

# Trei sferturi dintre afacerile de familie din România au înregistrat creșteri în ultimul an, arată sondajul PwC Family Business Survey

- Afacerile de familie rămân un segment economic dinamic și stabil;
- Competiția este însă mai intensă, presiunea asupra prețurilor este în creștere, iar viteza schimbărilor se accelerează;
- În cele mai multe cazuri succesiunea nu este planificată, doar 16% dintre afacerile de familie având un plan de succesiune detaliat;

74% dintre afacerile de familie din România declară că au înregistrat o creștere a cifrei de afaceri în ultimul an financiar, însă antreprenorii din țara noastră sunt mai precauți decât omologii lor la nivel global în ceea ce privește viitorul, ei fiind preocupați mai ales de situația economică generală și de înăsprirea competiției, arată rezultatele celei mai recente ediții ale sondajului global PwC Family Business Survey.

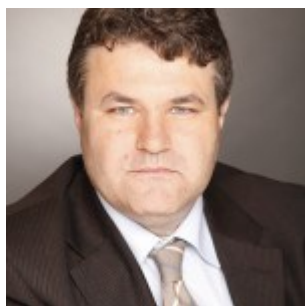
62% dintre respondenții români se așteaptă la o creștere constantă a afacerii lor în următorii cinci ani, iar alți 13% mizează pe o creștere rapidă și agresivă. Nevoia de continuă inovare, instabilitatea pieței, atragerea personalului cu abilități cheie, competiția acerbă și globalizarea accentuată sunt menționate ca fiind cele mai importante provocări pentru afacerile de familie din România.

Pentru a continua să crească, afacerile de familie trebuie să se adapteze mai repede, să inoveze mai devreme și să-și profesionalizeze felul în care își desfășoară operațiunile. Acestea sunt doar câteva dintre concluziile celui de-al șaptelea sondaj bienal PwC pe un eșantion global de 2.378 proprietari și directori de afaceri de familie din peste 40 de țări, inclusiv România.

Raportul, intitulat ***Up close and professional: the family factor***, arată că, în ciuda mediului economic dificil, îngreunat de lipsa de forță de muncă talentată, de dificultățile legate de inovație și guvernanta corporativă, afacerile de familie rămân dinamice și adaptabile. Astfel, afacerile de familie reprezintă 70-90% din PIB-ul global și sunt un barometru al sănătății economiei.

O concluzie interesantă a ediției din acest an este că nevoia de profesionalizare a afacerii devine din ce în ce mai mult o problemă centrală a afacerilor de familie, agravată și de presiunea acerbă asupra prețurilor, creșterea costurilor și de mega tendințele care schimbă fața economiei globale. În ediția din 2012 această nevoie a fost foarte puțin menționată, dar anul acesta 40% dintre respondenți au considerat că profesionalizarea va fi una dintre provocările principale în următorii cinci ani. Aceasta trebuie însoțită și de o „profesionalizare” a raporturilor familiei cu compania.

„Este clar că au apărut noi provocări la orizont pentru afacerile de familie: contextul economic este mai dificil,



competiția mai agresivă, presiunea asupra prețurilor este în creștere, iar schimbările se produc cu o viteză din ce în ce mai mare. Cu toate acestea, afacerile antreprenoriale dau dovadă de rezistență și de capacitate de adaptare, ele fiind fundamentul unei creșteri economice sănătoase. Totuși, există o dinamică

a familiei (*family factor*) care poate avea un impact major asupra companiei, impact care pare să fie ignorat de către cei

mai mulți respondenți” a declarat Alexandru Medelean, Liderul echipei de servicii integrate pentru antreprenori și afaceri de familie din cadrul PwC România.

