

Un 11% de les empreses familiars pensa a tancar per la crisi del coronavirus

La meitat preveu problemes de liquiditat i dos terços podrien aplicar mesures de regulació d'ocupació



Un 89% de les empreses familiars preveu un descens de la facturació el 2020, la meitat estima problemes de liquiditat o insolvències i un 11% pensa a tancar o vendre la companyia per la crisi del coronavirus. Aquestes són les conclusions de l'enquesta de The Family Advisory Board (TFAB), realitzada a cent empreses familiars.

"És alarmant que hi hagi companyies grans o mitjanes que preveuen que la crisi els pugui passar per sobre", ha assegurat el president de TFAB, Manuel Bermejo, en declaracions a l'ACN. En el cas de les pimes o els autònoms, la destrucció del teixit productiu podria arribar al 40%. L'empresa familiar representa 88,3% del teixit empresarial català, segons l'Associació Catalana de l'Empresa Familiar (ASCEF).

A més, contribueixen en un 69% al Valor Afegit Brut (VAB) i generen el 76% dels llocs de feina privats. A conseqüència de la crisi, dues de cada tres empreses familiars pensa en aplicar mesures de regulació d'ocupació.

Davant aquestes dades, el també professor de l'IE Business School ha reclamat al govern espanyol mesures per augmentar la liquiditat de les empreses i reduir-ne els costos fixos. A més,

ha ressaltat la necessitat d'implantar mesures sectorials "clares", com els bons de vacances plantejats a Itàlia.

L'ASCEF s'ha pronunciat en el mateix sentit i ha demanat a l'executiu de Pedro Sánchez aplicar mesures econòmiques que contribueixin a "millorar la liquiditat" de les companyies, així com ampliar els Expedient de Regulació Temporal d'Ocupació (ERTO) flexibles. En aquest sentit, l'Institut de l'Empresa Familiar (IEF) ha reclamat l'abonament "immediat" de les factures pendents de les administracions, de més de 68.000 milions d'euros a l'Estat.

"Hem trobat a faltar mesures relacionades amb la reactivació de finançament, que s'ha esgotat molt ràpidament, i ajuts directes a les empreses i als proveïdors", ha assegurat Pere Ferrer, el conseller delegat de Freixenet, en declaracions a l'ACN. El març del 2018, l'empresa alemanya Henkell va comprar el 50,7% de Freixenet, amb més de 150 anys d'història.

A conseqüència de la caiguda de l'activitat comercial derivada de la pandèmia, l'empresa ha aplicat un (ERTO) per força major per 123 empleats del departament de vendes i enoturisme.

Tot i que no existeix un únic model d'empresa familiar, generalment, aquestes companyies tenen una "voluntat explícita de crear valor i llocs de treball", segons l'ASCEF. De fet, segons dades de l'estudi 'Factors de Competitivitat' de l'IEF, el llindar de nivell de productivitat per tancar una companyia no familiar és un 50% més elevat que en el cas d'una empresa familiar.

"Aquestes empreses acostumen a ser companyies menys endeutades, amb major redundància de recursos i uns directius més propers", ha assegurat el professor del Departament de Direcció General i Estratègia d'ESADE, Alberto Gimeno. L'estalvi és una de les principals fonts de finançament d'aquestes companyies i prop del 60% d'aquestes empreses no reparteixen dividends, sinó que opten per la reinversió directa, segons l'IEF.

Tot i això, Bermejo ha alertat de "l'escassa dimensió" de l'empresa familiar catalana, amb 45 treballadors de mitjana, segons l'ASCEF. En general, en ser més petites que en altres països com Alemanya, és més complicat atraure talent, cultivar la mateixa marca o invertir en digitalització o robotització. Per a Gimeno, el principal inconvenient d'aquestes companyies davant d'altres dominades per fons d'inversió rau en la capacitat financera d'aquests per "capitalitzar" les empreses.

D'acord amb aquestes característiques, l'ASCEF considera que les empreses familiars del sector industrial poden posicionar-se en els mercats "més exigents", en els quals es valora més la "fiabilitat i la qualitat" que el preu. "D'aquesta crisi sortiran moltes oportunitats i cal estar preparats", ha assegurat el conseller delegat de Radar Process, Javier Riera - Marsá.

En aquest context, l'aposta per la internacionalització és "clau" per a la continuïtat del negoci. "L'aliança internacional amb Henkell i Dr. Oetker ens ha ajudat molt, principalment, perquè a cada país on operem hi ha unes circumstàncies diferents i això ens ha permès seguir treballant amb més tranquil·litat i de manera més confortable", ha resumit Pere Ferrer.

Segons l'enquesta de TFAB, vuit de cada deu empreses veuen oportunitats de creixement en la crisi del coronavirus i tres de cada quatre s'estan preparant per fer millores en els processos, com la digitalització, l'automatització o el treball a distància. A més, un 40% de les empreses familiars creuen que poden créixer a través de la compra de companyies. "Es poden generar situacions molt positives per liderar processos de concentració sectorial", ha afirmat Bermejo.

"El repte de les empreses familiars en general serà el d'adaptar-se als nous canvis socials i econòmics que sorgiran d'aquesta crisi sense precedents", ha afegit el conseller delegat de Freixenet.

[noticiadiari]2/201967[/noticiadiari]

[noticiadiari]2/202155[/noticiadiari]
?[noticiadiari]2/201976[/noticiadiari]
[noticiadiari]2/201655[/noticiadiari]
[noticiadiari]2/202103[/noticiadiari]
[noticiadiari]2/198469[/noticiadiari]
[noticiadiari]2/197029[/noticiadiari]
[noticiadiari]2/198064[/noticiadiari]