

Informe Barómetro Family-Owned Business

FOB 2011

Febrero 2012

Índice

Informe Barómetro Family Owned Business (FOB 2011):

- 1 Antecedentes
- 2 Datos
- 3 Gráficos
- 4 Conclusiones
- 5 Equipo
- 6 Signium International - IE Business School

1 Antecedentes

Este informe ha sido elaborado sobre la base de entrevistas realizadas a una selección de dueños de compañías españolas cuya propiedad está en manos de un grupo familiar y cuya cifra de negocio supera los 250 MM de €. A los efectos de este informe se considera empresa familiar aquella cuyo control político está en manos de un individuo, familia o grupo familiar. Las compañías seleccionadas desarrollan su actividad en los sectores más relevantes de la iniciativa privada en España: construcción, distribución, alimentación, hostelería, energía, automoción, telecomunicaciones, transporte y logística, etc.

Las entrevistas se realizaron entre los meses de septiembre a octubre de 2011.

La totalidad de quienes han respondido este cuestionario, ocupan posiciones de alta dirección en sus compañías (generalmente la de primer ejecutivo), así como en el Consejo de Administración de la empresa.

El objetivo de los autores es identificar no solo el estado de opinión de una representación importante de los líderes de empresas españolas con dueño, con respecto al entorno, sino también cuales son algunas de las mejores prácticas de gestión para este tipo de compañías que constituyen una clara mayoría dentro del tejido empresarial español.

2 Datos (I)

Los principales datos obtenidos de este estudio son los siguientes

Todos los encuestados opinan que el entorno socio económico en España era igual o peor para el desarrollo de sus negocios, que el del año anterior (2010). Una amplia mayoría (78%) lo considera claramente peor.

Debe notarse que las respuestas fueron entregadas en todos los casos con anterioridad a la celebración de la elecciones generales celebradas en España el 20/11/2011.

Los temas del entorno que más preocupan para el desarrollo futuro de su actividad empresarial son los siguientes, por este orden:

1º

La dificultad de acceso al crédito al igual que la regulación laboral (27%).

2º

La incertidumbre y dificultades derivadas del entorno político y económico internacional (17%).

3º

El sistema fiscal (12%).

2 Datos (II)

Una amplia mayoría de los entrevistados reconoce que su negocio ha crecido en ventas durante el año anterior (63%), e incluso en beneficios (47%)

En relación con lo anterior, cabe resaltar que el 69% de las empresas consultadas generan más del 25% de sus ventas por su actividad internacional. En términos de beneficios, un 53% de las empresas consultadas generan más del 25% por su actividad internacional.

Analizadas las principales fortalezas para competir, los resultados indican que son las siguientes:

1º

El talento que se acumula en la organización (22%).

2º

La reputación de la marca (17%).

3º

Diversificación en mercados (17%) y/o productos (16%).

Curiosamente sólo un 6% de los encuestados, destaca como fortaleza la actividad en I+D+i y sólo un 12% su competitividad en precios (en general destacan este punto aquellas compañías inmersas en sectores de gran consumo, alimentación o distribución).

2 Datos (III)

Las empresas con dueño demuestran una gran autoconfianza, ya que a pesar de su pesimismo en cuanto al entorno para hacer negocios, el 94% piensa que sus ventas para el 2012 serán mejor o iguales que a las de 2011. En términos de beneficios, el 83% considera que las perspectivas para el negocio serán mejor o iguales que a las del pasado año.

En relación a las razones por las que sus compañías estaban en capacidad de atraer y retener talento, estos eran los principales factores:

1º

Las posibilidades que ofrecen para el desarrollo profesional de sus empleados (30%)

2º

El buen ambiente de trabajo (26%).

3º

La reputación corporativa (24%).

Curiosamente sólo un 11% considera importante el equilibrio entre vida privada y profesional y aún menos, el 9%, el salario como un factor determinante a este nivel.

2 Datos (IV)

Respecto a las cuestiones de gobierno corporativo, destacan los siguientes resultados :

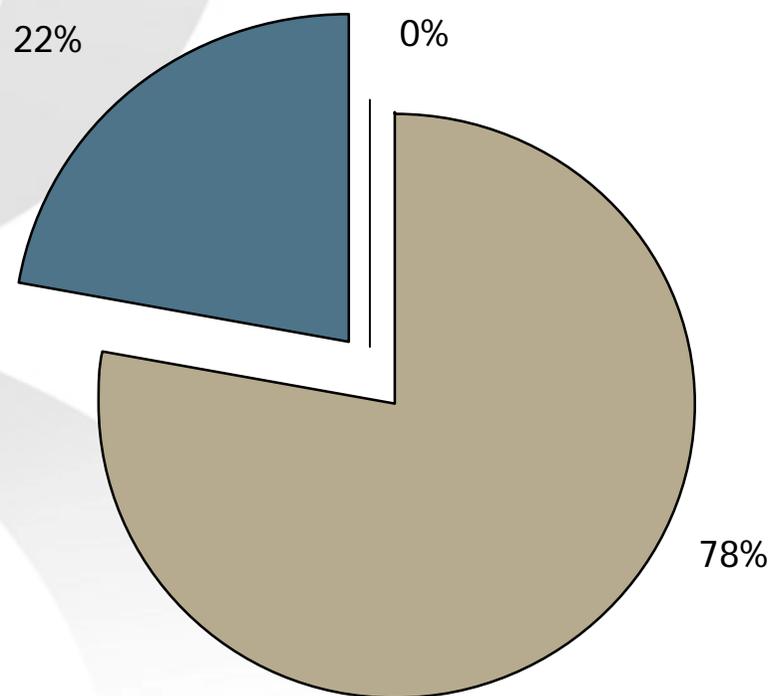
- El 83% celebra más de 6 reuniones de Consejo al año.
- El 67% dispone en su Consejo de una Comisión de Nombramientos y Remuneración.
- Sólo el 22% cuentan con más de la mitad de consejeros independientes.
- Sólo el 21% cuenta con más de un 25% de mujeres consejeras.

Destacar que el 67% de los encuestados tiene planificada la sucesión, tanto en términos de continuidad en la gestión, como en la propiedad.

Por último, mencionar que el 89% de los encuestados afirman utilizar los servicios de firmas de headhunting en sus procesos de reclutamiento de ejecutivos.

