

“En diciembre de 2013 tan sólo el 25% de las empresas estaba ampliando plantilla, frente al 36% en junio de 2014, y el 46% en enero de 2015”. Buenos datos a los que se refiere en esta entrevista Juan Corona, director general del Instituto de la Empresa Familiar, que habla, además,

del salto cualitativo que se produjo a mediados de 2014, cuando “la mayoría de empresas ya incrementaban sus ventas”. Para Corona es vital la visión a largo plazo “característica indisociable de la empresa familiar”, para afrontar los retos que España tiene por delante.

Juan Corona, director general del Instituto de la Empresa Familiar

“Nuestras empresas se financian al 4,01% frente al 2,78% de Alemania”

■ A.S.A

— Según el último Barómetro Empresa Familiar, que realiza KPMG, las cosas van bien para ellas. ¿Qué destacaría del estudio?

— En primer lugar quería poner en valor la elevada correlación de las encuestas de sentimiento económico que se realizan a las empresas familiares con el ciclo económico. Tanto las que hacemos en los congresos y asambleas anuales del IEF, como en el caso el barómetro de KPMG. El Barómetro de KPMG muestra que las empresas familiares consultadas han iniciado un proceso de recuperación de la facturación lo que, unido a la mejora de las condiciones financieras, empieza a dar sus frutos en términos de empleo. El sentimiento positivo de las empresas familiares españolas sobre su situación económica ha ido creciendo de forma inequívoca desde diciembre de 2013.

El estudio refleja, además, el empeño de las empresas familiares ante tres de sus retos clave: profesionalización, internacionalización y sucesión. Según recoge el barómetro, el 72% de las empresas familiares encuestadas cuenta con directivos externos a la familia. El 62% ya vende al exterior, aunque la mayor parte de ellas sigue considerando España como su principal mercado. Finalmente, aunque un tercio del total está valorando la posibilidad de traspasar la gestión o el control de la empresa familiar a lo largo de este año, tan solo el 10% de ellas prevé vender la empresa fuera de la familia, un dato que sin duda ilustra la importancia del proyecto familiar a largo plazo.

— Este aumento de la facturación y, muy importante, del empleo. ¿Desde cuándo se viene produciendo? ¿Cuál ha sido el punto de inflexión?

— Podemos fijar el punto de inflexión decisivo a principios de 2014, cuando las empresas familiares empezaron a notar de manera más clara la mejora de las condiciones de financiación, como resultado de las medidas adoptadas en España y el conjunto de la Zona Euro.

Según el barómetro de KPMG, el salto cualitativo se produjo entre diciembre de 2013 y junio de 2014. A finales de 2013, un 44% de las empresas estaba registrando caídas en la facturación (frente al 25% que la veían aumentar). Este porcentaje se invirtió seis meses después, y la mayoría de empresas (el 50%) ya estaban incrementando sus ventas (frente al 20% que todavía las veían descender). En relación al empleo, en diciembre de 2013 tan solo el 25% de las empresas encuestadas estaba ampliando su plantilla, frente al 36% en junio de 2014, y el 46% en enero de 2015.

— ¿Cómo les ha afectado la crisis a las empresas familiares? Familiar, ¿es sinónimo de un cierto blindaje cuando vienen mal dadas?

— Sí, las empresas familiares aguantan en tiempos de crisis, para poder crecer en tiempos mejores. Otorgan



F. MORENO

AL TIMÓN

Juan Corona, director general del Instituto de Empresa Familiar (IEF) desde mayo de 2014, nació en Barcelona 1959. Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, catedrático de Economía Aplicada, Rector Honorario de la Universidad Abat Oliba-CEU y académico numerario de la Real Academia de Doctores. Es asesor fiscal, analista financiero y auditor de cuentas.

Corona ha centrado su labor docente e investigadora en áreas como la economía pública, la creación de empresas y la empresa familiar. Desde 2001 es Director de la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Barcelona. Autor de una amplia obra científica en materia de economía y empresa, ha sido también asesor del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y de

diversos programas de la Unión Europea. Fue uno de los integrantes del grupo de expertos que elaboró la propuesta de Reforma Fiscal para el Gobierno y ha intervenido como consultor en diversos proyectos de la Comisión de las Comunidades Europeas. Además es miembro de las Juntas Directivas de: Asociación Española de Economía Pública o la Sociedad de Estudios Económicos, entre

otras. Una intensa labor profesional que hace bueno lo que cuenta Juan Corona: “Como le sucedía a Picasso, la inspiración suelo encontrarla mientras trabajo”. Sus aficiones son muy amplias y diversas fundamentalmente la geografía, la historia, la música y el arte. “Lo mejor para relajarme es leer, escuchar música y hacer actividades en la naturaleza”.

una importancia mayor a largo plazo en sus decisiones, por lo que el compromiso con el empleo también es mayor. Es más difícil que, por motivos coyunturales, una empresa familiar decida prescindir de su capital humano y su talento, porque ésta es consciente que lo necesitará durante la siguiente fase expansiva. Las empresas no familiares están más preocupadas por mantener satisfechos a sus inversores, trimestre a trimestre.

