



EL 76% DE LES PIME FAMILIARS PARTICIPANTS A L'ÚLTIMA JORNADA DE 'EL CLUB' ESTAN PREPARADES PER AFRONTAR LA CRISI. NOMÉS UN 15% DISPOSEN DELS SEUS ACORDS FAMILIARS

Estem preparats per afrontar la crisi?

El 76% de les empreses familiars considera disposar d'un adequat control de gestió, d'una previsió de tresoreria a curt i mig termini, que han estudiat els costos i ingressos per a diferents escenaris, que han revisat el pressupost anual i que han reconsiderat els projectes i inversions en curs. Per tant podem afirmar que **majoritàriament la pime familiar està preparada per afrontar la crisi.**

El 47% de les empreses familiars han redefinit les funcions dels seus òrgans de govern i direcció, han realitzat un pla estratègic per superar la crisi i s'han replantejat el seu pla de màrqueting. Així doncs gairebé **la meitat de les pime familiars consultades prenen decisions estratègiques prou significatives dins l'actual crisi.**

No obstant la crisi econòmica obliga que un 20% es plantegi ampliar el capital de les seves empreses, això vol dir que hi ha un **80% de pimes prou capitalitzades o que el impacte de la crisi no farà reduir significativament els seus fons propis.**

Com a última dada cal assenyalar que la pime familiar continua sense disposar d'acords de família protocolitzats ja que solament un 15% en posseeix. Per tant **el 85% de les famílies empresàries preguntades encara tenen pendent clarificar les regles del joc entre els membres de la seva família empresària.**

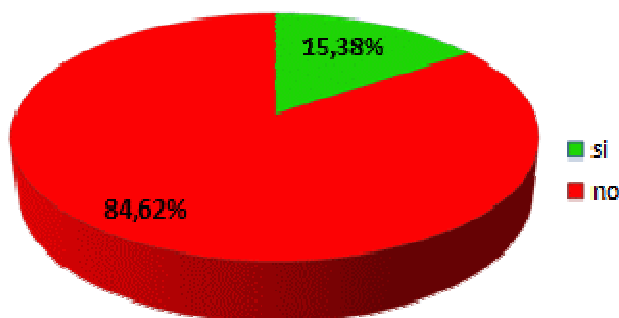
Aquesta és una dada rellevant i preocupant, ja que el primer motiu de desaparició de les pime familiars és a causa de malentesos entre els membres de la família empresària.

Aquestes són les conclusions a que es va arribar a la jornada **Diagnosi de continuïtat de la pime familiar en l'actual crisi econòmica financera**, organitzada per 'EL CLUB DE FAMÍLIES EMPRESÀRIES' el passat dijous **7 de maig**, a la qual varen assistir un total de **26 socis** de les següents pime familiars:

DICOEL, SL
EQUIPHOTEL INTEGRAL, SL
ESTUDIS ELECTRO-MECÀNICS, SL
FONTINI, SA
FRUTAS ANDRÉS, SA
GRUP FONTANALS BONAVENTURA
INDELUZ, SL
INTENT DE DISSENY, SA
JOAQUIM CLOSAS SABADELL

LA TORRE ROSA 1987, SL
MAEL INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES, SL
MARXAN, SA
MERCRES SERVICIOS INTEGRALES, SL
MONCAL 1941, SL
OCULAR VIC, SL
R. VOLART PONS Y CIA, SL
SERVEIS METAL·LÚRGICS SABADELL, SA
TROCOMP, SA

9. Disposem d'Acords de Família protocolitzats?



Al final de la Jornada es va presentar **el llibre** guanyador de la primera convocatòria de Narrativa Empresarial ESADE Alumni RBA **'La tribu Siempre-lo-hemos-hecho-así'** dels autors Mercè Dedeu i Joan Torrent.

