPERVIVÈNCIA DE LES EMPRESES DE L'ESTUDI DE 2017

	ENF	EF	Total
Activa	73,6%	79,3%	78,2%
Possible Tancament	3,4%	6,2%	5,9%
Liquidació	2,5%	3,0%	2,8%
Extingida	20,5%	11,5%	13,1%
Total	100%	100%	100%

Font: Elaboració pròpia

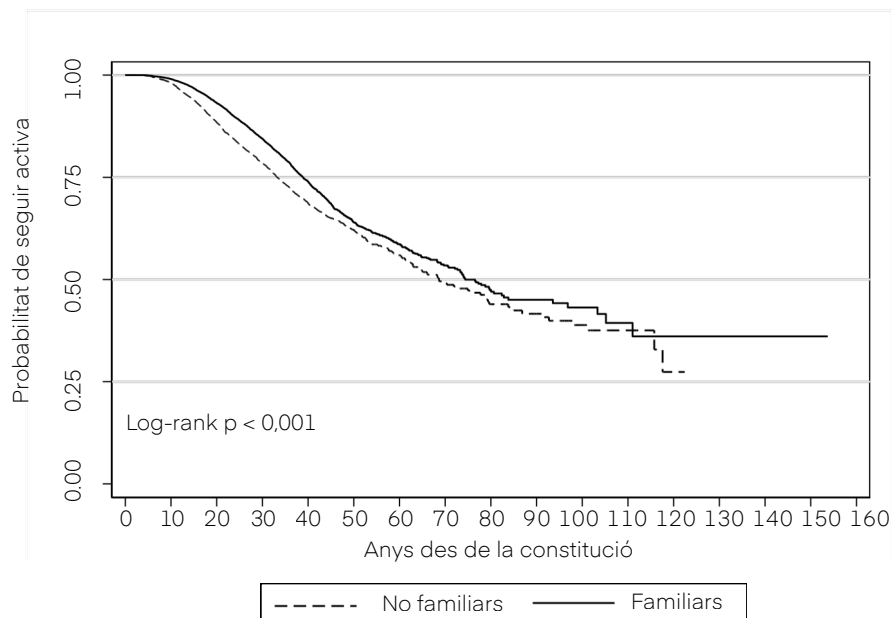
Les empreses familiars presenten més percentatge d'empreses actives que les no familiars, de la mateixa manera que les empreses familiars també es troben gairebé 3 punts per damunt de les empreses no familiars en la situació de possible tancament. Pel que fa als percentatges d'empreses extingides, les empreses no familiars es troben molt per damunt de les empreses familiars. Aquestes dades ajuden a aprofundir les dades relatives a la supervivència de les empreses familiars per damunt de les empreses no familiars.

4.6 ANÀLISI LONGITUDINAL DE LA CONTINUÏTAT: MÈTODE KAPLAN-MEIER

Per a l'anàlisi de supervivència empresarial i per fer una previsió a futur, s'ha utilitzat el mètode Kaplan-Meier (1958). Aquest mètode és una tècnica estadística per estimar la funció de supervivència, això vol dir, la probabilitat que un succés (tancament empreses), no succeeixi abans d'un temps determinat.

Aquest mètode permet estimar la probabilitat que una empresa continuï operativa en el temps i comparar supervivències entre grups (familiars versus no familiars) segons factors interns i externs. D'aquesta manera, aquest mètode permet mesurar la possibilitat de continuïtat generacional i supervivència de les empreses familiars.