3 Gráficos (I)

ENTIENDE QUE EL ENTORNO SOCIO-ECONÓMICO-POLÍTICO DE ESPAÑA HOY, ES MEJOR O PEOR PARA EL DESARROLLO DE SU EMPRESA QUE EL DEL AÑO ANTERIOR

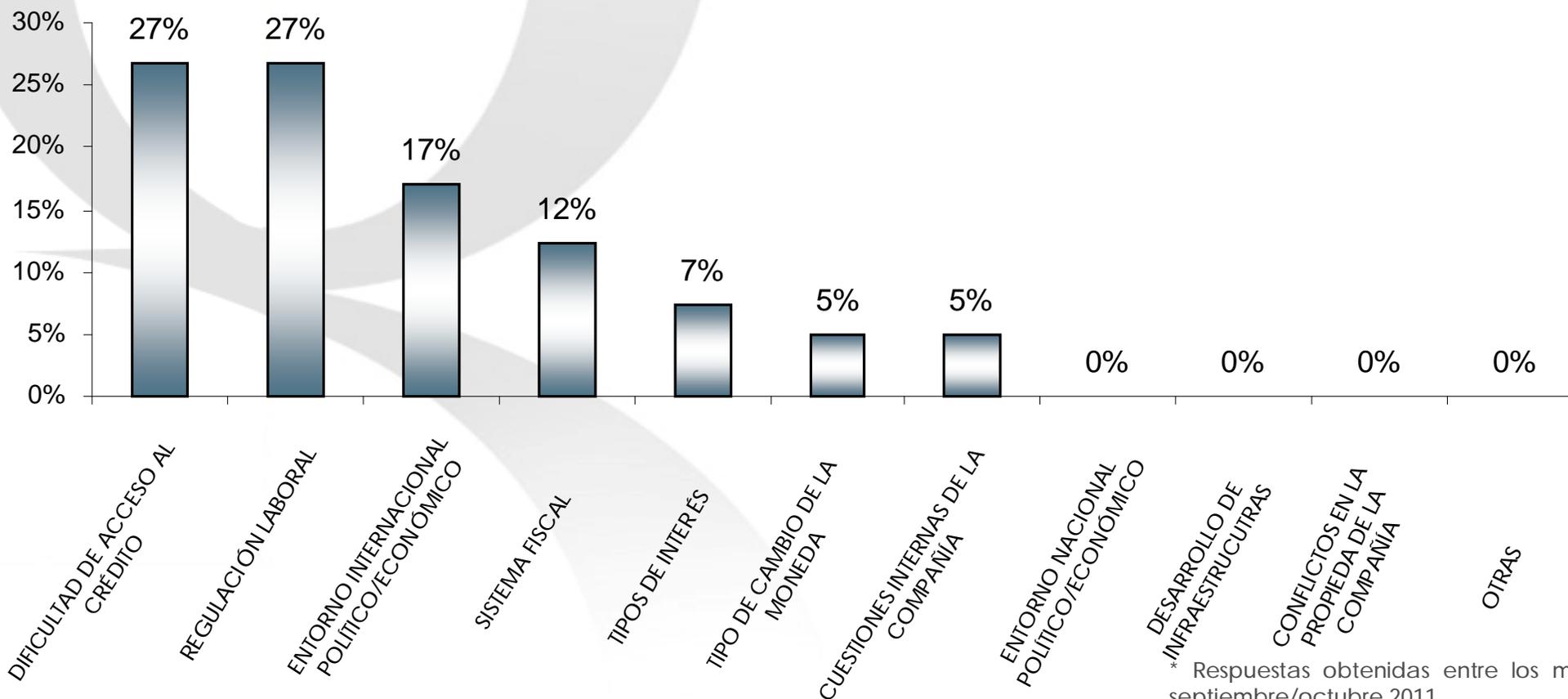


■ MEJOR ■ PEOR ■ IGUAL

* Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (II)

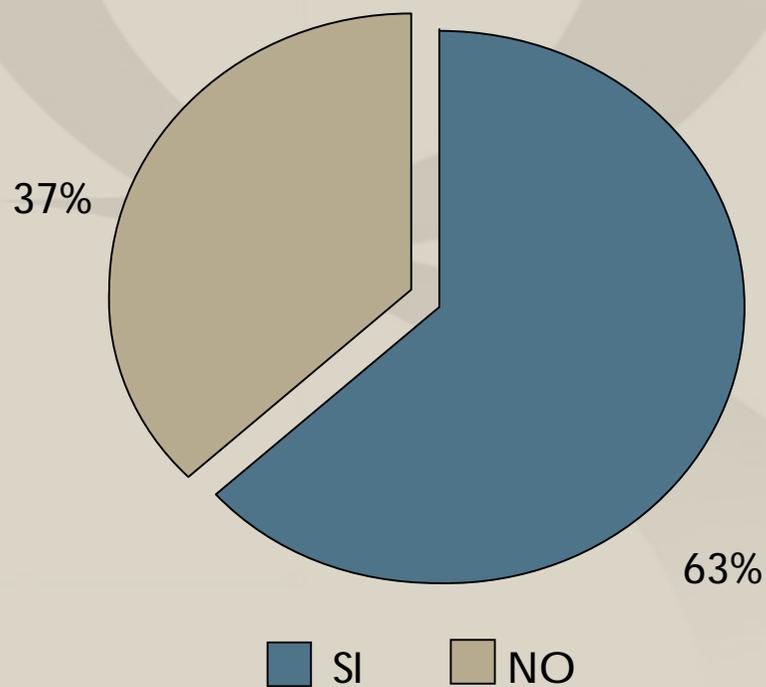
LOS TEMAS DEL ENTORNO QUE MÁS LE PREOCUPAN PARA EL DESARROLLO FUTURO DE SU COMPAÑÍA SON LOS SIGUIENTES



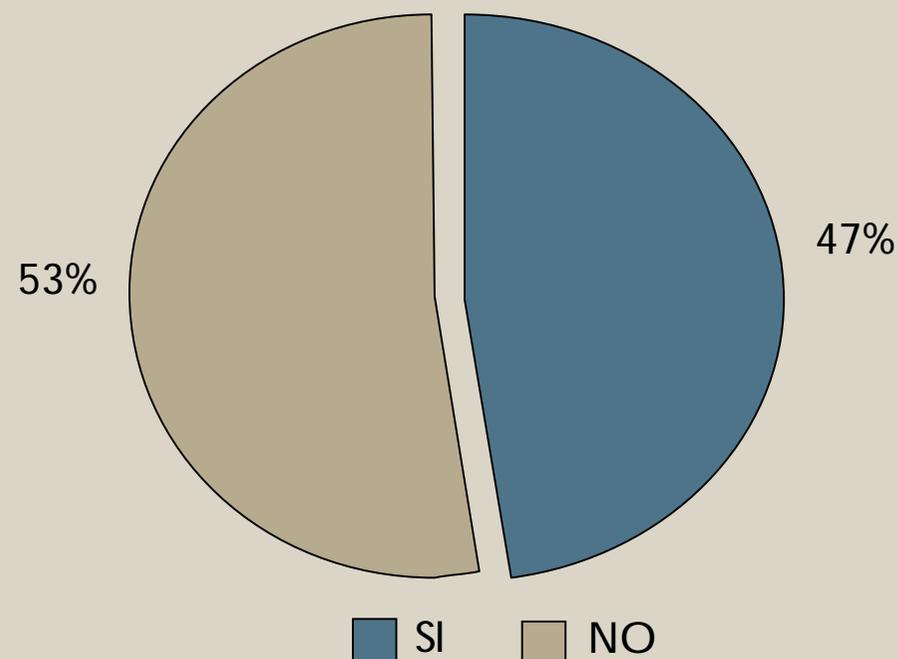
*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (III)

LAS VENTAS DE SU NEGOCIO, ¿HAN CRECIDO EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES?