Es va obsequiar a tots els socis assistents amb un exemplar d'aquest primer títol que inaugura la col·lecció RBA ESADEALUMNI i que fa poques setmanes que ha vist la llum.

'EL CLUB' S'APROPA A LA COMARCA DE L'ALT CAMP

Aquest mes de maig desplaçem **'EL CLUB'** a la comarca de l'Alt Camp, en la jornada que tindrà lloc el dijous **21 de maig** a les 7 de la tarda a la **Cambra de Comerç de Valls** amb el tema **Diagnosi de continuïtat de la pime familiar en l'actual crisi econòmica financera**. Els assistents rebran l'obsequi del llibre *'La Família Empresarial Castells. Com gestionar els conflictes i la comunicació amb èxit en les empreses familiars'*.

Recomanem als que ja sou socis que animeu a amics membres de famílies empresàries perquè s'associïn i participin en aquesta sessió de debat perquè sigui la primera de moltes.

També informar-vos que estem fent apropaments a associacions, cambres i organismes d'altres comarques i així poder apropar **'EL CLUB'** a més punts de Catalunya. En aquest sentit fem una crida a aquells de vosaltres que tingueu la possibilitat de facilitar-nos contactes amb alguna seu perquè això sigui possible, ens ho comuniqueu i us sumeu als **'SOCIS DINAMITZADORS'** que ja tenim.

CALENDARI DE TROBADES DE 'EL CLUB'

Mensualment organitzem, a la seu de **'EL CLUB'** a Barcelona, un debat amb un tema que heu triat els socis, per votació, en una de les sessions anteriors. En tenim dos que varen suscitar un gran interès en la tria i que protagonitzaran les trobades fins abans de les vacances d'estiu:



4 de juny

Acord Familiar vs Pactes Successoris.



9 de juliol

Com fer reunions efectives a l'empresa familiar i a la família empresària.

L'hora d'inici de les sessions és a les 7 de la tarda. En finalitzar la jornada es serveix una copa de cava per facilitar la comunicació i networking entre els socis.

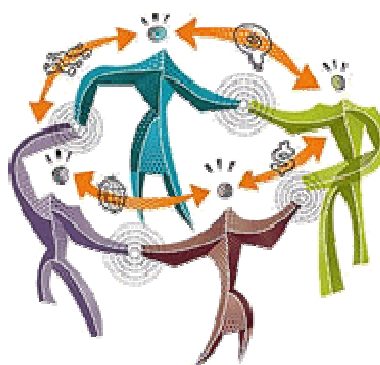
Reserveu la vostra plaça a través de la pàgina web: www.familiaempresaria.com, per correu electrònic: elclub@familiaempresaria.com o bé per telèfon **93-487-38-38**.

12 CONSELLS PER A LA PIME FAMILIAR EN TEMPS DE CRISI

En el context actual de crisi disposar d'una guia de continuïtat pot ser de força utilitat. Hem cregut convenient donar-li el format d'una dotzena de consells a fi de facilitar la seva lectura i comprensió.

1. EXTREMAR EL CONTROL DE GESTIÓ: La pime familiar ha de tenir la màxima cura amb els seus ingressos i despeses. És important seguir molt de prop l'evolució del mercat i de les vendes. Així doncs, la previsió de la tresoreria a curt i mig termini és vital per al funcionament de l'empresa en les actuals circumstàncies en les que ens trobem.

2. TENIR CURA DE LA COMUNICACIÓ: En moments de crisi és especialment necessari gestionar adequadament la comunicació amb els diferents públics amb els que la nostra empresa familiar es relaciona, això és la banca, els clients, els proveïdors, les diferents administracions, els empleats, els socis i per descomptat amb tots els membres de la família empresària. El silenci total pot ser tan negatiu com una emissió indiscriminada d'informació. S'ha d'administrar les comunicacions tant internes com externes, mantenint informats els nostres públics d'aquells esdeveniments que afectin la nostra organització, així com de les mesures que s'estan duent a terme en relació als mateixos. Només així podrem neutralitzar els efectes negatius de rumors i informacions inexactes.



