

---

**Nota de Prensa**

Fecha	12 de noviembre de 2012
Contacto	Fernando Natera, PwC
	Tel: 91 568 2475
	e-mail: fernando.natera.kindelan@es.pwc.com

---

Páginas	4
---------	---

---

**Encuesta Mundial de la Empresa Familiar 2012 elaborada por PwC****En 2017, la internacionalización supondrá hasta 35% de los ingresos las empresas familiares de todo el mundo**

- Dentro de cinco años, el 74% de las empresas familiares del planeta espera tener presencia en mercados distintos a los suyos de origen
- El informe pone de manifiesto la especial fortaleza de las empresas familiares para crecer en entornos difíciles: el 80% espera tener un crecimiento estable o agresivo de sus ventas en los próximos cinco años.

**Madrid, 12 de noviembre de 2012.** La internacionalización será la clave del crecimiento de las empresas familiares en todo el mundo en los próximos cinco años. **Según la Encuesta Mundial de la Empresa Familiar 2012**, elaborada por PwC, las compañías esperan que sus mercados domésticos pierdan peso en sus cuentas de resultados y estiman que de media en 2017 el porcentaje de sus ventas procedentes del exterior aumente del 25% al 30%. En el caso de las compañías con objetivos de crecimiento más agresivos esta proporción subirá hasta el 35%. Dicho de otra forma, **en 2017 el 74% de las empresas familiares de todo el mundo espera tener presencia en mercados distintos a los suyos de origen (ver gráfico 1).**

El documento, elaborado a partir de la opinión de más de 2.000 empresas familiares en todo el mundo, revela que **la búsqueda de financiación es uno de los mayores desafíos a los que se enfrentan los negocios familiares a la hora de entrar en nuevos mercados**. A la tradicional aversión de los gestores familiares a incrementar sustancialmente sus niveles de endeudamiento se une su resistencia a dar entrada a nuevos socios en el accionariado de sus compañías y de acudir a los mercados de capitales. Estas restricciones limitan sus posibilidades a la financiación bancaria y explican que la tendencia de muchas empresas familiares de acudir solo a los países vecinos o aquellos con mas afinidad con sus mercados de origen.

Otros factores que obstaculizan la salida al exterior de los negocios familiares son: la falta de capacidades y experiencia para gestionar los riesgos que conlleva toda expansión internacional, y las dificultades derivadas de los procesos de sucesión de las compañías. Precisamente la sucesión es, según el documento, uno de los momentos críticos en la supervivencia de los negocios familiares: puede favorecer su evolución o acabar con ella. **El 41% de las compañías encuestadas en el informe tiene previsto traspasar a la nueva generación tanto de la propiedad como la gestión del negocio familiar; un**

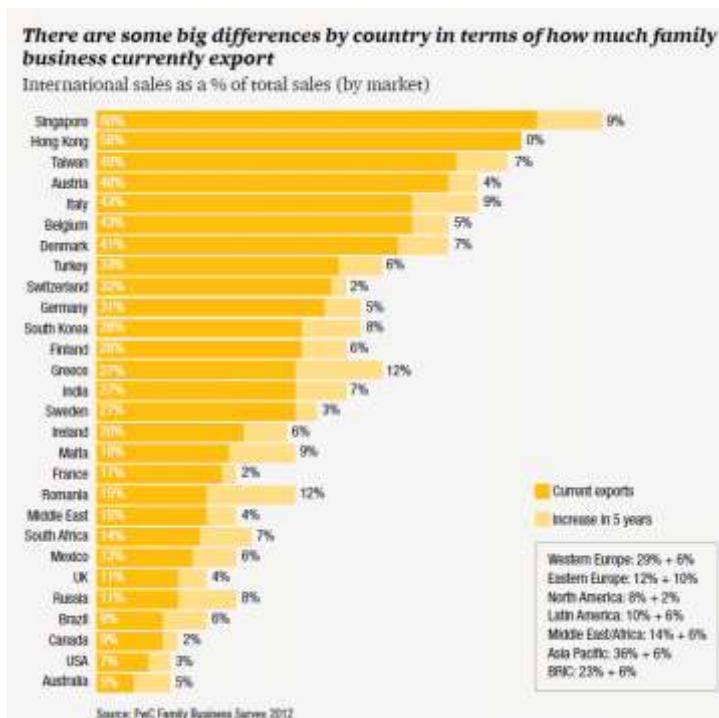
**25% declara que traspasará la propiedad pero introducirá gestores profesionales en la dirección y un 17% que tiene decidido vender la compañía (ver gráfico 2).**