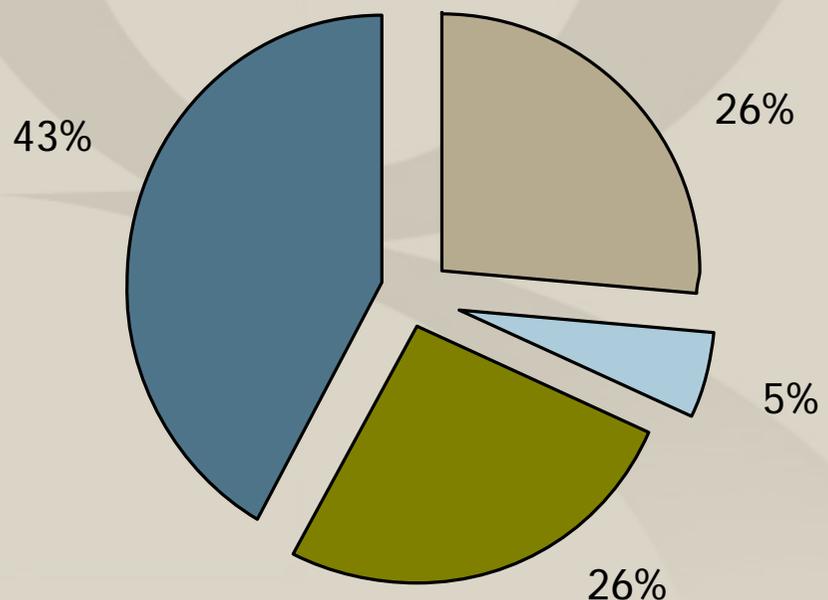
LOS BENEFICIOS DE SU NEGOCIO, ¿HAN CRECIDO EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES?



* Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

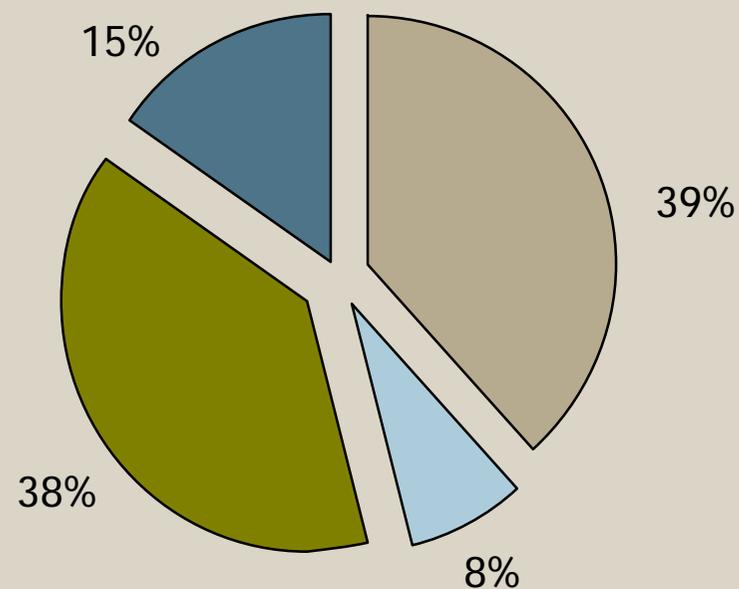
3 Gráficos (IV)

¿CUÁNTO DE SU CIFRA DE VENTAS
PROCEDE DE ACTIVIDAD
INTERNACIONAL?



MENOS DEL 10% ENTRE EL 11 Y EL 25%
 ENTRE EL 26 Y EL 50% MÁS DE 50%

¿CUÁNTO DE SUS BENEFICIOS PROCEDE DE
ACTIVIDAD INTERNACIONAL?

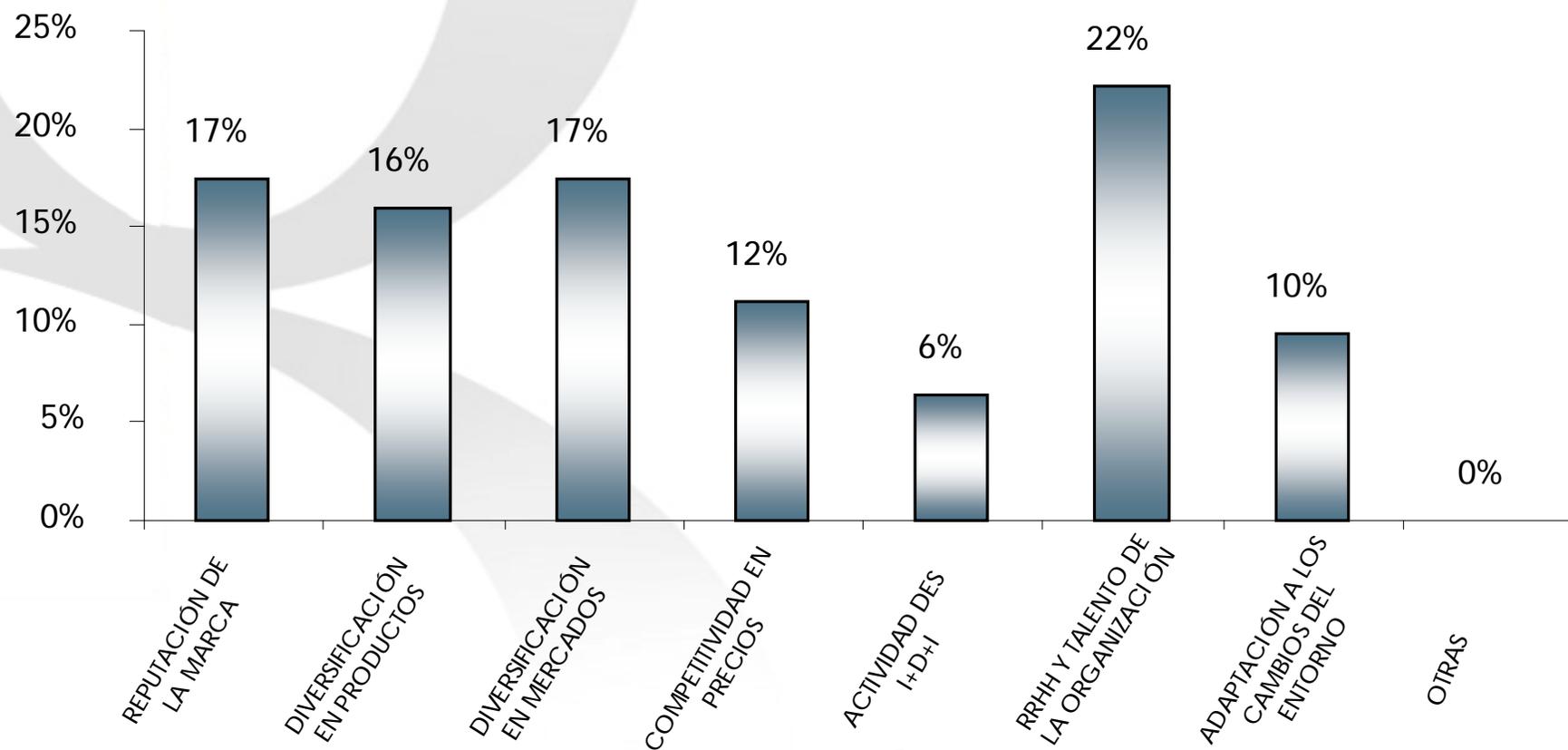


MENOS DEL 10% ENTRE EL 11 Y EL 25%
 ENTRE EL 26 Y EL 50% MÁS DE 50%

* Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (V)

