

EMPRESA FAMILIAR Los participantes en el Seminario destacaron la lentitud en capacidad de respuesta y de pago

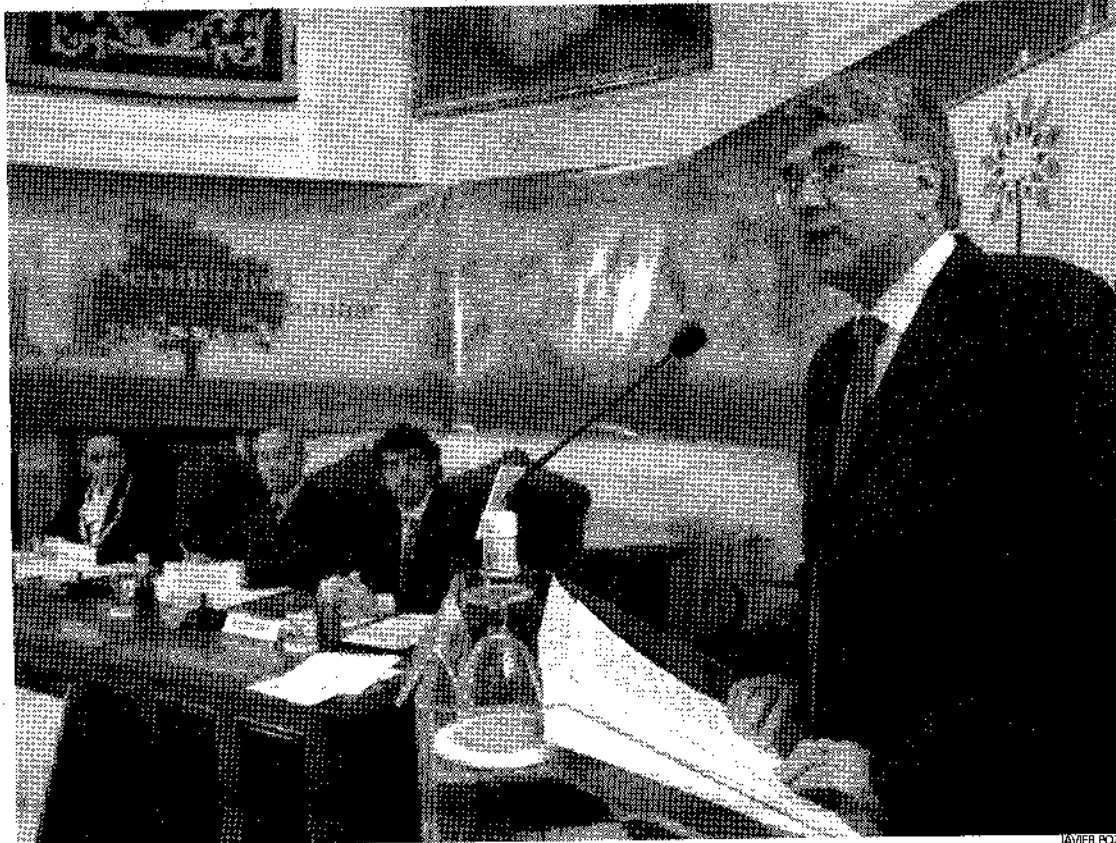
"El sector público es un cliente que siempre paga pero tarde"

"Es un mal aliado que puede estrangular el crecimiento de empresas"

Luchena hace hincapié en el miedo de las empresas por casos de corrupción

S.B.F.
TOLEDO

El edificio universitario del Palacio del Cardenal Lorenzana acogió ayer la segunda jornada del Seminario de otoño de Empresa Familiar, en la que se desarrolló un debate sobre "El sector público como cliente de la Empresa Familiar", en el que participaron José María Núñez, consejero delegado del Grupo 3A Recoletas; José María Cabanes, consejero delegado de Cabanes Corporación; Gracia Luchena, directora del Aula Forlasa de Empresa Familiar, y como modera-



