

La empresa familiar está más expuesta a la venta por insatisfacción de sus miembros

Las empresas catalanas **deben mejorar sus relaciones y comunicación**, pero tienen menos riesgo estructural que las españolas

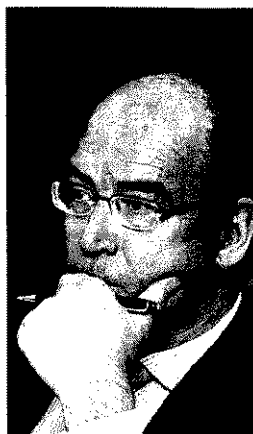
JOAN CARLES VALERO

BARCELONA. Las empresas familiares catalanas están más expuestas a la venta del negocio que la media española, como consecuencia de que sólo el 25% tienen consejo de familia frente al 40% del resto de España, pero presentan un menor riesgo estructural al existir una mayor regulación de la propiedad jurídica mediante los protocolos. Estas son algunas de las conclusiones del estudio «Radiografía de la empresa familiar española: fortalezas y riesgos», que fue presentado ayer en Barcelona con el patrocinio de BBVA, cuyo director en Cataluña es Pedro Fontana.

El autor del informe, el profesor de **Esade** Alberto Gimeno, subrayó la importancia del consejo de familia al asegurar que este organismo «representa a los accionistas actuales y a los potenciales, porque una cosa es la propiedad jurídica y otra la psicológica». Por ejemplo, la propiedad de la compañía la ostenta el abuelo, pero la gestionan sus hijos y «por eso es bueno que los nietos entren en el consejo familiar, aunque no en la dirección, porque eso supone una garantía de continuidad y de socialización empresarial», afirma Gimeno. El consejo sirve también para dejar al margen de la gestión empresarial las tensiones familiares, algo que muchas veces desestabiliza este tipo de compañías.

Esta generalizada ausencia de consejo de familia entre las empresas catalanas de corte familiar va asociada a la falta de información a los accionistas, lo que se traduce en un menor nivel de satisfacción de los socios. Para el autor del estudio, realizado en colaboración con la asesoría Family Business Knowledge y el Instituto de la Empresa familiar, «esta menor satisfacción de los accionistas acaba por provocar que en ocasiones acaben vendiendo las compañías».

Por contra, las empresas familiares catalanas son «menos propicias a la desestabilización estructural, puesto que presentan un mayor equilibrio entre su estructura empresarial y su nivel de complejidad



Pedro Fontana

empresarial y familiar». Esta circunstancia, que se traduce en la mayoría de casos en la existencia de protocolos, no supone un menor riesgo económico, «sino estructural en cuanto a la propensión de que la condición de empresa familiar acaba tambaleando la propia actividad de la compañía».

Cinco modelos, del «capitán» al «emperador»

La tipología de la empresa familiar depende de su estructura y de las características de su creador. Los autores del estudio describen cinco modelos: el de «capitán» tiene una escasa complejidad tanto familiar como de empresa; el de «emperador» tiene una complejidad y envergadura superiores y se caracterizan por una dirección unipersonal en una imperio de compañía. Los otros tres modelos son: el equipo familiar, el estructurado y la corporación, que se caracterizan por diferentes grados de complejidad entre familia y empresa, siendo la corporación la empresa familiar con mayores niveles de complejidad total.