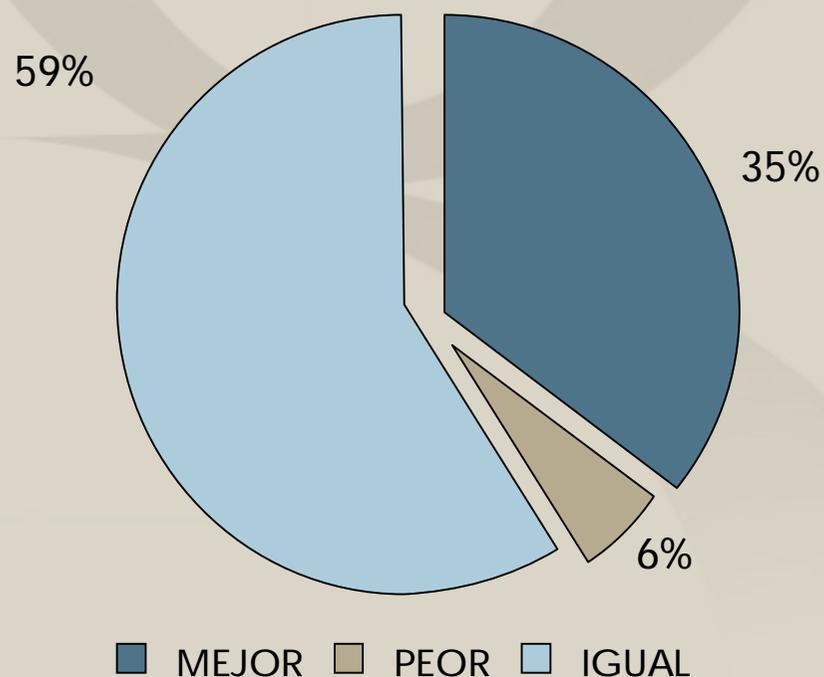
LAS PRINCIPALES FORTALEZAS DE SU COMPAÑÍA



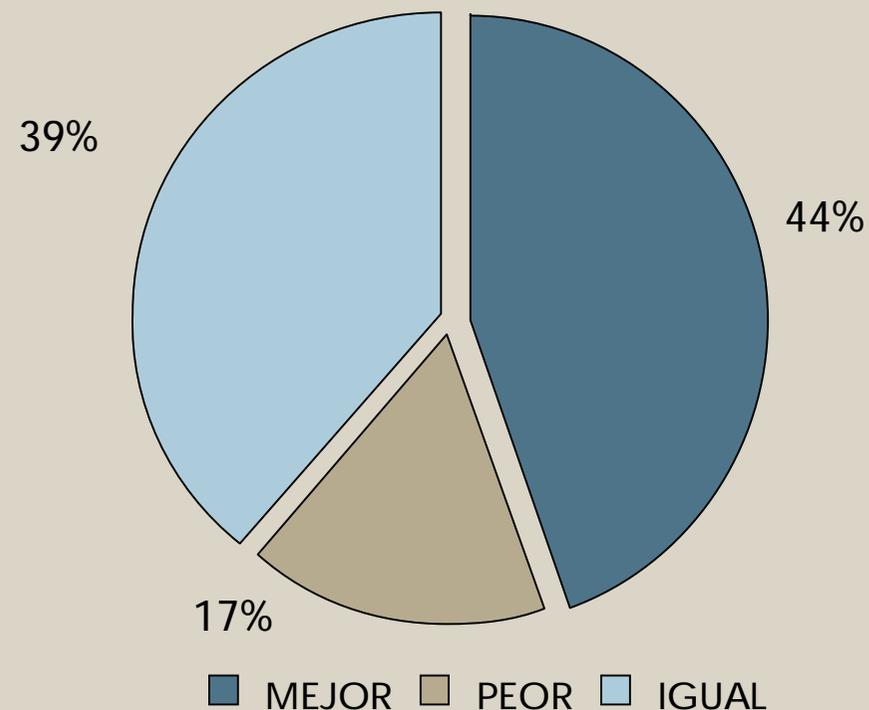
* Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (VI)

SUS PERSPECTIVAS PARA LOS PRÓXIMOS DOCE MESES EN TÉRMINOS DE VENTAS SON PARA SU COMPAÑÍA RESPECTO A HOY:



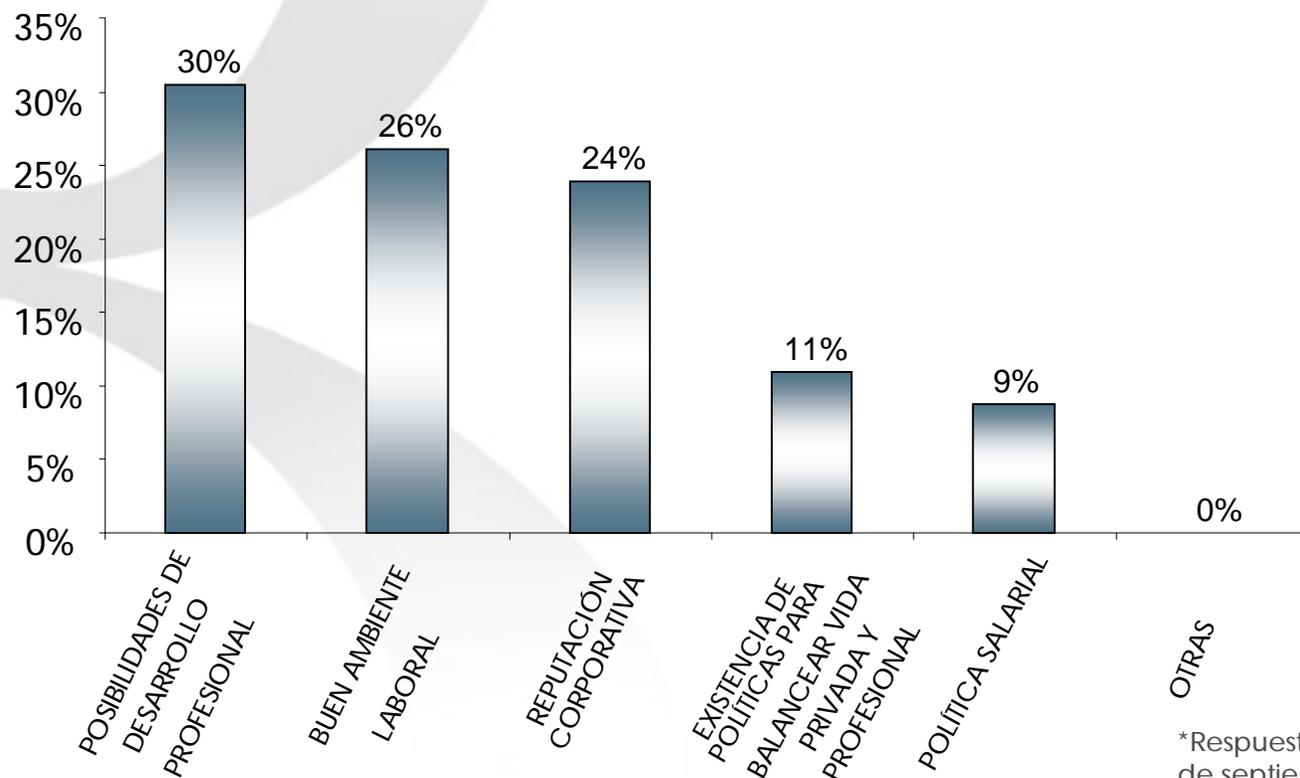
SUS PERSPECTIVAS PARA LOS PRÓXIMOS DOCE MESES EN TÉRMINOS DE BENEFICIOS SON PARA SU COMPAÑÍA RESPECTO A HOY:



* Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (VII)

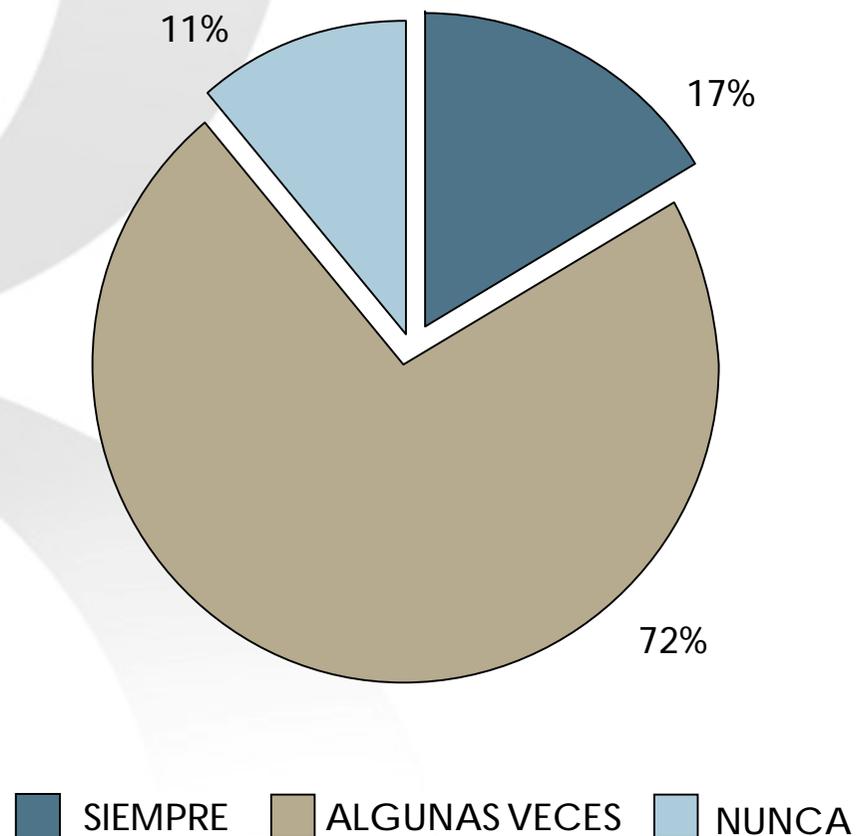
LAS PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE LOS RECURSOS HUMANOS LLEGAN Y SON RETENIDOS EN SU COMPAÑÍA



*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (VIII)

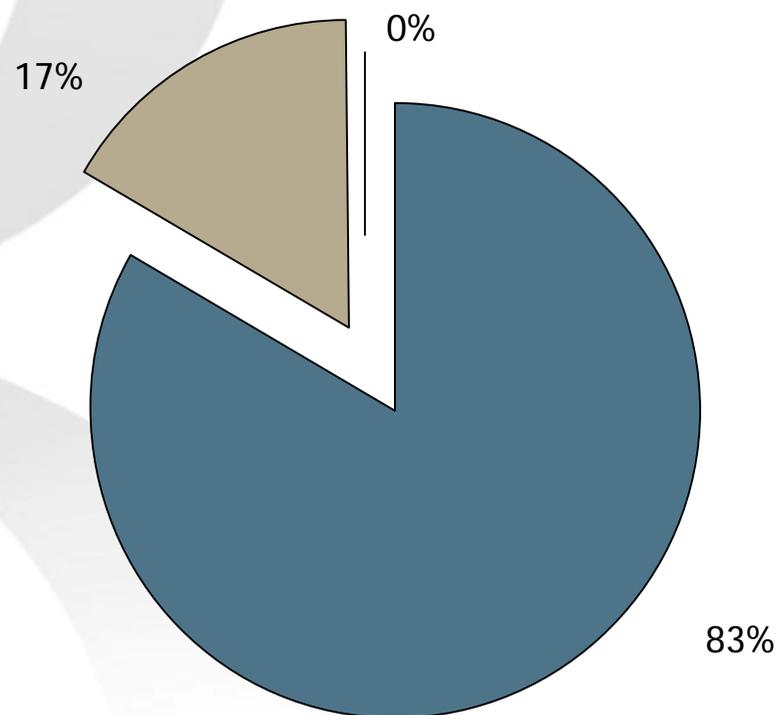
USO HABITUAL DE LOS SERVICIOS DE FIRMAS DE HEADHUNTING (EN LAS ACCIONES DE RECLUTAMIENTO DE EJECUTIVOS)



*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (IX)

Nº DE REUNIONES DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE SU EMPRESA