### **Mai competitive, mai volatile**

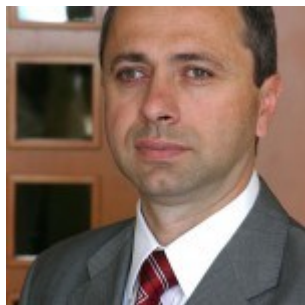
În general, afacerile de familie la nivel global sunt în formă relativ bună, 65% dintre ele înregistrând creștere în ultimele 12 luni, iar 70% așteptându-se să crească constant în următorii cinci ani. 15% caută să își dezvolte afacerea în mod agresiv, comparativ cu 12% în 2012. Aceste ambiții de creștere agresivă sunt mai pronunțate în China (57%), Orientul Mijlociu (40%) și India (40%).

Cu toate acestea, numărul respondenților neîncrezători în abilitățile lor de recrutare a personalului calificat în următoarele 12 luni a crescut de la 43% în 2012 la 49% astăzi. Iar procentajul celor care identifică situația economică generală ca provocarea principală în anul care urmează a crescut ușor de la 60% în 2012 la 63% în 2014.

### **Pragmatismul câștigă în fața sentimentelor**

Afacerile de familie au devenit mult mai pragmatice față de sondajul realizat în 2012. Prioritățile pe care le menționează sunt continuitatea afacerii și creșterea profitabilității. Acestea sunt urmate de factorii care influențează direct aceste obiective, în timp ce subiectele legate de familie și de comunitate sunt plasate mai jos în ierarhia priorităților.

Cu doi ani în urmă, 70% dintre cei chestionați aveau un simț puternic al responsabilității față de inițiativele comunității locale; procentajul acestora a scăzut la 59% anul acesta.



„Afacerile de familie care au răspuns la sondajul global al PwC consideră că și-au îndeplinit ‘responsabilitatea’ față de comunitatea locală prin protejarea locurilor de muncă pe timpul recesiunii. Acum proprietarii și managerii afacerilor de familie așteaptă din partea guvernelor să-și îndeplinească promisiunile legate de îmbunătățirea infrastructurii, reducerea birocrăției și pregătirea unei forțe de muncă mai bine specializată”, a adăugat Ionuț Simion, Partener, Lider servicii de consultanță fiscală pentru antreprenori și afaceri de familie, PwC România.

### **Diversificare pentru supraviețuire?**

Din sondajul global din acest an mai rezultă și că 68% dintre afacerile de familie sunt implicate în export, vânzările din străinătate reprezentând aproximativ un sfert din cifra de afaceri a respondenților. Aproape trei sferturi dintre cei chestionați se așteaptă să exporte în următorii cinci ani și sunt de părere că aceste exporturi vor reprezenta mai mult de o treime din totalul vânzărilor. Cei mai avizi exportatori sunt cei care caută o creștere agresivă a afacerii, care au cifra de afaceri de peste 100 milioane dolari și care provin din industria producătoare sau agricultură. Din punct de vedere geografic, cei mai ambițioși sunt cei din Europa de Est, țările BRIC și cvartetul „MINT” compus din Mexic, Indonezia, Nigeria și Turcia.

Puține afaceri se așteaptă însă să exporte către un număr simțitor mai mare de țări, majoritatea având tendința de a se limita la țările învecinate sau cele cu care au o limbă și cultură asemănătoare.



“Acest lucru arată că le lipsesc fie competențele, fie încrederea pentru a pătrunde pe noi piețe. Multe ar avea probabil nevoie să angajeze personal talentat din exterior pentru a reduce diferențele, iar dacă nu o fac ar putea să rateze multe oportunități de creștere” spune Mihai Anița, Partener, Lider servicii de audit pentru antreprenori și afaceri de familie, PwC România.

## **Imperativul digital**

În ediția de anul acesta a *PwC Global CEO Survey*, sondaj realizat în rândul directorilor de companii, 81% dintre respondenți au menționat avansul tehnologic drept una dintre cele trei mega tendințe globale cu cel mai mare potențial de a le transforma activitatea în următorii cinci ani. În mod similar, și afacerile de familie recunosc impactul în creșterea tehnologiei digitale, 79% dintre respondenții *PwC Family Business Survey* plasând-o printre primele trei mega tendințe.

