
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

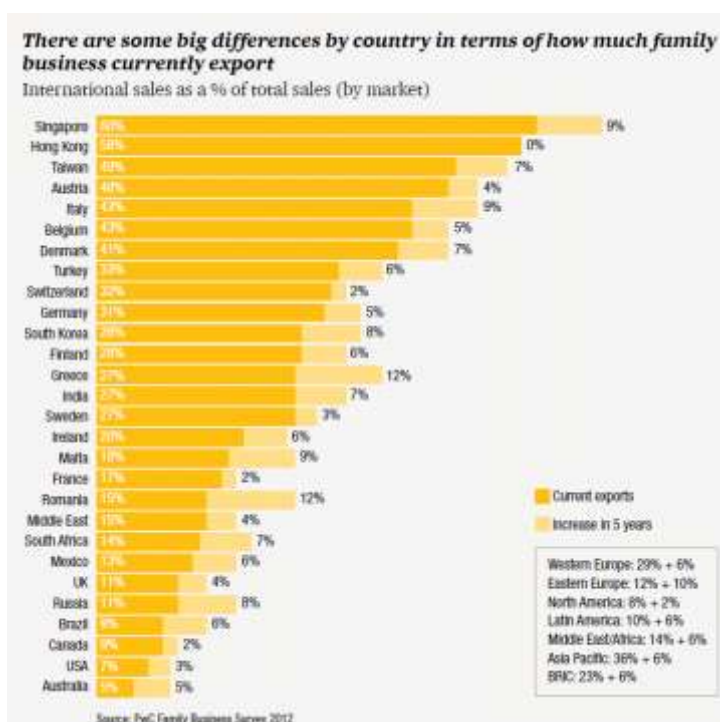


Gráfico 2

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

Future plans

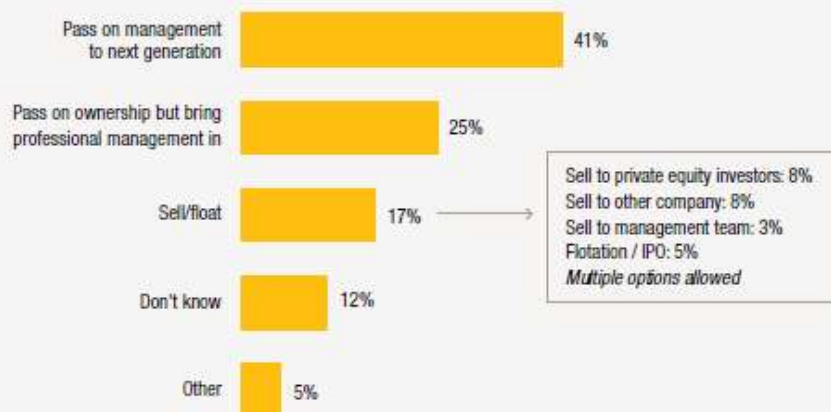
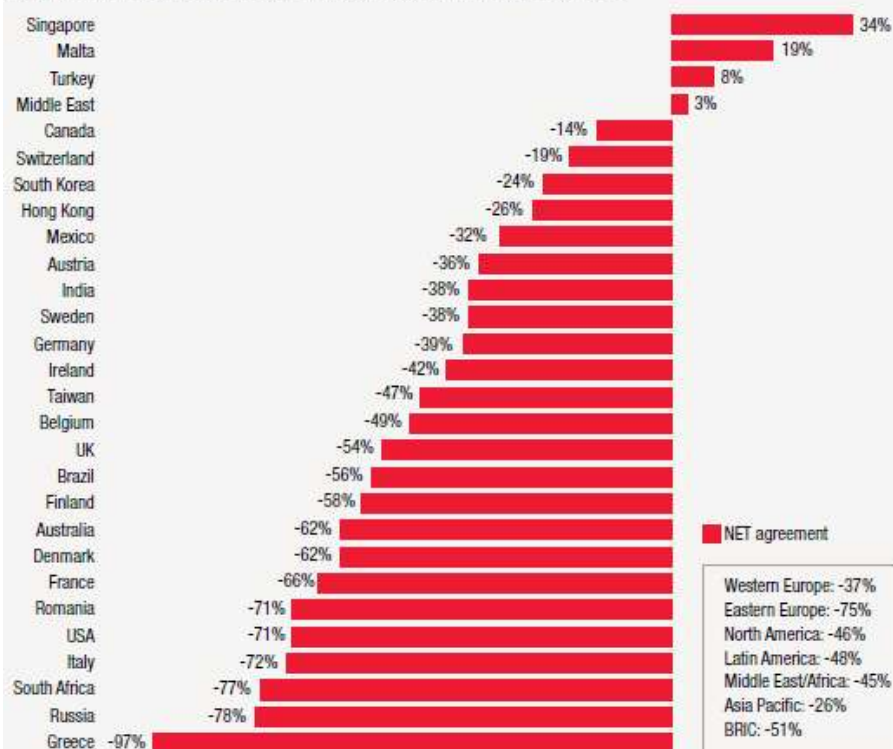


Gráfico 3

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.

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 para más información.