

HERRAMIENTAS

Los diez 'mandamientos' de la empresa familiar para sobrevivir

Aliviar sus cargas fiscales y favorecer la liquidez son algunas de las soluciones

MADRID. En España están en activo actualmente cerca de 3,5 millones de empresas de las que un 85 por ciento son de capital familiar. Su aportación al Producto Interior Bruto (PIB) representa un 70 por ciento y los más de 13 millones de empleos que generan son datos suficientes para preguntarse cómo y de qué manera la empresa familiar puede enfrentarse a la actual coyuntura económica. La Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar de Madrid (Adefam) propone diez estrategias para sacar adelante el negocio.

■ **Clientes:**

La razón para que todos los días la empresa abra sus puertas son los clientes. Esta es la principal y primera premisa. Es necesario centrarse ahora en la satisfacción de los clientes y relajar la ambición de ampliar a toda costa la cartera de clientes.

■ **Nuevas tecnologías:**

Introducirlas para mejorar los procesos de decisión en relación con todas las áreas funcionales de la empresa.

■ **Transparencia:**

Implantar la cultura de la comunicación permite mejorar la relación

entre los empleados y lograr la confianza de los proveedores.

■ **Escuchar:**

Olvidar la cultura de empresa piramidal y optar por sistemas de gestión menos rígidos. Escuchar es otra manera de hacer comunicación.

■ **Liderazgo:**

Es necesario que en una época de desánimo, los directivos emocionen, que transmitan ilusiones y tengan una visión clara.

■ **Equipos plurales:**

Incluir gente en el equipo que piense de forma diferente al propietario. Los empleados son la principal palanca de la compañía.

■ **Competencia:**

En época de dificultades hay que mirar qué hacen los demás y estudiar el entorno. Mirar alrededor no significa mimetizar los modelos ajenos.

■ **Predicar con el ejemplo:**

Además de pedir sacrificio a los empleados, los directivos y propietarios deben predicar con el ejemplo.

■ **Remuneración:**

Ante la contracción de las ventas, es mejor establecer una relación clara y directa con los resultados de la compañía.

■ **Formación:**

Para asegurar el futuro de la compañía, hay que ganar competitividad a través de la formación de la plantilla.