FIGURA 44. SUPERVIVÈNCIA DE LES EMPRESES FAMILIARS I NO FAMILIARS



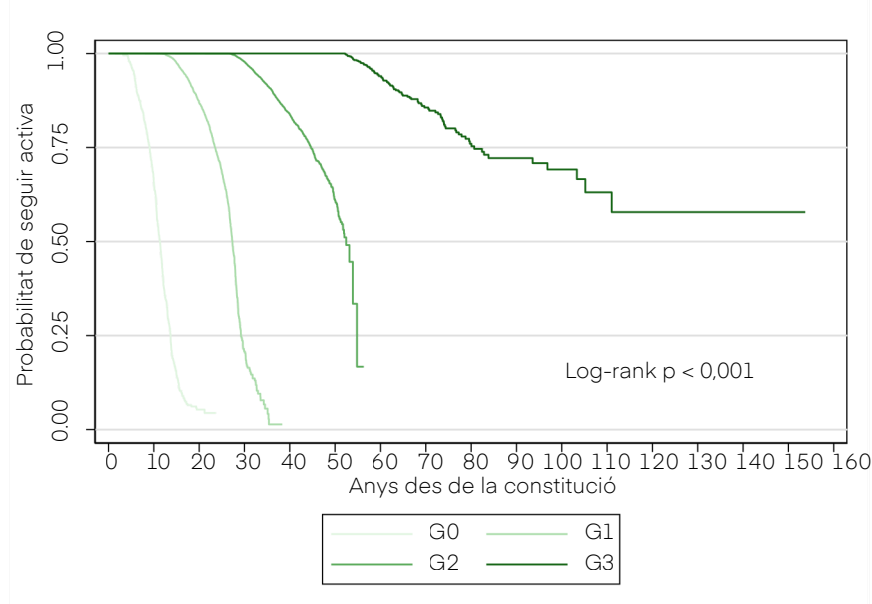
Font: Elaboració pròpia

Aquesta figura mostra l'evolució de la supervivència empresarial al llarg del temps. Al començament, les corbes d'empresa familiar i no familiar són molt semblants, però a mesura que passen els anys la supervivència de les empreses familiars es manté sistemàticament per sobre de la de les empreses no familiars.

La diferència empresa familiar respecte a la no familiar és petita als 10 anys, però creix a 20 i 30 anys. En concret, als 10 anys l'empresa familiar té una supervivència del 99,0% i l'empresa no familiar del 98,1% (diferència de 0,9 punts). Als 20 anys, la diferència augmenta: 93,2% de l'empresa familiar vs 88,4% per a l'empresa no familiar (diferència de 4,8 punts). Als 30 anys: empresa familiar 84,4% vs empresa no familiar 78,4% (diferència de 6,0 punts).

Per tant, la diferència en supervivència es fa més visible a partir dels 20 anys i als 30 anys, el què permet concloure que les empreses familiars mostren una supervivència lleugerament superior a les no familiars, i la diferència es fa més clara amb els anys.

FIGURA 45. SUPERVIVÈNCIA DE LES EMPRESES FAMILIARS PER GENERACIONS



Font: Elaboració pròpia

A la Figura 45 el contrast entre els quatre grups generacionals és encara més clar. La corba de G3 (empreses familiars longeves, >50 anys) es manté molt alta i aplanada durant tot el seguiment, cosa que indica molt pocs tancaments al llarg del temps. La de G2 (25-50 anys) també mostra una supervivència elevada, tot i que amb una davallada més visible a partir dels 40-50 anys. En canvi, G1 (10-25 anys) presenta una caiguda molt més marcada, especialment a partir dels 20-30 anys. El grup d'empreses emprenedores G0 (≤ 10 anys), tal com troben tots els estudis, és el grup amb una davallada més precoç i pronunciada, concentrant els tancaments en els primers anys de vida de l'empresa

En conjunt, la figura mostra un gradient molt clar de supervivència: com més consolidada i antiga era l'empresa familiar a l'inici de l'anàlisi, més alta és la probabilitat de continuar activa al llarg del temps. Les corbes de G0 i G1 s'acaben abans perquè, per definició, són empreses més joves i, amb el punt de tall de les dades situat el 2025, no poden acumular tants anys de seguiment com els grups G2 i G3.

- G0 (≤ 10 anys): És el grup amb pitjor supervivència: als 10 anys baixa fins al 65,9% i als 20 anys fins al 5,3%, cosa que indica una concentració molt alta de tancaments en els primers anys.
- G1 (10-25 anys): Mostra una situació intermèdia: manté una supervivència del 100,0% als 10 anys, però baixa al 86,9% als 20 anys i al 20,7% als 30 anys.
- G2 (25-50 anys): Presenta una supervivència molt alta i sostinguda en el temps: 100,0% als 10 anys, 100,0% als 20 anys i 97,8% als 30 anys.
- G3 (>50 anys): És el grup amb millor continuïtat a llarg termini: la supervivència es manté en el 100,0% als 10, 20 i 30 anys, i la mediana del temps fins al tancament no es pot estimar perquè més del 50% de les empreses continuen actives més enllà del període analitzat.

