

DOSSIER DE PRENSA

CLAVES DE LA EMPRESA FAMILIAR



Peter Leach y Tony Bogod

BDO AUDIBERIA Y EL IEE PRESENTAN UN LIBRO-GUÍA SOBRE LA EMPRESA FAMILIAR, EL MOTOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Aglutinan más del 70% del empleo privado y suponen sobre el 70% del PIB

"Claves de la empresa familiar" ofrece pautas para mejorar su gestión

BDO Audiberia y el Instituto de Estudios Económicos presentan el libro "Claves de la empresa familiar", elaborado por Peter Leach y Tony Bogod, especialistas de BDO Stoy Hayward. Un capítulo escrito por Carlos López Rodríguez, experto de BDO Audiberia Madrid, completa el texto con una aproximación al panorama español, y en particular, en su problemática fiscal.

El libro, patrocinado y traducido por BDO Audiberia, y prologado por el Profesor Pascual Montañés Duato, analiza la gestión de este tipo de empresa, fundamental en la economía mundial, y en particular, la española. Sus autores abordan sus particularidades, desde las pautas para lograr la eficiencia hasta a cómo afrontar la sucesión.

Peter Leach y Tony Bogod son dos de los mayores expertos mundiales en el asesoramiento de empresas familiares. Socios de BDO Stoy Hayward, la firma inglesa de la red internacional de BDO son Presidente-Fundador y Presidente del Área Sudeste, respectivamente, del Stoy Centre for Family Business. Por su parte, Carlos López Rodríguez es Socio de BDO Audiberia Madrid, Estudio Jurídico y Tributario.

PARA MÁS INFORMACIÓN Y ENTREVISTAS

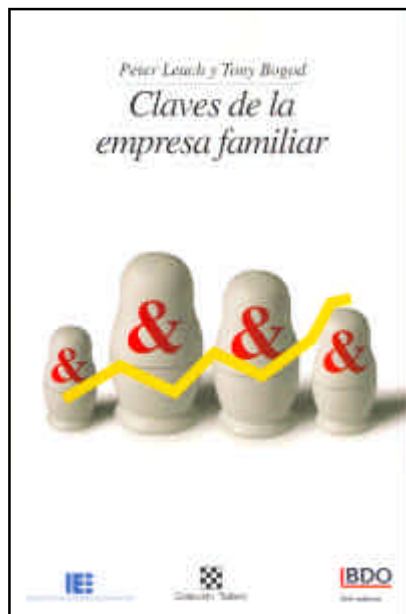
GABINETE DE COMUNICACIÓN DE BDO AUDIBERIA

SPC COMUNICACIÓN

Tel: 917411050 / 609108289 / 651119764

email: info@cuberos.com

EL LIBRO



Título: Claves de la empresa familiar

Autores: Peter Leach, Tony Bogod y Carlos López Rodríguez (Capítulo 11)

Editado por: Instituto de Estudios Económicos

Colección: Tablero

Patrocinado por: BDO Audiberia

Lengua: Castellano

Encuadernación: Rústica

Número de páginas: 336

Formato: 17 x 24 cm

Año de edición: 2006

EMPRESA FAMILIAR: CLAVES PARA UNA BUENA GESTIÓN

Peter Leach y Tony Bogod abordan los problemas derivados de la unión de apego y negocio que se da en este tipo de empresas

La importancia crucial que tienen las empresas familiares en la economía mundial se pone de manifiesto en la mayoría de los indicadores macroeconómicos. Este tipo de negocios representan: el mayor número de entidades mercantiles registradas (entre el 65 y el 90%, según los diferentes países); los mayores generadores de empleo (en porcentajes en torno al 90% en casi todos los países); son los que más aportan a los P.I.B., y por tanto los mayores generadores de riqueza; y, por último, los que más contribuyen a las exportaciones en los diferentes países. Este enorme interés que tienen estas entidades a nivel mundial, ha motivado que la firma de servicios profesionales BDO Audiberia y El Instituto de Estudio Económicos hayan publicado en la Colección Tablero de dicho Instituto, el libro "CLAVES DE LA EMPRESA FAMILIAR" escrito por dos de los mayores expertos mundiales en el asesoramiento de Empresas Familiares, Peter Leach y Tony Bogod.

Los autores socios de BDO Stoy Hayward responsables de los servicios a Empresas Familiares, son a su vez Presidente-Fundador y Presidente del Area Sudeste, del Stoy Centre for Family Business, posiblemente la institución europea de mayor prestigio en el análisis y seguimiento de la problemática que tiene este tipo de negocios.

Este trabajo aborda todos los aspectos específicos de gestión de las empresas familiares, donde se mezclan, tanto las relaciones de familia, siempre con un alto contenido emocional, como los propios intereses del negocio. Además, en esta edición en español, se ha incluido un capítulo sobre la fiscalidad en España.

En resumen, el libro hace un recorrido muy completo por las características de los negocios familiares en las siguientes áreas:

- **EL EMPRESARIO Y LA FAMILIA:** Peculiaridades únicas de las empresas familiares, ventajas y desventajas que se derivan de su estatus especial; cómo comprender y conciliar los diferentes puntos de vista sobre el negocio de cada miembro de la familia como elemento clave en el éxito de la gestión; causas principales de conflictos y estrategia para resolverlos; análisis de un plan estratégico familiar de acuerdo con el negocio.