— ¿Qué representa el sector de las empresas familiares en la economía española?

— Las empresas familiares son la columna vertebral de la economía española, tanto en términos de su

contribución a la actividad como al empleo.

En este momento, y ante la falta de datos estadísticos oficiales, desde el IEF y la red de cátedras universitarias de empresa familiar estamos inmersos en un proyecto de investigación que permitirá conocer con gran exactitud la importancia socioeconómica de estas empresas en cada una de las comunidades autónomas de nuestro país.

— Cuando se habla de empresa familiar, se piensa en ocasiones en incierto inmovilismo, en poca cintura para adaptarse a las nuevas tecnologías, para innovar. ¿Hasta qué punto esto no es así?

— No existe ningún motivo que impida a una empresa familiar innovar y adaptarse mejor que cualquier otra empresa. Las empresas familiares cuentan con activos muy importantes como son la flexibilidad, la capacidad de planificación a largo plazo, el mayor foco en la calidad, la mayor proximidad con el cliente, entre otros, que les permiten generar innovaciones.

De hecho, según la literatura académica las empresas familiares constituyen el núcleo de los llamados “campeones ocultos”. Esta definición agrupa a empresas medianas ejemplares que son líderes en su sector en el mercado, pero no tienen necesariamente una alta visibilidad públi-

ca. Alemania es un caso paradigmático de la importancia de esta tipología empresarial (mittelstand), ya que estos son los verdaderos actores del éxito industrial, exportador e innovador del país.

— Usted formo parte del comité de expertos para la reforma fiscal y la opinión generalizada es que, la que ha entrado en vigor este año, se ha quedado muy corta con respecto a sus recomendaciones.

— La propuesta de la comisión de expertos era la de una reforma integral de nuestro sistema fiscal. Creo que no ha sido un trabajo en balde, puesto que algunos de los cambios normativos propuestos han sido incorporados ya en la reforma que ha entrado en vigor en enero de 2015. En todo caso, creo que no deberíamos renunciar a tender al modelo fiscal propuesto en el medio plazo.

— ¿Esperaban que la reforma supusiera un mejor trato fiscal para las pequeñas empresas?

— Es necesario ser prudente en relación a los beneficios para pymes. Uno de los grandes retos pendientes de la economía española es favorecer el aumento del tamaño medio de nuestro tejido empresarial. Y, en este sentido, tenemos que evitar que un número demasiado elevado de empresas decidan no crecer porque el paso a empresa mediana les imponga una serie excesiva de obligaciones adicionales en términos fiscales, laborales, contables o administrativas.

Por este motivo, lo realmente importante es nivelar el terreno de juego, de forma que el Impuesto de Sociedades no discrimine de manera excesiva a las empresas según su tamaño. En este sentido, nuestra propuesta contemplaba una rebaja del tipo nominal del impuesto al 20%, independientemente del tamaño, acompañada de la eliminación de deducciones. El Gobierno ha avanzado de forma gradual en esta dirección, eliminando deducciones y unificando el tipo general y el de las pymes en el 25% en 2016.

— ¿Considera que tal y como está diciendo ahora el Gobierno, hay margen para bajar de nuevo impuestos?

— España no debe renunciar a sus compromisos internacionales en materia de reducción del déficit público, que todavía sigue siendo elevado en el contexto europeo. Pero la composición del ajuste pendiente debería pivotar sobre la reducción del gasto público no productivo, e intentar reducir progresivamente la presión fiscal sobre el factor trabajo.

— La financiación, ¿sigue siendo el principal caballo de batalla para ustedes?

— Evidentemente, es uno de los principales problemas. Las empresas españolas todavía se financian a un tipo de interés muy elevado. Antes de la crisis financiera y las dudas sobre el euro, los tipos de interés de los nuevos créditos a las empresas españolas eran inferiores a los de las alemanas. Hoy, las empresas españolas pagan un tipo mucho más alto: el 4,01%, frente al 2,78% en Alemania, 1,23 puntos más según el último dato de la encuesta del BCE.

— Dice el FMI que sólo EEUU y España, crecerán el año que viene. ¿Qué espera de 2015?

— 2015 es un año cargado de compromisos electorales. Habrá elecciones en 12 de los 29 estados miembros de la UE, siendo particularmente importantes las elecciones griegas, españolas, portuguesas e italianas (presidenciales). Es importante que todos estos países, sean cuales sean los resultados, mantengan su compromiso con unas finanzas públicas saneadas y con una agenda ambiciosa de reformas.