05

CONCLUSIONS

L'anàlisi exhaustiva de les dades recollides en aquest estudi permet establir un seguit de conclusions clau sobre la salut i el futur de l'empresa familiar a Catalunya:

1. L'empresa familiar constitueix la base del teixit empresarial català. El 92,3% són propietat d'una persona física o família, una xifra que arriba al seu màxim a la província de Girona (94%). Aquesta prevalença es tradueix en una responsabilitat social immensa, ja que sostenen el 76,9% de l'ocupació privada i el 70,3% del VAB (Valor Afegit Brut) a Catalunya. En aquesta responsabilitat torna a destacar el cas gironí, a on quasi 9 de cada 10 llocs de treball depenen de projectes familiars.

2. Si s'adoptés una definició més estricta del concepte d'empresa familiar (que exclouria a aquelles amb menys de deu anys d'antiguitat – empreses emprenedores potencialment familiars), les empreses familiars serien el 77,4% del teixit empresarial total. Si acotem més aquesta definició, i s'exclouen aquelles empreses amb menys de 25 anys, és a dir, sumem totes les empreses familiars que han realitzat un canvi generacional, el seu nivell de representació seria del 37,8% sobre el total d'empreses catalanes.

3. La taxa de supervivència de les empreses familiars des de 2015 a 2024 ha estat superior en les empreses familiars (79,3%), respecte a les no familiars (73,6%). L'anàlisi de supervivència de Kaplan-Meier revela un "gradient de supervivència" molt marcat. Les empreses familiars emprenedores (G0) s'enfronten a una taxa de mortalitat crítica: només el 65,9% sobreviu als 10 anys, i la xifra cau dràsticament fins al 5,3% als 20 anys. Això subratlla la fragilitat dels nous projectes familiars en els seus primers estadis.

4. En contrast amb la fase inicial, un cop l'empresa supera els 25 anys (G2), la seva probabilitat de supervivència esdevé extremadament alta i estable. No obstant això, les empreses longeves (G3+) representen només el 2,1% del teixit, evidenciant que el pas de la segona a la tercera generació segueix sent el gran filtre del sistema.

6. L'empresa familiar està més distribuïda per tot el territori català, mentre que la no familiar es concentra més a Barcelona, i això també es manté quan ens fixem només en les empreses que segueixen actives.

7. Resiliència davant la COVID-19. L'estudi mostra una capacitat de recuperació més àgil en el sector familiar. Mentre que les empreses familiars ja van superar els nivells de facturació pre-pandèmia el 2021 (132,02 milers d'euros per empleat), les empreses no familiars no ho van aconseguir fins al 2022. Eficiència i dimensió. Encara que les empreses no familiars presenten ràtios de productivitat per treballador més altes en termes generals, les empreses familiars de gran dimensió trenquen aquesta tendència, superant la mitjana de productivitat de les no familiars.

8. Lideratge femení i gestió. Existeix un diferencial positiu clar en termes de gènere: la presència de dones en llocs de direcció a l'empresa familiar (21,5% - 27,1%) és sistemàticament superior a la de les empreses no familiars (12,7% - 21,5%). A més, aquesta presència femenina tendeix a consolidar-se i créixer en les empreses amb més antiguitat.

En definitiva, l'estudi confirma que la continuïtat de l'empresa familiar és sinònim d'estabilitat per a l'economia catalana. El gran repte de futur és doble: d'una banda, dotar a les empreses familiars dels elements necessaris per garantir el relleu i evitar la pèrdua d'empreses entre la G2 i la G3, i de l'altra, incentivar el creixement en dimensió per tal que la seva eficiència s'equipari a la seva indiscutible potència demogràfica.