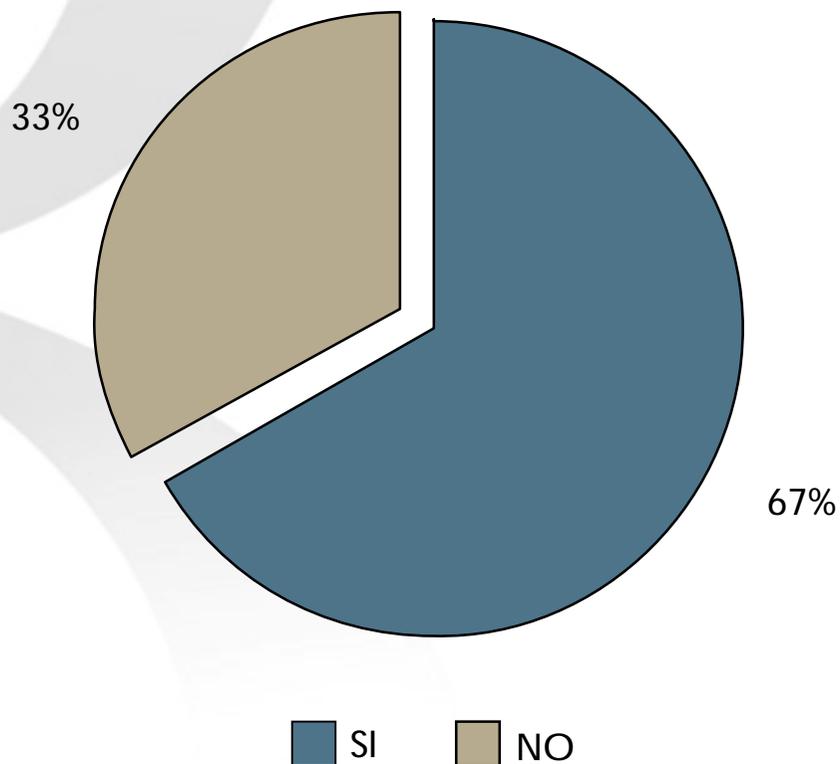


■ MÁS DE 6 AL AÑO ■ ENTRE 3 Y 6 AL AÑO ■ MENOS DE 3 AL AÑO

*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (X)

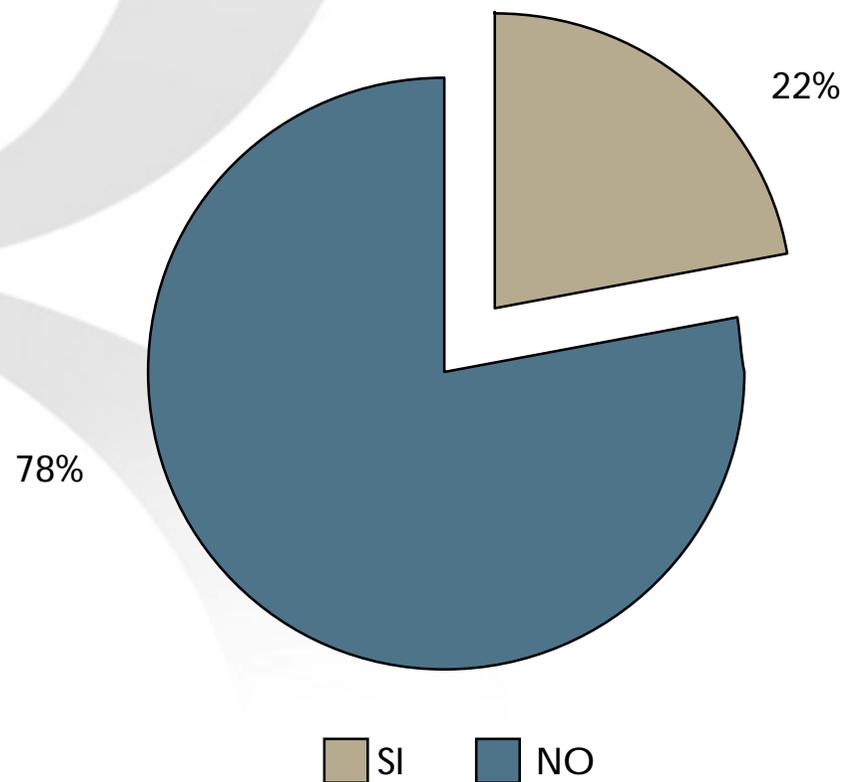
¿HAY COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIÓN EN EL ÓRGANO DE GOBIERNO DE SU EMPRESA?



*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (XI)

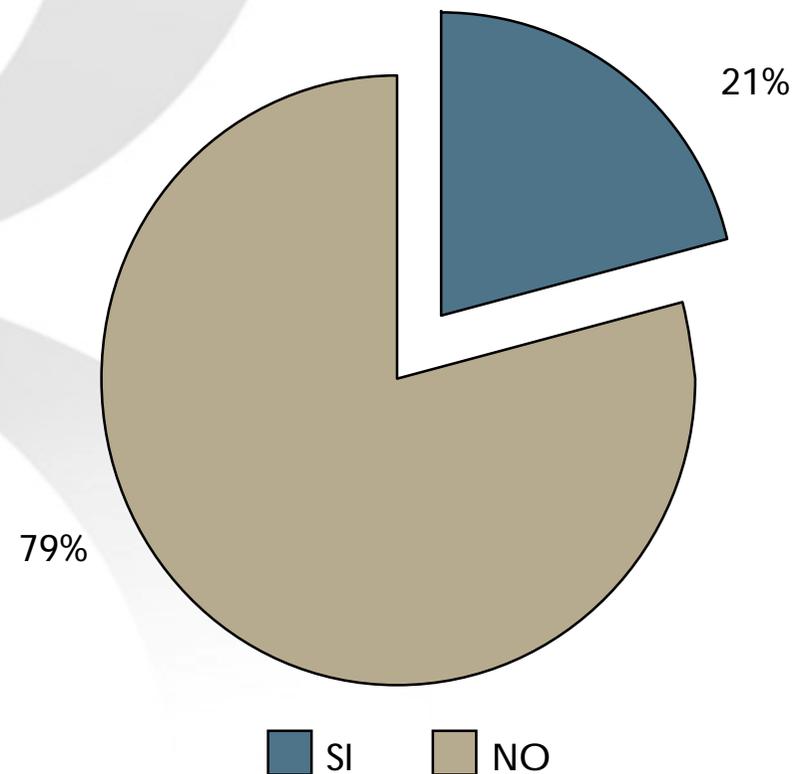
¿EL NÚMERO DE CONSEJEROS INDEPENDIENTES EN EL ÓRGANO DE GOBIERNO DE SU EMPRESA ES MAYOR DEL 50% DEL TOTAL DE MIEMBROS?



