

Solo el 40% de las empresas familiares de la Región de Murcia planifican su sucesión

- La 'Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum', con la colaboración de Bankia, Fundación Cajamurcia, AMEFMUR y el Instituto de la Empresa Familiar de Murcia, lanza los 'Cuadernos de Trabajo' con el objetivo de analizar el comportamiento de las empresas familiares regionales
- El primer número, escrito por el director de la Cátedra, Ángel Meroño, recoge que solo el 58% de las empresas que se plantean la transmisión generacional tienen planes sucesorios

Murcia, 15/05/2020. Solo el 40% de las empresas familiares de la Región de Murcia planifican su sucesión, lo que implica el riesgo de afrontar el relevo generacional de manera precipitada y amenaza, de esta forma, su continuidad.

Ésta es una de las principales conclusiones del primer 'Cuaderno de Trabajo' publicado por la 'Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum' de la Universidad de Murcia y la Universidad Politécnica de Cartagena, con la colaboración de Bankia, Fundación Cajamurcia, AMEFMUR y el Instituto de la Empresa Familiar. Su objetivo es analizar las cuestiones de mayor interés que rodean a las empresas familiares de la Región con rigor científico, pero empleando un lenguaje y formato accesible.

El primer número ha sido escrito por el director de la Cátedra, Ángel Meroño, y aborda la problemática de la sucesión y, en general, de la continuidad de la empresa familiar, empleando datos del período 2016-2019 del Barómetro de la Empresa Familiar de la Región de Murcia.

El texto recoge que las primeras etapas de cualquier empresa persiguen desarrollar y consolidar el modelo de negocio pero que con el paso del tiempo se torna imprescindible pensar en el futuro. En el caso de la empresa familiar, supone planificar la incorporación de la familia, y llegado el momento, planificar la sucesión.



@Bankia
@PressBankia



www.facebook.com/bankia.es

Sin embargo, solo cuatro de cada diez empresas familiares planifican su sucesión “lo que conlleva un riesgo importante de afrontar el relevo generacional de manera precipitada, así, amenazando la continuidad”. “Además, el negativo escenario económico derivado de la pandemia también afectará a la viabilidad de muchas empresas familiares”, apunta el texto.

En el trabajo se analizan los planes de continuidad considerando la influencia de la generación al frente de la empresa, la situación económica, la empresarial y la orientación familiar.

Las empresas que piensan en la transmisión son principalmente de primera generación y se caracterizan por una mayor orientación familiar y una percepción de la situación económica mejor, fundamentalmente por las perspectivas futuras. No obstante, solo un 58% han planificado la sucesión.

Las sociedades que optarían por la venta son fundamentalmente de tercera generación y no se plantean la sucesión y presentan unos ingresos aceptables; sin embargo, su perspectiva sobre la situación económica es muy negativa. Debido a la existencia de cierta armonía familiar parecen acordar la venta de la empresa como vía para minimizar la pérdida patrimonial.

Las empresas que piensan en el cierre han llegado a plantearse la sucesión, sin embargo, son determinantes su negativa percepción sobre la situación económica y sobre sus ingresos, unido a una pésima situación familiar. Son principalmente empresas en primera o tercera generación.

Retrasos en la sucesión

A tenor de los datos del estudio, el empeoramiento de la situación económica conllevaría el aumento de dos posibles situaciones: cierres o retrasos de la sucesión. El deterioro de la situación económica desencadenará un aumento del cierre de empresas inviables. En principio, la opción de vender será poco atractiva. Dentro de las empresas que apuesten por la continuidad, cabe esperar que retrasen la sucesión, incluso cuando ya estuviera planificada o en marcha.

“Es imprescindible que las empresas familiares traten de incorporar a la siguiente generación con el fin de que conozcan y contribuyan a la continuidad de la empresa.



Esto servirá para empezar a planificar la sucesión”, ha destacado el autor del texto y director de la ‘Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum’, Ángel Meroño.

“Puede ser una buena idea el trabajo conjunto, al menos durante el periodo inicial de la crisis económica, entre el líder saliente y las personas candidatas a la sucesión. El primero aportará conocimiento y respeto dentro y fuera de la empresa, mientras que los segundos aprenderán pero, a la vez, pueden incorporar planteamientos innovadores en la empresa, al mismo tiempo que permitirá evaluar su idoneidad como futuro sucesor”, ha subrayado.

“La profesionalización de las empresas familiares murcianas influye en todos los ámbitos de actividad. Y también tiene reflejo en el momento de la sucesión. En la asociación contamos con muy buenos ejemplos y es un asunto que abordamos de forma constante para que las compañías tengan a su alcance las herramientas necesarias para completarla de forma efectiva”, ha explicado José María Tortosa, presidente de AMEFMUR.

Ayuda para las empresas murcianas

El director corporativo de Negocio de Empresas de Bankia en Murcia y la Comunidad Valenciana, Carlos Aguilera, ha destacado que “la empresa familiar tiene que mantener su visión de medio y largo plazo, siendo la sucesión uno de los temas que hay que tener presente, incorporando a la siguiente generación desde el punto de vista de la gestión y formándola para ser unos adecuados accionistas en el caso de profesionalizar la gestión”.

Por su parte, la directora corporativa de la Territorial de Bankia en Murcia y Alicante, Olga García, ha puesto en valor “que los ‘Cuadernos de Trabajo’ permitirán a las empresas familiares murcianas, independientemente de su tamaño, mejorar sus niveles de competitividad empresarial, algo fundamental hoy y siempre”.

El presidente de Fundación Cajamurcia, Carlos Egea, también ha remarcado que esta publicación es una herramienta muy útil para analizar cómo se comportan las empresas familiares y prever su evolución a medio plazo. “Basados en criterios científicos y académicos, los ‘Cuadernos de Trabajo’ serán de gran ayuda para abordar los problemas de continuidad de este tipo de empresas, que tienen un gran peso e importancia en la economía regional”, ha puntualizado.



Bankia



CÁTEDRA
empresa familiar
mare nostrum|UM-UPCT



FUNDACIÓN CAJAMURCIA

Para más información:

Bankia Comunicación	(bankiacomunicacion@bankia.com)
Virginia Zafra	91 423 51 04 / 690 047 723 (vzafra@bankia.com)
Guillermo Fernández	91 423 53 33 / 681 349 040 (gfernandezm@bankia.com)
Irene Rivas	91 423 96 57 / 616 257 322 (irivas@bankia.com)
María Campos	91 379 25 73 / 689 870 358 (mcamposla@bankia.com)

Fundación Cajamurcia	
Encarna Yelo	968 22 21 44 / 652 166 134 (encarnayelo@altercomu.com)

www.bankia.com

www.bankiaresponde.com

www.enaccion.bankia.com

www.fundacioncajamurcia.es



@Bankia
@PressBankia



www.facebook.com/bankia.es