06

REFERÈNCIES

- Ahmad, S., Oliver, S., & Peters, C. (2018). Using firm-level data to compare productivities across countries and sectors: possibilities and challenges. Economics Working Paper Series, Working Paper2018-07-A. U.S. International Trade Commission.
- Álvarez, F., Casillas, J.C., López, M.C., Lorenzo, D.; Marquès, P., Meroño, A.L. (2025). Relevancia y supervivencia de la Empresa Familiar. La Empresa Familiar en España 2025. Ed. Instituto de la Empresa Familiar. ISBN: 978-84-09-68664-3. DL B 1503-2025.
<https://www.iefamiliar.com/publicaciones/relevancia-y-supervivencia-de-la-empresa-familiar-la-empresa-familiar-en-espana-en-2025/>
- Bajgar, M., Berlingieri, G., Calligaris, S., Criscuolo, C., & Timmis, J. (2020). Coverage And Representativeness of Orbis Data, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2020/06, <https://dx.doi.org/10.1787/c7bdaa03-en>
- 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>
- Davis, J. A. (2020, February). What makes a family business last? Harvard Business Review. <https://hbr.org/2020/02/what-makes-a-family-business-last>
- Kaplan, E. L., & Meier, P. (1958). Nonparametric estimation from incomplete observations. Journal of the American Statistical Association, 53(282), 457–481.
- Meroño-Cerdán, Á. L., Gómez-Guillamón, A. D., & Guijarro, A. M. (2021). La empresa familiar en la región de Murcia: evolución 2017-2019. Servicio de Publicaciones, Universidad de Murcia
- Meroño-Cerdán, A. L. (2024). Análisis de supervivencia de la empresa familiar. Cuadernos de Trabajo Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum, 3, 1-30.
- Stamm, I., & Lubinski, C. (2011). Crossroads of family business research and firm demography—A critical assessment of family business survival rates. Journal of Family Business Strategy, 2(3), 117-127

07

ANNEX
METODOLOGIA

Per tal d'estimar el pes de les empreses familiars en un determinat territori, cal establir una metodologia adequada que permeti ajustar el concepte teòric a la disponibilitat de dades que en permetin la identificació i la mesura. Aquesta doble consideració (definició teòrica d'empresa familiar versus fonts de dades disponibles) ha estat abordada recentment per una comissió d'acadèmics a proposta de la Societat Espanyola d'Investigadors en Empresa Familiar (SAFER)^[1]. Aquesta comissió formada per set professors universitaris d'universitats públiques espanyoles^[2], va desenvolupar un treball al llarg de l'any 2023 orientat al desenvolupament d'una metodologia de classificació de les empreses espanyoles (familiars versus no familiars) i a l'estimació del seu pes en l'economia i l'ocupació a nivell nacional. Aquesta metodologia ha estat validada en diferents fòrums, incloent la Xarxa de Càtedres de l'Empresa Familiar del Instituto de la Empresa Familiar (IEF), convertint-se així en la metodologia estàndard per a aquest propòsit a Espanya (Casillas et al., 2024).

Fonts d'informació

Per al desenvolupament i aplicació de la metodologia d'identificació de les empreses familiars, s'ha utilitzat la font de dades de Bureau van Dijk (BvD), que forma part del grup Moody's Analytics. Aquestes fonts contenen els estats econòmic-financers de les empreses espanyoles que tenen l'obligació de dipositar els seus comptes al Registre Mercantil. Aquesta base de dades ha estat àmpliament utilitzada per a tot tipus d'estudis i estadístiques a nivell empresarial (Ahmad, Oliver i Peters, 2018). Tot i que aquesta base de dades presenta alguns biaixos que és convenient conèixer – el seu grau de cobertura és més gran en empreses de més de 10 treballadors –, hi ha evidències que demostren que Espanya és un dels països amb una millor taxa de cobertura a nivell internacional (Bajgar et al., 2022). En concret, SABI incorpora informació d'aproximadament un milió d'empreses actives amb dades econòmic-financeres i qualitatives entre 1998 i 2022, de les quals més de 120.000 són empreses amb almenys 10 treballadors.

En relació amb la classificació de les empreses com a familiars o no familiars, aquesta base de dades inclou informació sobre l'estructura de propietat de les empreses incloses, així com certa informació sobre els seus òrgans d'administració. Atesa la complexitat d'aquest tipus d'informació, cal ser conscients que existeix molta informació no disponible, especialment en el cas de les empreses més petites, així com en empreses amb estructures societàries molt complexes (societats intermèdies, accionistes corporatius, vinculacions creuades, propietaris estrangers, etc.).

