

La empresa familiar europea demanda seguridad jurídica y menos burocracia

Los sociedades piden también un marco impositivo equilibrado en todos los países europeos, menor burocracia y regulación menos compleja



MIGUEL ÁNGEL NOCEDA

Madrid · 21 FEB 2018 · 16:03 CET



El rey Felipe VI con Ignacio Osborne en el XIX Congreso Nacional de la Empresa Familiar CABALAR (EFE)

“Más fiabilidad y menos papeleo”. Es lo que demandan las empresas familiares europeas de la política, según un estudio del Deutsche Bank y la Federación Europea de la Empresa Familiar (EFB) basado en entrevistas en profundidad a representantes de empresas familiares de 20 países europeos. El estudio incluye un análisis de las características de estas empresas, de los retos a los que se enfrentan en el futuro y de sus expectativas del sector financiero y de la política.

Los resultados reflejan que las empresas familiares europeas tienen unas ideas muy claras sobre qué necesitan de los políticos y del sector financiero para tener éxito a largo plazo. Y las principales conclusiones son tener un contexto lo más fiable posible, un marco impositivo equilibrado en todos los países europeos, menor burocracia y regulación menos compleja. Es decir, nada diferente de lo que demandan las empresas familiares españolas.

Los empresarios coinciden en que la innovación y la digitalización representan un reto para las empresas familiares en Europa. Una de las conclusiones obtenidas es que la mayoría de estas compañías se decantan por la estrategia *do it yourself*, ya que se ven a sí mismas como emprendedores con un profundo conocimiento de su sector, aunque también utilizan las adquisiciones o la cooperación para afrontar este reto.

Otro reto importante al que deben hacer frente es la transmisión de la empresa a la siguiente generación, y que requiere de una planificación temprana, y una clara comprensión de las expectativas y visión de cada una de las generaciones.

Sobre el sector financiero, los representantes de las empresas familiares encuestados coinciden en que los bancos deben entender el modelo de negocio y estrategia para ganarse su confianza. Además, valoran que una entidad sea un socio experto con el que compartir conocimiento en temas como la internacionalización, la exportación, la financiación o el modelo de negocio.

El estudio traza un retrato de cómo es y qué retos afronta la empresa familiar actualmente en la Unión Europea. Uno de los aspectos que destacan los entrevistados es la estabilidad de estas empresas en tiempos crisis. El estudio apunta que están más preparadas para hacer frente a este tipo de dificultades por su dirección eficiente; rápida toma de decisiones; su cultura corporativa basada en los resultados y la confianza, y su cariz emprendedor y deseo de independencia financiera.

Las empresas familiares, en España representada por el Instituto de la Empresa Familiar que preside Ignacio Osborne, tienen también una estructura de financiación singular. Según se extrae del estudio, la mayoría prefiere contar con su propio capital y ser independientes a nivel financiero, asumiendo el riesgo de un crecimiento más lento. Tienden a reinvertir los beneficios. Y sólo en caso de no reunir suficiente capital pueden acceder a fuentes externas. La entrada de capital externo se contempla sobre todo para inversiones temporales y manteniendo el control de la compañía. Sin embargo, la inversión de capital puede ayudar a la empresa a mejorar su estructura y ser aún más profesional. La emisión de deuda y el crowdfunding se utilizan en raras ocasiones.

Impacto en Europa

“Este estudio, realizado a partir de la opinión en profundidad de representantes de la empresa familiar, nos permite conocer mejor sus expectativas, sus especificidades y los retos que afrontan, y cómo podemos desde el sector financiero dar respuesta a todo ello”, afirma Íñigo Errandonea, Responsable de Empresa de Deutsche Bank España, que añade que las empresas familiares generan entre el 40% y el 50% de empleos de la Eurozona y son la cuna de la cultura del emprendimiento en el continente.

Para Jesús Casado, secretario general de la EFB, las empresas familiares representan el mayor potencial de crecimiento en la Unión Europea. “Para que la empresa familiar siga creciendo, necesitamos políticos que apoyen al empresario y a las empresas de tradición ya consolidadas y no solo al emprendedor y a la creación de *startups*. Necesitamos también políticas que promuevan la inversión privada y que recompensen el capital a largo plazo”, manifiesta.