*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (XII)

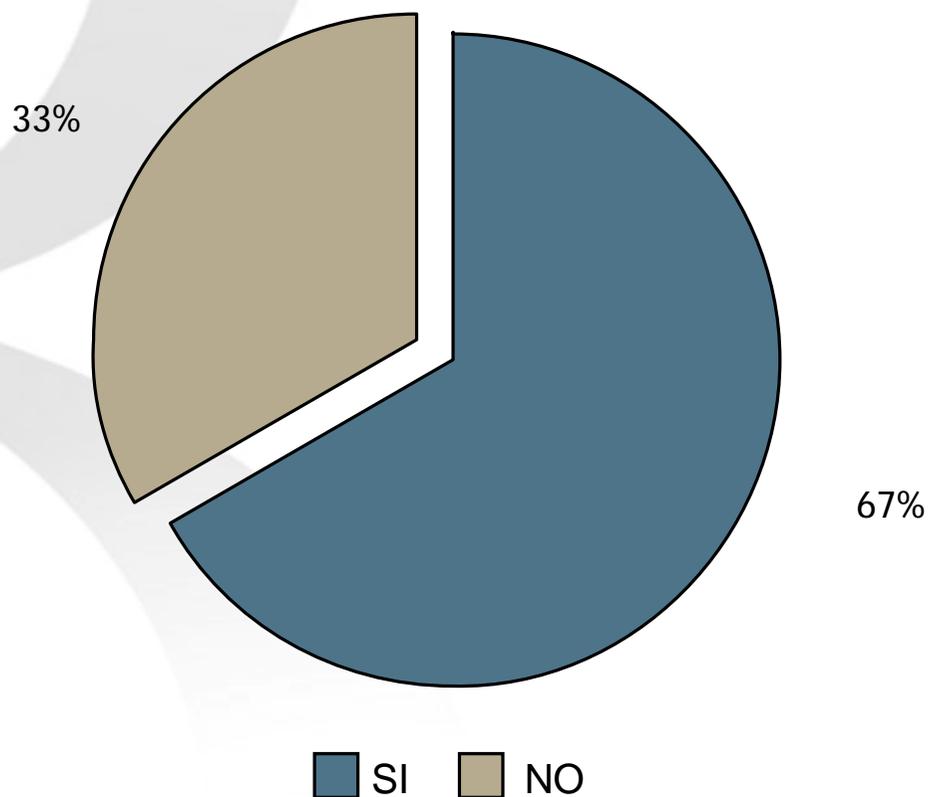
¿EL NÚMERO DE MUJERES CONSEJERAS EN LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE SU EMPRESA ES MAYOR AL 25% DEL TOTAL DE MIEMBROS?



*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

3 Gráficos (XIII)

¿CUENTA SU EMPRESA CON UN PLAN DE SUCESIÓN EN LA GESTIÓN?



*Respuestas obtenidas entre los meses de septiembre/octubre 2011

4 Conclusiones (I)

Los grandes empresarios españoles, si se pueden extrapolar estos datos, están demostrando un firme *compromiso y confianza* ante la crisis, pues aunque mayoritariamente reconocen *profundas dificultades* para desarrollar su actividad, también es cierto que siguen apostando por sus negocios, incluso en circunstancias tan penosas como las que vivimos en la actualidad. Por eso entendemos que además de poner en valor este compromiso social, para el nuevo gobierno debiera ser una clara prioridad todo aquello que suponga mejoras en el entorno en que deben desenvolverse los empresarios españoles, teniendo en cuenta que en sus manos está, en gran medida, la *creación de empleo*, que es el tema principal en la agenda de España.

Por consiguiente, serán asuntos de máxima prioridad para facilitar la tarea de estas empresas familiares españolas, asuntos tales como: *la mejora en el acceso al crédito; la mejora en la regulación laboral; la mejora en el tratamiento fiscal de la inversión en I+D+i; crear escenarios de certidumbre*, etc.

Parece evidente que *el tamaño y una decidida actividad internacional* son factores determinantes para competir con éxito en este contexto empresarial, cada vez más global, complejo y dinámico. Por otro lado, elementos como *la gestión del talento o la inversión en reputación corporativa*, ofrecen claras ventajas competitivas como así lo resaltan los líderes empresariales entrevistados. Es de destacar que en muchos procesos de ajuste empresarial, por el efecto devastador de la crisis económica, precisamente se están recortando gastos e inversiones en factores tan relevantes para *asegurar la competitividad en el futuro*.

4 Conclusiones (II)

En esas circunstancias, las empresas podrían quedar debilitadas para abordar el periodo post-crisis.

No obstante, este informe también resalta la escasa importancia que todavía la empresa española da a los temas de *I+D+i*, otro elemento que debería resultar de máxima prioridad en la agenda nacional.

Se observa también una mejora evidente en la *gran empresa familiar española* en todo lo referente al *Gobierno Corporativo*. Prueba de ello es la alta frecuencia de las *reuniones del Consejo*, o la existencia mayoritaria de *Comisiones de Nombramientos y Retribución*. Posiblemente la crisis también habrá ayudado a advertir sobre la idoneidad de contar con un buen y eficaz órgano de gobierno, que además de co-ayudar a la profesionalización de la gestión de las compañías, actúe como atalaya de pensamiento estratégico, lo cual permite anticipar tendencias y desarrollar estrategias de negocio sostenibles y rentables a largo plazo.

Finalmente, destacar que algunos temas como la preocupación por el *balance entre vida personal y profesional* o la presencia de consejeras en los Órganos de Gobierno, parecen asignaturas pendientes. Cabe pensar que en tiempos complejos se pone más foco en aquellos asuntos que se consideran más prioritarios para la consecución de los resultados en el corto plazo.

5 Equipo



MANUEL BERMEJO SÁNCHEZ - Experto en Empresa Familiar y Emprendedurismo, Manuel Bermejo reconoce: "Mi vocación es la de emprendedor, una actividad que me ha permitido tener una experiencia muy completa desde los muy diferentes puntos de vista que confluyen en la actividad emprendedora: capital riesgo, franquicia, gestión de nuevas empresas y pymes y empresas familiares". Profesor del IE Business School desde 1992, ha compatibilizado su actividad docente y directiva en el IE con una amplia actividad en el mundo corporativo donde ha ocupado posiciones de alta dirección en empresas de diferentes sectores: de capital riesgo, agroindustriales, entretenimiento, Pertenece y ha pertenecido a varios consejos de administración, consejos asesores externos y consejos de familia de diferentes empresas tanto en Europa como en América Latina. Autor de numerosos casos, artículos de investigación y libros, entre los que destaca, Hacia la empresa Familia líder (Prentice Hall, 2008); Crea tu propia empresa (McGraw-Hill, 2003) y La creación de la empresa propia (McGraw-Hill, 1994); el profesor Bermejo es colaborador habitual de los principales medios de comunicación españoles y latinoamericanos. Además, es conferencista internacional. MBA por el IE Business School, Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid y diploma en Corporate Entrepreneurship por Babson College, el profesor Bermejo es director de Programas de Alta Dirección y Empresa Familiar del IE Business School.