Malgrat aquestes limitacions, hi ha un ampli consens acadèmic sobre que aquesta base de dades es considera la millor font d'informació disponible a nivell empresarial.

^[1] La Sociedad Española de Investigadores en Empresa Familiar (SAFER –Spanish Academy of Family Enterprise Researchers–) és una associació acadèmica sense ànim de lucre formada per aproximadament una centena de professors i investigadors espanyols i llatinoamericans especialitzats a l'empresa familiar.

^[2] La comissió estava formada per 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).

En el següent apartat es resumeix com s'han identificat les empreses familiars i no familiars de manera resumida (una versió més detallada es pot trobar a l'article Casillas et al., 2024). El primer pas que cal comprendre és que les bases de dades només contenen dades de societats mercantils, i no d'empresaris individuals (autònoms). Així mateix, només s'han considerat empreses que estaven actives a començaments de l'any 2024 i que havien presentat els seus comptes almenys els dos últims exercicis completament disponibles (2020 i 2021), comprovant a més que compten amb informació (s'ha exigint que el compte d'ingressos d'explotació sigui superior a 1.000 euros, excloent aquelles que estan buides o presenten un valor nul). Així mateix, s'han exclòs empreses amb accionistes majoritaris estrangers i aquelles empreses per a les quals no està disponible l'estructura de propietat final. Aquests filtres inicials permeten considerar a nivell d'Espanya més de 270.000 societats.

Classificació entre empreses familiars i no familiars

Una vegada filtrada la base de dades tal com s'ha explicat anteriorment, s'inicia el procés de classificació de les empreses en dos grups: familiars i no familiars. Per a això, el primer pas ha consistit a classificar automàticament com a empreses no familiars aquelles empreses amb formes jurídiques que són incompatibles, per definició del tipus de societat, amb el caràcter familiar d'una societat. En concret, s'han considerat no familiars les societats cooperatives, les societats anònimes laborals, societats de garantia recíproca, agències de valors, societats de crèdit hipotecari, societats anònimes professionals, etc. En conjunt, aquestes societats suposen aproximadament unes 8.000 a la base de dades a nivell d'Espanya.

A l'hora de diferenciar entre empreses familiars i no familiars, hi ha un debat relacionat amb quins límits de propietat s'han d'exigir a una persona o una família per pressuposar que manté realment control de la propietat. En aquest sentit, a Espanya, els criteris fiscals estableixen que per poder ser considerada com a familiar una empresa ha de complir que la família, considerada aquesta com a persones unides per parentiu (cònjuge, ascendents, descendents i col·laterals fins al segon grau) ha de posseir almenys el 20% de participació conjunta entre membres de la família (o el 5% de forma individual). Des del nostre punt de vista, aquest criteri no pot ser aplicat de la mateixa manera a totes les companyies, sinó que requereix una adaptació. En concret, hem considerat els criteris de classificació següents:

- Per a les empreses amb una estructura de propietat concentrada: que són societats en les quals un sol accionista concentra almenys el 50% de la propietat de la matriu última de la societat. En aquest cas, hem considerat empreses familiars aquelles en les quals una persona o família controla més del 50% de la propietat final de l'empresa, ja sigui de manera directa o mitjançant societats intermèdies. Per contra, s'han considerat empreses no familiars aquelles en les quals l'accionista majoritari (més del 50%) forma part d'algun dels següents grups d'empreses: bancs, asseguradors, hedge funds, fons d'inversió, administracions públiques, directius i empleats, fons de capital risc i similars. En el cas que l'accionista majoritari final fos una altra empresa, s'han analitzat els accionistes finals d'aquesta última empresa, essent classificada d'acord amb els mateixos criteris esmentats, en un procés de segona volta.

