



Radiografía industrial Riscos estructurals

Millors pilars, menys interès

EMPRESSES • Les firmes familiars catalanes són més propícies a la venda **RAONS** • Les companyies han resolt bé les regles que les han de regir però no les pràctiques de gestió

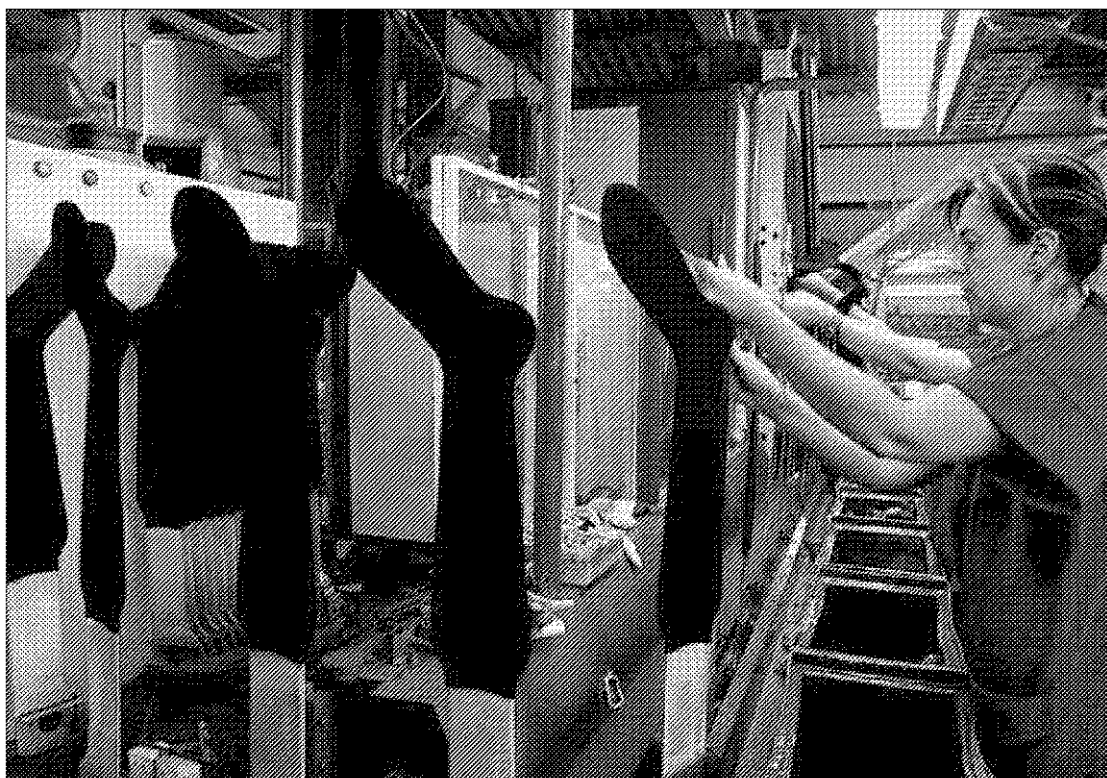
Maria Teresa Coca
BARCELONA

Si haguéssim de fer una diagnosi de l'empresa catalana familiar, hauríem de dir que té bona salut. No hi ha risc que els propietaris desestabilitzin les empreses fins al punt de fer-les desaparèixer. Però, en canvi, la poca satisfacció que molts d'ells obtenen de la mateixa companyia les fa més susceptibles de ser posades a la venda. Això les fa diferents de la majoria d'empreses familiars que funcionen a l'Estat espanyol i pot haver estat el motiu de les desinversions que s'han viscut en els últims anys (Panrico, Chupa Chups, entre d'altres).

L'empresa familiar catalana té un estructura sòlida en tant que està força ben gestionada, però té tres grans aspectes que la diferencien. En primer lloc, que fa menys èmfasi en la figura del consell de família, en el qual s'han de prendre decisions que han de cohesionar i legitimar els interessos dels propietaris i que serveix per deixar al marge de la gestió empresarial les tensions familiars, cosa que moltes vegades desestabilitza aquest tipus de companyies. De fet, només el 25 per cent de les empreses familiars catalanes té consell de família, mentre que la mitjana espanyola està en el 40 per cent.

Drets i deures, més clars

En segon lloc, que té més ben resolt el protocol familiar i les regles que el determinen. Així, el 40 per cent de les empreses familiars catalanes té protocols familiars, que en molts casos especifiquen la separació entre gestió i propietat o limiten l'accés a la direcció a nous accionistes familiars, mentre que la mitjana espa-



Imatge dels tallers d'una firma fabricant de mitjons ■ CRISTINA FORÉS / ARXIU

nyola només és del 30 per cent.

I, en tercer lloc, falta el nivell de comunicació necessari per fer que els seus familiars n'estiguin del tot satisfets. Aquesta radiografia però, extreta del treball

Només un 25% de les societats catalanes de capital privat té establert el consell de família

Radiografia de l'empresa familiar espanyola: forteses i riscos, no vol dir que el model d'empresa familiar que abunda al Principat estigui en crisi, sinó que ha de fer un gir en la relació família-empresa i en el seu grau de comuni-

ció. Aquest estudi, patrocinat pel BBVA i fet en col·laboració entre l'escola de negocis **ESADE**, l'assessoria Family Business Knowledge i l'Institut de l'Empresa Familiar, també revela que presenten un equilibri més gran entre la seva estructura empresarial i el seu nivell de complexitat empresarial i familiar.

Tot i això, "moltes vegades, es posa l'èmfasi en una sola cosa, per exemple a posar un director general professional aliè a la família, però si es fa com un fet aïllat i no s'acompanya amb la creació de la resta d'organismes o l'establiment de protocols no triguen a aflorar tensions", va explicar ahir en la seva presentació a Barcelona el professor

d'ESADE i director de l'estudi, Alberto Gimeno, que va advertir que les mancances de les empreses familiars catalanes "afecten directament els seus processos de successió".

Els nous emprenedors

L'estudi deixa entreveure que el canvi en la gestió es fa de manera més fàcil quan la nova generació mostra "capacitat emprenedora" i empeny amb el seu interès "el desenvolupament de les activitats comunicatives en la família". No obstant això, "els problemes de l'empresa familiar catalana poden solucionar-se fàcilment, passant bàsicament per dedicar més atenció als accionistes", segons Gimeno. ■