Un procentaj ridicat (72%) dintre respondenți sunt de acord că trebuie să își adapteze modul în care operează în exteriorul companiei și să se organizeze corespunzător în interiorul ei pentru a optimiza exploatarea oportunităților din sfera digitală și pentru a evita să fie înghițiți de concurenții mai avansați. Cele mai mari procentaje pentru înțelegerea potențialului comercial al sferei digitale au fost înregistrate în rândul respondenților din piețele emergente din România (80%), China (77%), Kenya, India și Malaiezia (toate 69%). Cel mai mic procentaj a fost înregistrat în Irlanda (45%), Marea Britanie (45%) și Canada (38%).

## **Profesionalizarea afacerii**

Profesionalizarea afacerii de familie înseamnă structurarea și disciplinarea viziunii și canalizarea energiei caracteristice acestui tip de companii antreprenoriale. Aceasta le va ajuta

în inovație, diversificarea mai eficientă a ramurilor de activitate, creșterea exporturilor și dezvoltarea mai rapidă.

## **„Profesionalizarea” familiei**

Profesionalizarea afacerii în sine nu este însă suficientă și trebuie însoțită de o abordare la fel de riguroasă a raporturilor de familie. Aceasta înseamnă, de exemplu, stabilirea unor proceduri care să reglementeze modul în care familia interacționează cu afacerea – inclusiv stabilirea unei infrastructuri a procesului decizional și a canalelor formale de comunicare. Acestea se vor dovedi esențiale în situații tensionate sau conflictuale. Pe scurt, este vorba despre protejarea interesului familiei și garantarea supraviețuirii firmei.

### **Succesul succesiunii**

O abordare profesională este cea mai importantă în cazul succesiunilor. Mult prea multe afaceri de familie încă nu au realizat cât potențial distructiv are acest aspect. 53% dintre respondenți afirmă că au planuri de succesiune pentru unele funcții de conducere, chiar dacă nu pentru toate, însă doar 30% dintre aceste planuri sunt documentate în mod corespunzător. Doar 16% declară că au proceduri de succesiune detaliate.

„Un plan care nu este pus pe hârtie nu este un plan, este doar o idee. Aceasta este o problemă de care afacerile de familie trebuie să se ocupe cu aceeași seriozitate și energie cu care se ocupă și de profesionalizarea altor aspecte ale afacerii. Fără aceste planuri, toată afacerea este supusă riscului”, a adăugat Ionuț Simion.

### **Despre raport:**

1. Sondajul PwC din 2014 în rândul afacerilor de familie a luat în considerare companiile de familie cu o cifră de afaceri mai mare de 5 milioane de dolari din peste 40 de

țări. Interviurile cu 2.378 proprietari de afaceri de familie și directori executivi au avut loc între 29 aprilie și 29 august 2014. Valoarea totală însumată a cifrei de afaceri a companiilor acoperite de prezentul raport depășește 500 de miliarde de dolari.

2. Concluziile sondajului global al PwC în rândul afacerilor de familie, ***Up close and professional: the family factor***, pot fi descărcate de la adresa [www.pwc.com/familybusinesssurvey](http://www.pwc.com/familybusinesssurvey).
3. Mai multe informații privind răspunsurile antreprenorilor din țara noastră vor fi date publicității în perioada următoare, în cadrul unui raport asupra principalelor rezultate pentru România.

### **Despre PwC**

Firmele din rețeaua PwC ajută organizațiile și indivizii să creeze valoarea adăugată de care au nevoie. Suntem o rețea de firme prezentă în 157 de țări cu mai mult de 195.000 de specialiști dedicați oferirii de servicii de calitate de audit, consultanță fiscală și consultanță pentru afaceri. Spuneți-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastră și descoperiți mai multe informații despre noi vizitând site-ul [www.pwc.ro](http://www.pwc.ro).