- Per a les empreses amb estructura de propietat dispersa: que són societats en les quals un sol accionista concentra més del 25% de la propietat de la matriu última de la societat però cap accionista en posseeix més del 50%. En aquest cas, s'ha seguit el mateix criteri anterior, però reduint el llindar mínim de propietat al 25%^[3].
- Per a les empreses amb una estructura de propietat molt dispersa: que són societats en les quals no és possible identificar cap matriu final que acumuli més del 25% de la propietat final. En aquests casos, només s'ha considerat com a empreses familiars aquelles en les quals sí que existeix un conjunt d'accionistes catalogats com a persona física o família que en conjunt supera el 25% de propietat directa.
- Per a les empreses cotitzades en borsa: s'ha adoptat la definició establerta pel GEEF/ FBN per a aquest tipus de companyies, segons la qual, les empreses cotitzades es consideren familiars quan compleix alguna de les tres següents condicions:

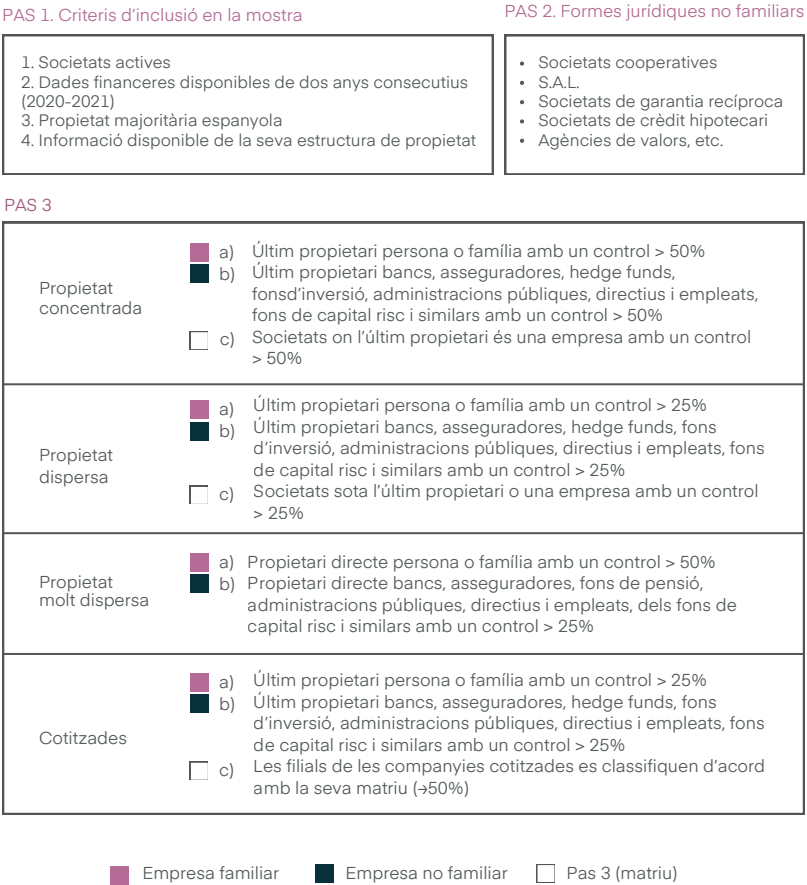
- i. estan participades per una matriu (últim accionista) del tipus "una o més persones físiques o famílies" amb una participació superior al 25,01% de manera conjunta o un 5% a títol individual;
- ii. un accionista també té un mínim del 25,01% de la propietat de manera conjunta o un 5% a títol individual; o bé
- iii. hi ha algun accionista directe del tipus "una o més persones físiques o famílies" i posseeix un mínim del 25,01% de la propietat de manera conjunta o un 5% a títol individual.

Finalment, les filials de les empreses cotitzades (propietat superior al 50% del capital de la subsidiària) han estat considerades igual que les seves matrius (familiars o no familiars).

El procés de classificació de les empreses de la bases de dades es sintetitza a la Figura 46.

^[3] S'ha emprat el llindar del 25% en comptes del criteri fiscal del 20% per dues raons: (1) permet la seva consideració de manera automàtica a la base de dades i (2) atès que cap accionista final posseeix més del 50% de la propietat, mantenir més del 25% implica ser l'accionista principal de la societat. No obstant això, hem comprovat si existeixen diferències respecte a la consideració del llindar del criteri fiscal, trobant que les diferències són pràcticament nul·les.