3. ESTUDIAR ELS COSTOS I INGRESSOS PER A CADA POSSIBLE ESCENARI: És important estimar situacions de màxim i mínim risc, a fi de preveure les possibles actuacions de contingència en cadascuna d'elles. S'han de dissenyar diferents categories de possibles accions, replantejant els objectius per intentar minimitzar les possibles conseqüències negatives de la crisi.

4. ANALITZAR ELS PRESSUPOSTOS I L'ENDEUTAMENT: En funció de la flexibilitat de que es disposa, és precís ajustar el compte de resultats previst sobre les despeses de l'empresa. L'existència de pèrdues augmenta el perill de tancament empresarial. Per aquest motiu s'ha de centrar part dels esforços en aconseguir un finançament o refinançament per intentar esmenar els deutes. Sobretot estar sobre el finançament del circulat és fonamental.

5. VIGILAR LA DELEGACIÓ DE DECISIONS: Enfront de la incertesa regnant, moltes decisions anteriorment delegades o automatitzades, han de ser examinades i, potser, centralitzades de nou.



6. RECONSIDERAR ELS PROJECTES I INVERSIONS EN CURS: És precís replantejar-nos els projectes en marxa o previstos, mantenint en espera aquells que no millorin a curt termini els resultats o la facturació. Donat que ens trobem en un escenari diferent, s'ha de revisar la validesa de les estimacions realitzades abans del període de crisi.

7. ESTAR ATENTS ALS POSSIBLES CANVIS DEL MERCAT: La situació regnant i l'empitjorament de les expectatives provoquen un accelerat i continu canvi en les pautes de comportament dels agents que intervenen en el mercat. La qual cosa obliga a vigilar permanentment les variacions que hi ha hagut en les vendes, i les reaccions de les empreses competidores. Com més ràpida sigui la resposta de l'empresa enfront als canvis del mercat, millor es podran planificar les estratègies que permetin restablir el negoci.

8. SER PRUDENTS AMB LES NOSTRES REACCIONS: La crisi és una situació delicada, raó per la qual no s'han de prendre decisions precipitades. S'ha d'imposar la templança. Tan desaconsellable és la reducció massiva de personal, com llançar-se a fer contractacions indiscriminadament.

9. PREVEURE ELS POSSIBLES ESCENARIS UN COP SUPERADA LA CRISI: Existeix un després de la crisi i s'hi ha de pensar. L'empresari ha d'imaginar com pot quedar el sector, replantejar-se la recerca de nous mercats i productes per a quan acabi la crisi. Elaborar noves estratègies i potser, un nou pla de marketing, segur que serà una nova etapa.

10. REVISAR ELS ACORDS DE FAMÍLIA: En aquest nou escenari hem de replantejar-nos tot allò que van creure que seria el convenient en èpoques de bonança per als membres de la nostra família empresària. És necessari parlar i arribar a nous acords si la crisi ens està incidint d'una manera important, tant en aspectes relacionals com patrimonials.

11. REVISAR FUNCIONS I RESPONSABILITATS DELS DIFERENTS ÒRGANS DE GOVERN I DIRECCIÓ:

Plantejar-nos la necessitat de constituir gabinets de crisi, redistribuir responsabilitats i revisar els membres dels diversos consells i comitès, buscant persones més preparades i amb experiència en circumstàncies similars.



12. REVISAR LA POLÍTICA DE CAPITALITZACIÓ: Hem de replantejar-nos el nostre nivell de capitalització, i si és necessari procurar la injecció de diner fresc, segur que generarà confiança en el nostre projecte empresarial enfront de tercers i de la nostra família. Estudiar aquest augment de capital amb membres de la família que, malgrat ser socis, mai no han aportat efectiu a la nostra pime familiar, ja que ho són per donació de participacions socials.