- LA EMPRESA: Vías para liberar el negocio de los aspectos restrictivos que emanan de los compromisos familiares; profesionalización de las operaciones; necesidades de cambios en la organización; análisis de los principales aspectos de la planificación, organización, empleo de personal y control; recursos humanos y técnicas para tratar los problemas psicológicos y emocionales en la contratación, remuneración, evaluación y motivación; el valor de los asesores y directivos independientes; el uso de consejeros externos para dar mayor objetividad a las deliberaciones de los consejos de administración.
- LA SIGUIENTE GENERACIÓN: Se analizan los diferentes asuntos, muy difíciles y, muchas veces, cargados de una alta visceralidad, en relación con la sucesión en la propiedad y en la dirección de estos negocios, como son: cómo comprender y aceptar la sucesión; opciones; importancia de la preparación y planificación de la transición para hacerla de la forma más tranquila posible; preparación de los sucesores; relación de estos con los empleados no familiares y con el jefe-dueño; como proteger financiera y fiscalmente a los propietarios que dejan el negocio en vida; la venta del negocio a los hijos o a terceros, pautas de valoración y negociación; planificación fiscal de la transmisión del negocio a la siguiente generación; implicaciones emocionales del propietario que transfiere un negocio a la generación siguiente.

Por último se añade un capítulo específico sobre la fiscalidad de las empresas familiares en España.

En conclusión todos aquellos que estén interesados en empresas familiares deberían leer este libro de BDO, porque es una guía muy útil de cómo abordar todos sus problemas con anticipación a los mismos y de cómo evaluar y revisar continuamente las relaciones de la empresa con la familia y la necesidad de desarrollar planes de futuro. Además constituye una ayuda para identificar y resolver los conflictos generacionales en este tipo de empresas que, como se ha dicho, constituyen el mayor colectivo de entidades en todo el mundo.

Antonio Tejerina
Consejero de BDO Audiberia

AUTORES

Peter Leach. Pionero en la investigación de las empresas familiares en el Reino Unido, es miembro fundador y presidente del Stoy Centre for Family Business.

Tony Bogod. Presidente para el área del Sudeste del Stoy Centre for Family Business.

Ambos asesoran a empresas familiares repartidas por todo el mundo, participan habitualmente en conferencias y son socios responsables de los servicios a empresas familiares de BDO Stoy Hayward, en las áreas de contabilidad y asesoría de empresas.

Carlos López. Autor del undécimo capítulo del libro, *La problemática fiscal de la empresa familiar en España*, es Socio Director del departamento fiscal de BDO Audiberia, Estudio Jurídico y Tributario S.L. y especialista en planificación fiscal internacional. Asiste tanto a grupos internacionales en la implementación de la estructura fiscal adecuada como asesora a grupos nacionales en materias diversas de fiscalidad. Es asistente de numerosas inspecciones y especialista en el Impuesto sobre Sociedades.

LA EMPRESA FAMILIAR EN ESPAÑA

La empresa familiar es una institución fundamental en España. Los datos demuestran su enorme protagonismo en el desarrollo económico. Se estima que en todo el territorio existen más de dos millones y medio de estos negocios, que son uno de los principales motores de la economía nacional. No en vano, alrededor de un 65 % de las empresas españolas son empresas familiares.

Las cifras muestran que la empresa familiar aglutina la mayoría del empleo privado en España (más de un 70%) y suponen sobre el 70% del PIB español. También son líderes en cuanto a exportaciones, ya que realizan el 60% del total.

Este fenómeno no se reduce sólo al sector nacional, traspasa fronteras. En la Unión Europea la existencia de la empresa familiar abarca un 60% del tejido empresarial total, es decir, aproximadamente 17 millones de empresas familiares. Un ejemplo concreto es el de Reino Unido, donde de las 8.000 compañías de mayor tamaño, el 76% son familiares.

No hay una definición clara sobre la “empresa familiar”, ni una norma jurídica que ofrezca un concepto claro sobre la misma. Lo más cercano en este sentido, lo encontramos en la ley reguladora del Impuesto sobre el Patrimonio, que establece, aunque de forma indirecta, los rasgos característicos de una empresa familiar. No obstante, el Socio de BDO Audiberia, Carlos López Rodríguez, deduce de la experiencia empresarial cuatro requisitos necesarios para poder hablar de empresa familiar:

- 1) Que un mismo grupo familiar posea una participación significativa en el capital de la sociedad.
- 2) Que la familia ejerza el control político y económico sobre la sociedad.
- 3) Que algún miembro de la familia participe en la gestión de la empresa mediante su trabajo o su pertenencia al Consejo de Administración.
- 4) Que exista vocación de continuidad dentro del grupo familiar.

El gran problema de la empresa familiar se da en su transmisión a las siguientes generaciones. Un 56% desaparecen en la segunda generación y apenas el 15% llega a la tercera. A pesar de los beneficios fiscales ya existentes para la transmisión tanto *inter vivos* como *mortis causa*, es necesario, apunta López, un mayor esfuerzo para que la transmisión de una generación a otra de estas empresas no suponga un esfuerzo fiscal ni para la sociedad ni para los sucesores. Para ello, hay que tener en cuenta también ámbitos como el mercantil y el financiero.