FIGURA 46. PROCÉS DE CLASSIFICACIÓ DE LES SOCIETATS ENTRE FAMILIARS I NO FAMILIARS



Font: Elaboració pròpia en base a Casillas et al. (2024)

Control de qualitat del procés de classificació

Amb la finalitat de comprovar fins a quin punt la metodologia emprada permet oferir una representació fiable de la realitat, es va dur a terme un procés d'avaluació de la qualitat d'aquest procés a partir d'una mostra de 500 empreses. Com en qualsevol classificació binària (empreses familiars versus no familiars), és possible incórrer en dos tipus d'errors, que anomenarem errors de tipus 1 —empreses que realment són familiars però que la metodologia classifica com a no familiars— i errors de tipus 2 —empreses que realment no són familiars però que la metodologia classifica com a familiars—. Així, a l'hora de dur a terme el control de qualitat s'ha seguit una doble via:

1. Partir de dades procedents de la realitat (empreses de les quals existeix informació externa sobre el seu caràcter familiar o no familiar) i comprovar si han estat correctament classificades segons la metodologia emprada; i
2. Partir de la classificació realitzada d'acord amb els filtres de la metodologia aplicada i aprofundir de manera individualitzada, per a cada empresa, en la seva estructura de propietat i de gestió, comprovant si ha estat assignada correctament.

Aquesta anàlisi es va fer amb les dades a nivell d'Espanya i es va trobar un error final del 4,4%, que es pot considerar acceptable^[4]. Però cal dir que l'error augmenta a mesura que també ho fa la dimensió de les empreses. Aquest fenomen es deu fonamentalment a la major complexitat de les estructures societàries i de propietat de les grans empreses (amb societats interposades que oculten la propietat final real de les companyies), per la qual cosa és recomanable dur a terme un control més exhaustiu quan es treballa amb grans empreses.

Amb aquest objectiu, després de constatar que la major part dels possibles errors de classificació es produïen en les grans empreses^[5] (gairebé 1.500 societats), es va procedir a realitzar un control addicional amb l'ajuda de les diferents associacions territorials vinculades al Instituto de la Empresa Familiar (IEF), incloent l'Associació Catalana de l'Empresa Familiar. Així, es van identificar totes les empreses (familiars i no familiars) de la mostra per a cada comunitat autònoma, i es va sol·licitar a cada associació territorial corresponent que classifiqués aquestes empreses com a familiars o no familiars. Quan aquesta classificació coincidia amb la classificació obtinguda segons la metodologia prèviament descrita, es reafirmava la classificació. En cas contrari, es tornava a analitzar de manera detallada, cas per cas, cada empresa fins a assolir una classificació fiable.

Anàlisis estadístiques

Per tal de descriure la demografia de les empreses familiars i l'anàlisi comparativa de l'empresa familiar s'utilitzen mitjanes aritmètiques de les variables utilitzades i, però quan aquestes variables presenten valors atípics, s'utilitza la mitjana geomètrica. En la redacció dels resultats, per tal de simplificar, s'utilitza el terme "mitjana" per a ambdós situacions.

Anàlisi de la supervivència i continuïtat

Aquest estudi pren una aproximació quantitativa i longitudinal per analitzar la supervivència de les empreses familiars a Catalunya. En primer lloc, es parteix d'una base de dades prèvia elaborada l'any 2017, que inclou més de 18.000 empreses (familiars i no familiars) actives el 2014. Posteriorment, es contrasta la seva situació actual mitjançant la base de dades de Bureau van Dijk (Moody's Analytics), que permet classificar-les segons el seu estat (actives, en liquidació, extingides, etc.), fet que possibilita una anàlisi comparativa de la continuïtat empresarial.

^[4] Més detalls sobre aquest procés es pot trobar a l'informe a nivell d'Espanya: Álvarez et al., (2025).

^[5] Tot i que les grans empreses ofereixen una informació més completa a la base de dades, també són les que presenten estructures de propietat més complexes, de vegades amb cadenes de societats intermèdies que dificulten la identificació dels propietaris finals.

Finalment, l'estudi incorpora una anàlisi de supervivència mitjançant el mètode Kaplan-Meier (1958), una tècnica estadística que estima la probabilitat que una empresa continuï activa al llarg del temps. Aquest mètode permet comparar la supervivència entre empreses familiars i no familiars i identificar patrons a llarg termini. En conjunt, la metodologia combina dades empíriques, classificació estructurada i eines estadístiques avançades per oferir una anàlisi rigorosa de la continuïtat empresarial.



Avinguda Diagonal, 469, 3è 2a,
08036 Barcelona,
www.ascef.com