

L'empresa familiar catalana*

JOSEP ALBET

Professor d'ESADE i Director d'Albet Consellers BCN

L'estudi i el coneixement de l'empresa familiar és relativament jove, encara no arriba als trenta anys. Va ser llavors quan als Estats Units s'inicià l'interès pel que s'anomenà *Family Business*; interès que va aparèixer en contraposició a la importància que, en el món econòmic, financer, institucional i acadèmic, es donava a la gran corporació, a aquell fenomen que va permetre el desenvolupament de l'economia nord-americana i del seu model de capitalisme durant el segle xx. Tingui's en compte, per exemple, que el coneixement del *management* que es va desenvolupar a l'última meitat del segle passat es fonamentà en la recerca i anàlisi de com eren gestionades les grans corporacions, sent la primera referència el treball de Peter Drucker, *The Concept of Corporation*, publicat l'any 1946 i basat en el seu estudi de la General Motors.

Però les grans corporacions també van ser les que, a mitjan anys vuitanta, van arribar a adquirir tal nivell de poder que provocaren l'aparició de moviments crítics cap a aquest tipus d'empreses. Un d'aquests moviments el protagonitzaren els seus mateixos accionistes, què havien vist com els executius els usurpaven els seus drets. I un altre és el que acabarà donant contingut a la *Family Business*, ja que fins i tot en l'economia nord-americana de les grans corporacions, el pes dels negocis familiars —aquells que no cotitzaven a borsa, que tenien una grandària lluny de la de les grans empreses, i que havien estat creats i dirigits per un empresari que s'havia mantingut al front fins pràcticament la seva mort i havia creat un patrimoni familiar— era majoritari i, pel seu impacte econòmic i social, havien de ser objecte d'atenció. Importants com eren, no tenia sentit que la recerca se centrés només en un dels agents econòmics, i, aprofitant la inèrcia estudiant de tot allò que configurava el *business*, va aparèixer com a protagonista l'empresa familiar.

L'objecte d'aquesta referència als orígens és per posar de manifest que quan es parla de l'empresa familiar es parla, dient-ho col·loquialment, de l'empresa de tota la vida, del negoci de sempre, d'aquell que primer és petit, amb el temps augmenta la dimensió i, en alguns casos, acaba sent gran, i en molts pocs casos —especialment en el nostre entorn— acaba cotitzant a la Borsa. Es parla de l'empresa que creix a la vegada que es desenvolupa el cicle vital del seu/seva fundador/a i de la seva família. I és per això, per aquest lligament estret amb la quotidianitat de la vida, que l'empresa familiar és majoritària dins l'economia de tots els països del món, i el seu pes relatiu varia en termes de contribució al PIB i a la generació d'ocupació en relació amb altres tipus d'empreses, segons l'entorn econòmic i social, i especialment, a les característiques dels sistemes financers i al grau de desenvolupament dels mercats de capitals en cadascun dels països.

L'estudi d'aquestes empreses a Catalunya és el que fa el llibre *L'empresa familiar a Catalunya. Quantificació i característiques*, elaborat per Modest Guinjoan (UPF), Carles Murillo (UPF) i Jordi Pons (UB) i que és la primera activitat del Grup d'Estudis de l'Empresa Familiar creat a la UPF. Sabut és que les empreses familiars són un pilar important dins l'estructura productiva del país i, per a molts economistes, l'autèntic motor del desenvolupament econòmic català, però, essent això conegut, aquest és el primer estudi que permet aprofundir en dos àmbits elementals de la realitat de les empreses familiars catalanes:

- La quantificació de l'empresa familiar en el teixit productiu català.
- La identificació dels tres distintius de les formes de propietat, direcció i govern que tenen establertes aquest tipus de societats.

Els autors fan una definició d'empresa familiar atesa la seva diversitat, conscients com són que aquest és precisament un dels problemes que té aquest àmbit d'estudi. Per a ells és aquella empresa que *pertany* d'una manera *continuada* en el temps a persones d'un cercle familiar i que és *dirigida* per un o més dels membres d'aquest cercle. La definició, si bé s'aplica a una sola família, també

REVISTA DE LLIBRES



* Modest Guinjoan, Carles Murillo i Jordi Pons, *L'empresa familiar a Catalunya. Quantificació i característiques*, Departament de Treball i Indústria, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 2004.

serveix per referir-se a empreses en què són dues o més les famílies propietàries de la mateixa empresa. El factor propietat, i el seu corresponent nivell de control, és un element necessari i imprescindible de l'empresa familiar, ja que disposar de la majoria dels drets de vot significa tenir capacitat per prendre tot tipus de decisions estratègiques i operatives dintre la societat.

Amb dades referenciades l'any 1999, el treball analitza el pes relatiu de l'empresa familiar a Catalunya, —ens diuen que el 65,6% de les empreses que operen al país són familiars i que donen feina al 57,1% dels ocupats i representen el 54,9% de les vendes— i tota una altra sèrie de característiques com: implantació territorial, distribució sectorial, dimensió, productivitat, recursos propis, rendibilitat, govern, gestió i participació en el capital. Així mateix, en fan una anàlisi del dinamisme, considerant el període 1995-1999, que va coincidir amb una època de forts creixements tant de creació de llocs de treball com de vendes; i identifiquen aquells factors que expliquen la grandària de l'empresa familiar catalana

En definitiva, el treball aporta, per primer cop, una fotografia de gran interès sobre l'empresa catalana des de la perspectiva dels seus accionistes, ja que tradicionalment s'ha treballat més la perspectiva de la dimensió, tot posant l'èmfasi en un dels col·lectius: aquell en el qual la propietat i el control de l'empresa correspon a una família. A més a més, el treball de Guinjoan, Murillo i Pons obre tot un espai per a la recerca i la política econòmica.

Un exemple, els autors constaten que les empreses familiars tenen una àmplia presència a les comarques allunyades de l'àrea metropolitana de Barcelona; concretament, Girona és la

província que compta amb major proporció d'empreses familiars respecte al total d'empreses (80,9%). Si es té en compte que, d'altra banda, aquestes són les comarques amb una major renda familiar bruta disponible per habitant, es pot plantejar la qüestió següent: en un territori determinat, hi ha relació entre una estructura econòmica basada en l'empresa familiar i el nivell de riquesa dels seus habitants? En el supòsit que la resposta fos afirmativa, podria inferir-se que polítiques que afavorissin específicament les empreses familiars, podrien afavorir, també, l'equilibri territorial.

En aquesta línia, un segon exemple: si es creuen els estudis fets sobre les empreses catalanes des de la perspectiva de la dimensió (com poden ser, *Les pimes a Catalunya*. Pòrtic, 2002; *L'empresa catalana en l'economia global*. Papers d'economia industrial n° 19, Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya, 2003) amb els resultats d'aquest estudi, fet des de la perspectiva de l'accionariat, podria generar-se una matriu que permetés la segmentació de les polítiques econòmiques i en conseqüència ajustar les actuacions a cada col·lectiu concret.

En definitiva, el treball és una important aportació que obre un camí i introdueix un enfocament analític que hauria de servir perquè els mateixos autors, o d'altres que tinguin interès, aprofundeixin en les implicacions que té, per al futur de l'economia catalana, el fet que un significatiu i rellevant nombre d'empreses del país tinguin un accionariat constituït per famílies, què tenen les seves arrels en territoris i comunitats concretes i de les quals depèn, en gran mesura, que l'economia de Catalunya no perdi posicions en el competitiu mercat de les nacions.