El informe pone de manifiesto la **especial fortaleza de las empresas familiares para crecer en entornos difíciles. El año pasado, el 65% de las compañías encuestadas vio crecer sus ingresos y solo un 19% reconoció tener una caída de ventas.** De cara a los próximos cinco años, los negocios familiares son todavía más ambiciosos: el 80% confía en mantener un crecimiento estable e, incluso, agresivo de sus ventas. No obstante, y a pesar de esta confianza en la evolución de sus negocios, las compañías familiares mantienen ciertas incertidumbres sobre el futuro. **El 66% se muestra preocupada el rumbo que pueda tomar la situación económica en los próximos cinco años; el 59% por la presión a la que se pueden ver sometidos los precios y un 40% al incremento de la competencia y a la entrada de nuevos competidores en su sector.** El 39% opina que la regulación seguirá siendo un problema y el 66% prevé dificultades relacionadas con sus cadenas de suministro.

El documento insiste en la necesidad que tienen las compañías familiares para seguir innovando (62%) y procurarse así una ventaja competitiva y el 37% destaca la necesidad por invertir en nuevas tecnologías. Además, atraer a los profesionales debidamente cualificados (58%) y conservarlo (46%) son también preocupaciones clave de cara al futuro.

Finalmente, **el informe refleja un sentimiento mayoritario de los negocios familiares en todo el mundo que reclaman un mayor apoyo de sus gobiernos.** Las demandas de los empresarios pasan por una reducción de las trabas administrativas, un mercado laboral más flexible, una regulación fiscal estable, así como por el incremento de los incentivos a la contratación y a la formación.

### Gráfico 1



## Gráfico 2

**Fewer than half of family businesses plan to pass the business fully (ownership and management) to the next generation**

Future plans

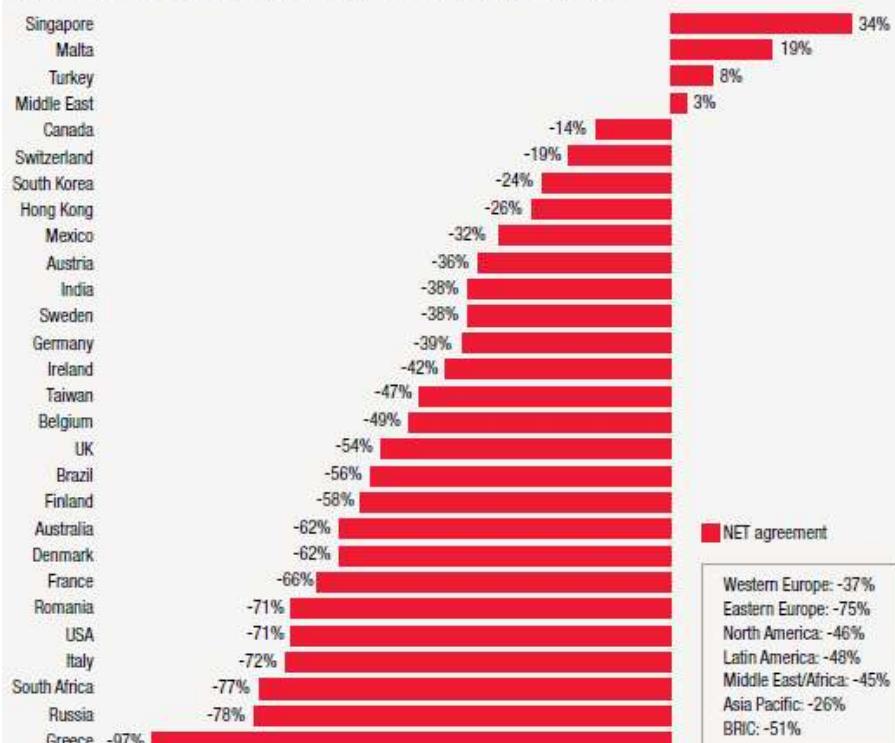


Source: PwC Family Business Survey 2012

## Gráfico 3

**Family businesses feel negatively about government's role in helping them in the current climate. Again, differences by market**

Net agreement that your government is doing what it can to help businesses survive and develop their activities in the current economic climate\*





**Nota:**

1.- *PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 158 países con más de 180.000 profesionales comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, asesoramiento fiscal y legal y consultoría. Cuéntanos qué te preocupa y descubre cómo podemos ayudarte en [www.pwc.com](http://www.pwc.com).*

*PwC se refiere (en conjunto o por separado) a la red de firmas que integran PwC, cada una de las cuales se constituye con una entidad legal independiente. Por favor, visite [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure) para más información.*