JAVIER POZO

JAVIER POZO

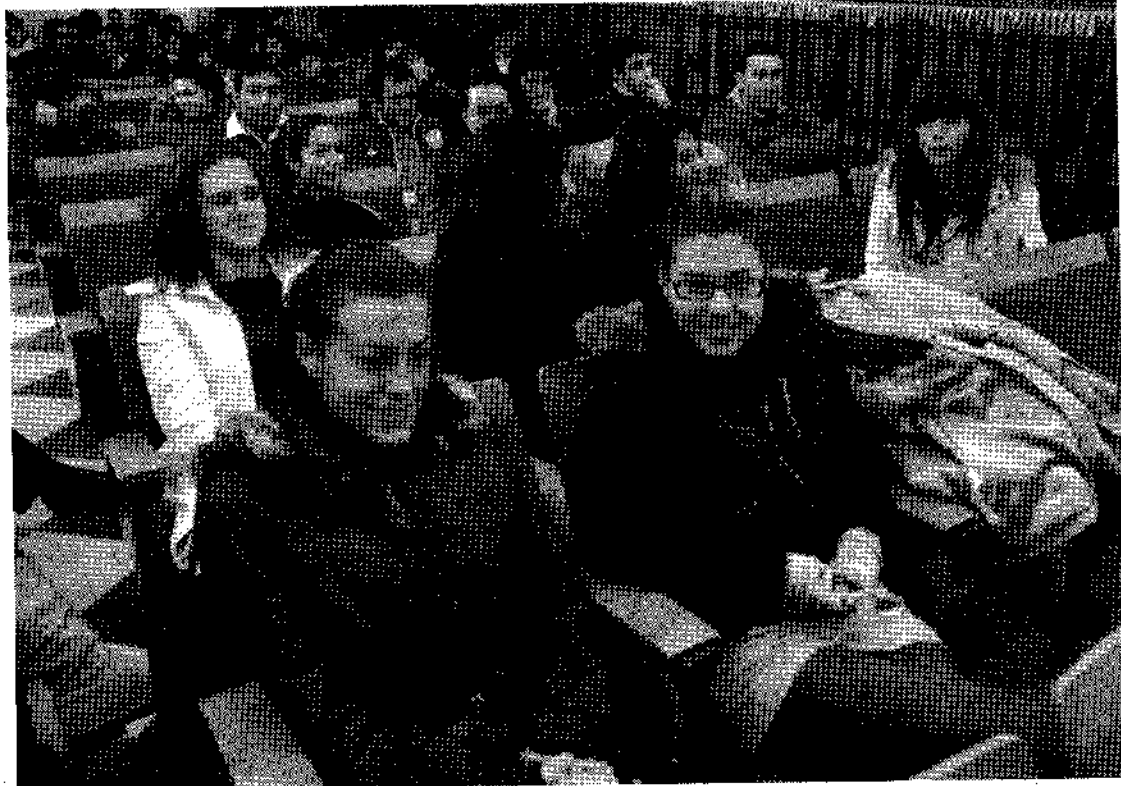
RECOMENDACIONES

Las empresas familiares deben ofrecer productos de calidad y apostar por la diversificación

dor Javier Semprún, director regional de Información del Grupo de empresas EL DÍA.

Los participantes coincidieron en afirmar que las administraciones son clientes que siempre pagan aunque tarde. En este sentido, Cabanes destacó la lentitud de las administraciones en capacidad de respuesta y de pago. Así, dijo que "es un mal aliado que puede estrangular el crecimiento de empresas". La clave, según Cabanes, es pedir consignación presupuestaria para garantizar que van a pagar. No obstante, en su campo de trabajo, la provisión de mobiliario urbano, indicó que la Administración es un cliente muy importante porque el desarrollo de este negocio va de la mano de la demanda de las administraciones públicas.

Núñez, por su parte, trabaja en el campo de la Sanidad y desde su punto de vista, en relación al plazo medio de cobro, de 0 a 10, le pondría un 5 a la Administración, así como si se valora el riesgo le pondría la calificación de 10 porque siempre acaba pagando. La media, un 7,5, es un notable alto que significa, según Núñez, que "la Administración es un cliente con el que se puede trabajar perfectamente, es exigente, lo que lleva a una tendencia a la calidad suprema, y siempre acaba pagando".



Participantes en la mesa redonda (arriba) y universitarios acreditados en este Seminario de Empresa Familiar.

Animan a los estudiantes a valorar las empresas familiares

La directora del Aula Forlasa de Empresa Familiar, Gracia Luchena, animó ayer a los estudiantes participantes en el Seminario de Otoño organizado por la Cátedra de Empresa Familiar, a valorar mucho y en positivo a las empresas de este tipo a la hora de una contratación laboral futura. En este sentido, indicó que las empresas familiares necesitan la

incorporación de buenos profesionales y con ganas que transmitan frescura y posibilidad de futuro para las empresas. Al respecto, indicó que el 85% de los universitarios quieren ser funcionarios públicos, pero deben valorar también la posibilidad de pertenecer a este tipo de empresas familiares.

Por otro lado, preguntada por la postura que debe tomar una

empresa familiar cuando se ve inmersa en un caso con posibles irregularidades, Luchena dijo que "lo razonable es defenderse porque está en juego el prestigio de la familia que se va a trasladar además a las futuras generaciones". Así, dijo que "se podría aplicar el dicho de 'el que calla otorga', por lo que es mejor intentar lavar la imagen o al menos aclarar las cosas".

Por otro lado, Luchena recalcó el miedo de algunas empresas familiares al contratar con una administración pública por los supuestos de corrupción, ya que afecta a la familia, a la empresa, a la marca, y puede llevar a una situación de crisis. No obstante, aseguró que "no debe ser una rémora a la hora de contratar con una administración".

SOSPECHAS DE "CORRUPCIÓN"

En este sentido, Cabanes apostó por trabajar con "honestidad" para evitar levantar la sospecha de posible corrupción o favoritismos por parte de las administraciones públicas. De todos modos, Luchena añadió que "hay que partir siempre de que la Administración va a actuar conforme a los principios de legalidad y objetividad", aunque reconoció que hay casos en los que dichas sospechas pueden echar a atrás a una empresa en la idea de presentarse a un concurso.

Por su parte, Núñez sostuvo que "la Administración es exquisita en la contratación y es una pena que lleguemos a pensar que

JOSÉ MARÍA NÚÑEZ

Cree que no se debe generalizar por casos de corrupción en algunas administraciones

todo el mundo es malo".

En cuanto a la relación de las empresas familiares con las multinacionales y el diferente comportamiento en estos casos, Cabanes manifestó que no es que tengan que dirigirse de una manera distinta a una multinacional, sino que "en algunos casos se nos percibe distinto, con una imagen de seriedad y profesionalidad".

Por último, preguntados si una empresa familiar se siente más responsable de sus empleados que una multinacional, la directora del Aula Forlasa de Empresa Familiar afirmó que una de las fortalezas de las empresas familiares es la cercanía que muestra la empresa con sus empleados, a quienes dotan de una estabilización de empleo.

Entre las recomendaciones como asesora de empresas familiares, Luchena dijo que uno de los puntos fuertes por el que tienen que luchar este tipo de empresas es dar calidad a sus productos y diversificar los negocios para estar en el mercado. En este sentido, desde su experiencia personal, Cabanes explicó que la competencia ha hecho que su empresa se especialice en el diseño y calidad y aunque vendan menos que otras empresas, sí tienen claro que sus productos están muy bien valorados.