SERGIO RIVAS - Sergio, Partner, es licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU de Madrid y MBA por el IE Business School. Con más de 20 años de experiencia, ha desarrollado toda su carrera profesional en el campo del Retail, la Franquicia y la Venta Directa, donde ha sido el primer ejecutivo de compañías Nacionales e Internacionales; Socio fundador de diversos proyectos empresariales y Consultor de compañías de Capital Riesgo. Antes de incorporarse a Signium International, ha desempeñado los cargos de Socio fundador y Director General de Imaginarium Portugal y posteriormente Director General de Expansión y Franquicias de Imaginarium a nivel mundial; Presidente y D. General de Burger King Spain & Southern Europe; Socio Fundador y Consejero Delegado de varias sociedades del Grupo Retail & Expansión. Ha sido premiado en más de 10 ocasiones durante sus etapas en Imaginarium y Burger King y es el ejecutivo español más premiado del sector de la Franquicia, incluyendo el premio a la "Persona más destacada de la Franquicia en España". Sergio es Profesor de Gestión Emprendedora del programa Executive MBA del IE Business School y miembro de la Junta Directiva de la Asociación de Antiguos Alumnos del mismo. Habla español, inglés y portugués.



TATIANA MARTÍN - Tatiana, Associate Principal, es Licenciada en Psicopedagogía por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Dirección de Empresas y Recursos Humanos por la misma universidad. Está certificada como Research Associate por AESC (Association of Executive Search Consultants). Tiene más de 12 años de experiencia profesional primordialmente en los sectores de Servicios Profesionales, Retail y Consumo. Antes de unirse a Signium International, Tatiana trabajó en Accenture. Posee amplia experiencia internacional, durante cinco años desarrolló su carrera profesional en Inglaterra y EEUU. Tatiana habla español e inglés con fluidez.

6 SIGNIUM INTERNATIONAL

Fundada hace 60 años como Ward Howell USA,  es la segunda compañía más antigua del sector y una de las empresas de búsqueda de directivos más prestigiosas del mundo.

Signium International es una de las compañías fundadoras de AESC (*Association of Executive Search Consultants*), la única asociación profesional global del sector, la cual ayudó a desarrollar los Códigos Profesionales y Éticos del sector, que se mantienen vigentes hasta el día de hoy.

Signium actualmente cuenta con una red de 44 oficinas, distribuidas estratégicamente en 28 países, con más de 150 consultores altamente cualificados. Los recursos técnicos y estándares de calidad son los mismos para cada una de nuestras oficinas, sin embargo la estructura internacional dirigida por el Consejo Internacional de Signium, está constituida por los socios de cada región, aportando una diversidad y un carácter global a la Firma. Nuestros socios locales son los responsables de dirigir la gestión de cada proyecto, coordinándose con otros equipos locales cuando las necesidades del cliente cruzan fronteras, sin que se pierda el nivel rigurosamente profesional. De esta manera, alcanzamos y mantenemos unos estándares de calidad y una metodología constante, además de llevar una visión global y conocimiento clave del mercado local a cada proceso.

En el mercado del sur de Europa, Signium International cuenta con una red de cuatro oficinas: Madrid, Barcelona, Lisboa y Milán y un equipo de 33 profesionales, al frente del cual, se encuentra Ignacio Bao, quien además ocupa el puesto de Chairman de Signium International.

6

SIGNIUM INTERNATIONAL

* Oficina Asociada

NORTE AMÉRICA

Canadá
▶ Toronto

EE.UU.

▶ Atlanta
▶ Austin
▶ Charlotte
▶ Chicago
▶ Cleveland
▶ Nueva York*
▶ Philadelphia

LATINOAMÉRICA

Brasil
▶ Sao Paolo

Colombia
▶ Bogotá

Perú
▶ Lima

Venezuela
▶ Caracas

EUROPA

Alemania
▶ Cologne
▶ Dusseldorf
▶ Munich

Austria
▶ Viena

Dinamarca
▶ Copenhagen

España
▶ Madrid
▶ Barcelona

Finlandia
▶ Helsinki
▶ Turku

Francia
▶ París

Holanda
▶ Ámsterdam

Irlanda
▶ Dublín

Italia
▶ Milán

Polonia
▶ Wroclaw

Portugal
▶ Lisboa

Reino Unido
▶ Londres
▶ Buckinghamshire

Suecia
▶ Gotemburgo
▶ Estocolmo
▶ Malmoe

Suiza
▶ Zurich

MEDIO ORIENTE
EAU
▶ Dubai

Pakistán
▶ Karachi

ASIA

China
▶ Shanghai
▶ Hong Kong*

India
▶ Mumbai

Japón
▶ Tokio

Singapur
▶ Singapur

PACÍFICO

Australia
▶ Melbourne
▶ Perth
▶ Sydney

Nueva Zelanda
▶ Auckland
▶ Wellington

AMÉRICA
(12 Oficinas*)

EUROPA - MEDIO ORIENTE - ÁFRICA
(23 Oficinas)

ASIA - PACÍFICO
(9 Oficinas*)

6 IE Business School

Fundado en 1973, IE Business School es una de las principales escuelas de negocios del mundo y está reconocido por su marcado enfoque innovador y emprendedor.

IE Business School forma líderes que promueven la innovación y el cambio en las organizaciones, directivos emprendedores que generan empleo, riqueza y bienestar social. Reconocida como una de las principales escuelas de negocios del mundo, IE Business School dispone de un campus urbano en Madrid y cuenta con un claustro de cerca de 600 profesores que, actualmente, imparten clases a alumnos de 88 países en los programas master, de doctorado y de executive education.

Los alumnos de IE Business School utilizan metodologías innovadoras de aprendizaje online y presencial, y se benefician de la red de comunidades del IE, que incluyen a más de 40.000 antiguos alumnos que ocupan puestos de responsabilidad en más de 100 países.

IE es una institución internacional dedicada a la formación de la elite empresarial con enfoque global, carácter emprendedor y espíritu humanista.

IE promueve la investigación y la enseñanza multidisciplinar e integrada, orientada siempre hacia el mercado donde sus alumnos utilizan metodologías innovadoras de aprendizaje combinado, online y presencial.

Desde su fundación, el IE ha dado especial relevancia al desarrollo del fenómeno emprendedor y el apoyo a la empresa familiar, siendo reconocida como una escuela pionera y de vanguardia en la formación y atención a los emprendedores, tanto a nivel de programas Master como de Executive Education.

6 IE Business School

NUESTRAS ACREDITACIONES

Acreditado por los tres principales organismos internacionales de educación:



Association to
Advance Collegiate
Schools of Business



Association of MBAs



European Quality
Improvement System

6 IE Business School

EN LOS RANKINGS

Reconocido como una de las principales escuelas de negocios por diferentes medios internacionales:



6

SIGNIUM INTERNATIONAL - IE BUSINESS SCHOOL

Signium International

ie EXECUTIVE EDUCATION

- Australia • Austria • Brazil • Canada • China • Colombia • Denmark • Finland • France • Germany • India • Ireland • Italy • Japan • The Netherlands • New Zealand • Pakistan • Peru • Poland • Portugal • Singapore • Spain • Sweden • Switzerland • UAE • UK • USA • Venezuela •

EMPOWERING TALENT POSITIVE
STRATEGY EXPLORING IMPACT
GLOBAL VISION NEW IDEAS TAKE ON
LEADERSHIP INNOVATION NEW
ENTREPRENEURIAL SPIRIT CHALLENGES FLEXIBILITY