

ENCUENTRO EXPANSIÓN-ETL GLOBAL

El futuro de la empresa familiar: mantener beneficios fiscales y acelerar el crecimiento

TRANSFORMACIÓN/ La internacionalización, la búsqueda de inversores, la captación de talento, el relevo generacional, la preservación de los valores y la digitalización son algunos de los desafíos que afrontan este tipo de empresas en un contexto de cambio.

David Casals. Barcelona

La empresa familiar vive un contexto de transformación. A desafíos que vienen de lejos como la política de dividendos, el sistema de gobernanza, la formación de las próximas generaciones y sus beneficios fiscales, se suman la digitalización, la irrupción de la inteligencia artificial (IA) o la sostenibilidad, entre otros retos. El observatorio *El futuro de la empresa familiar*, organizado por EXPANSIÓN y la consultora, asesora y auditora ETL Global, puso de manifiesto la necesidad de que la política económica, tributaria y legislativa que tenga en cuenta sus especificidades y necesidades, especialmente en momentos complejos. Entre ellos, cómo afrontar el relevo generacional o a la hora de financiar los planes de crecimiento o internacionalización.

“Más de una vez, en un ejercicio de sinceridad con nuestro cliente, lo que he planteado es no continuar”, expuso Manel Planàs, fiscalista de ETL Global. Hay otras fórmulas, como la entrada de un fondo de inversión, las fusiones o una alianza puntual con otra empresa para entrar en el extranjero.

Cualquier decisión de calado puede ser una fuente de tensión entre la familia accionista y, en este punto, el consejero de Polinter Juan Torras abogó por el realismo. Recordó que “las empresas y los negocios tienen un ciclo de vida y hay que ser conscientes de ello, saber en qué momento conviene apoyarse en una multinacional externa, hacer un movimiento hacia arriba y aliarse, o la entrada de un fondo para reforzar la proyección”. Polinter es una firma de



EL RETO DEL RELEVO GENERACIONAL. Las dificultades que afrontan las empresas familiares en el momento de la sucesión fue uno de los principales asuntos que se abordaron durante el observatorio, que tuvo lugar el pasado 26 de septiembre en la redacción de EXPANSIÓN en Barcelona. De izquierda a derecha, el director territorial de Comercio y del Icxex en Cataluña, José Ignacio Pradas; el consejero de Polinter, Juan Torras; el fiscalista y socio de ETL Global Manel Planàs; el consejero delegado de Clínicas Mi, Gabriel Masfurroll, el consejero delegado de Pranarôm en España, Germán Pujol, y el fiscalista y socio de ETL Global Mariano Roca.

capital familiar fundada hace seis décadas en Montcada i Reixac (Barcelona) dedicada a la producción de piezas plásticas complejas, exporta a más de 30 países y Torras forma parte de la cuarta generación.

Germán Pujol es el consejero delegado en España de Pranarôm, laboratorios de origen francés especializados en aceites esenciales. La firma se constituyó en los años 80 como empresa familiar, y ahora es “un grupo internacional propiedad de un fondo de inversión”, describió. En su opinión, lo que es fundamental cuando se produce un cambio de este tipo es “perpe-

tuar los valores” de la firma. Destacó que a veces es un paso necesario para “seguir escalando”. En cualquier caso, recordó que la empresa familiar tiene más fácil “transmitir el sentido de pertenencia”, lo que es, por sí mismo, un “valor competitivo”.

El director territorial de Comercio y del Icxex en Cataluña, José Ignacio Pradas, indicó que otro desafío es la internacionalización, y una buena alternativa pasa por la búsqueda de aliados. “Es fácil encontrar empatía entre empresas familiares, como la constitución de consorcios o de una alianza estratégica con otra firma, lo que puede per-

mitir dar pasos certeros en mercados exteriores que, por definición, son inciertos”, explicó.

Precisamente, Torras destacó la importancia de “herramientas” que permitan a las empresas familiares avanzar en un contexto que demanda “flexibilidad”, por lo que rechazó el “paternalismo” y la “endogamia”.

Gabriel Masfurroll es el consejero delegado de Clínicas Mi, grupo de capital familiar que posee dos centros sanitarios de titularidad privada en Barcelona y Lleida. En su opinión, el reto de las empresas familiares a día de hoy pasa por saber “asentar sus ven-

tajas competitivas sin perder su huella”.

Por esta razón, este directivo pidió políticas públicas para impulsar la digitalización o hacer más fácil la búsqueda de socios o de inversores. A los legisladores, les pidió tener en cuenta la singularidad de este tipo de sociedades, algo que compartió Juan Torras. “No sabéis qué es para una pyme mantener el actual nivel de regulaciones”, declaró. El directivo de Polimer agregó que a nivel laboral, otros retos son el absentismo y cubrir vacantes.

Según Planàs, las mejoras deben ir acompañadas también de un cambio social, que

pasa por “reivindicar el papel del empresario, y el mejor ejemplo es la empresa familiar”. En este sentido, recordó que “gran parte del éxito económico alemán está basado en las pymes”.

Políticas públicas

El fiscalista de ETL Global Mariano Roca consideró que no se puede atribuir únicamente la prosperidad económica de un país a la existencia de empresas familiares. Sin embargo, consideró relevante que desde los poderes públicos se impulsen “regulaciones, sistemas formativos *in house*” y también de beneficios fiscales, tal como ha hecho Alemania.

En cuanto a política tributaria, en España se aplica una reducción del 95% en el Impuesto de Sucesiones y una exención en Patrimonio (IP), que se hace extensiva al impuesto que desde este año se aplica en las grandes fortunas. “Un borrador de la UE apuntó a su prohibición o desaparición” de los beneficios fiscales para las empresas familiares, dijo Planàs, quien defendió su continuidad.

Esta apuesta a nivel regulatorio y tributario debería ir acompañada también de un convencimiento pleno por parte de las Administraciones de la contribución que hacen las empresas familiares a la hora de abordar “situaciones de adversidad”, recordó Gabriel Masfurroll. Precisamente, el actual es un momento de incertidumbre, en el que las compañías familiares están demostrando una fuerte capacidad de resiliencia.

Manel Planàs

Socio del área fiscal ETL Global

“ En más de una ocasión, en un ejercicio de sinceridad con nuestro cliente, lo que le he planteado es no continuar”

Mariano Roca

Socio del área fiscal ETL Global

“ Alemania ha sabido fomentar la empresa familiar con regulaciones, formación *in house*’ y a nivel tributario”

Gabriel Masfurroll

Consejero delegado de Clínicas Mi

“ El futuro de la empresa familiar pasa por asentar sus ventajas competitivas sin perder su huella”

José Ignacio Pradas

Dir. territorial de Comercio y del Icxex en Cataluña

“ La constitución de consorcios y alianzas estratégicas pueden ser una vía para acelerar la internacionalización”

Juan Torras

Consejero de Polinter

“ Hay que evitar el paternalismo y la endogamia; necesitamos herramientas y un entorno que permita la flexibilidad”

Germán Pujol

Consejero delegado de Pranarôm

“ Las empresas familiares tienen más fácil transmitir el sentido de pertenencia y esto es valor competitivo”