

EMPRESA FAMILIAR

“Los socios financieros te dejan dinero pero también te vuelven loco”

Empresarios familiares de Madrid reflexionan en torno al liderazgo en este tipo de sociedades

Verónica Rodríguez

MADRID. “Es más fácil gestionar una empresa de la que tienes el 100 por cien”, dijo ayer en unas jornadas sobre empresa familiar Clemente González Soler, presidente y fundador del Grupo Alibérico, al que pertenecen 34 empresas que facturaron el año pasado 250 millones de euros. “Los socios financieros dejan mucho dinero pero a cambio exigen mucha información y te vuelven loco”, añadió.

El consumado empresario madrileño fue uno de los invitados por Adefam para disertar sobre los problemas de las sociedades familiares, siendo uno de los más importantes la sucesión. Él mismo fundó hace sólo diez años la empresa que hoy es líder de su sector en España y segunda de Europa. Su objetivo es alcanzar los 500 millones de facturación los próximos años. “Conseguida esa cifra, me planteaba que o bien salíamos a bolsa o vendía el 100 por cien de la empresa”. Opciones que no sopesa ahora, “porque mis hijas tienen interés en continuar al frente”.

“Serán propietarios o serán accionistas, pero no participarán en la gestión de la empresa si no demuestran interés o no están capacitados para ello. Lo más importante es su felicidad”, dijo por su parte y refiriéndose a la séptima generación de la empresa José Luis



Clemente González Soler. EL ECONOMISTA

Flores, vicepresidente de Flores Valles, una empresa familiar madrileña fundada en 1830. Esta compañía, “un *miniholding*”, como la definió Valles, con 250 empleados y que factura 30 millones de euros, tiene un consejo asesor con miembros externos, ajenos a la familia, “que aporta un visión profesional: nos hace ver si ese cuadro que llevamos años viendo derecho, está así en efecto o está torcido”.

También hubo tiempo para hablar de internacionalización, otro de los retos de la empresa familiar. Crecer y expandirse sin perder el control, es el gran reto, en opinión de González Soler, “si no se hace así la empresa está condenada a morir”. Alibérica está presente en otros países, como Alemania, Bélgica y Portugal. Sin embargo, intentaron hace unos años comprar una fábrica en China: “Firmamos un acuerdo pero al final no lo vimos claro, nadie nos ayudó ni asesoró”.