

EMPRESA FAMILIAR

El patrimoni, en qüestió

Modest Guinjoan / Josep Maria Llaurador

guinjoan@barcelonaeconomia.com

Si les primeres manifestacions dels líders americans –des de l'alcalde Giuliani al president Bush– arran de l'atemptat de Nova York i Washington anaven adreçades a les víctimes i als equips de salvament, les segones es referien a l'economia; després va venir l'amenaça de la guerra... I no era només perquè la normalització de la vida econòmica és el símptoma més clar de superació d'una paràlisi que agafà tothom desprevingut, sinó que els signes de crisi econòmica eren ja molt evidents des de feia mesos. Ara, a la vista de les caigudes de les borses, ningú no en té cap mena de dubte, malgrat la recuperació dels darrers dies. És temps de convulsió. Amb l'accés d'inversors petits i mitjans als mercats borsaris ja no es tracta d'un problema dels grans propietaris, sinó que molts estalvis familiars han perdut uns percentatges més que notables del valor de les seves inversions i totes les societats capitalistes d'Occident se'n ressenten; si això, com es preveu, incideix en el consum, aleshores, ningú no n'estarà al marge. L'efecte que una crisi d'aquest tipus té en les empreses familiars va més enllà de la davallada –més o menys grossa– de la xifra de negoci. Les accions a la baixa signifiquen que l'empresa val menys; el mercat obert fa que aquesta pèrdua de valor de les empreses que

cotitzen a borsa sigui transparent. En canvi, en societats tancades com les familiars, sense un mercat que el determini, el valor de les accions no és observable directament i, a més, és difícil de fixar; quan es vol fer, cal comptar amb la participació d'experts financers i de mercat i, per acabar-ho d'adobar, segons el mètode emprat els resultats finals acostumen a ésser diferents. En realitat, l'únic resultat veritablement fiable del valor d'una empresa que no cotitzi a borsa ve donat per la venda, quan propietari i comprador s'asseuen a negociar; i llavors hi ha més d'una sorpresa, d'un o altre signe, si es compara el valor de la venda amb el valor teòric. Tanmateix, el fet de no saber en cada moment quant valen les accions de la nostra empresa familiar no vol dir que la crisi borsària no l'hagi afectada; si la poséssim a la venda ens adonaríem que el seu valor també ha baixat. No obstant, la diferència entre les empreses que cotitzen a borsa i les familiars rau fonamentalment en el ti-

pus de projecte que representen. Una empresa familiar és de llarg termini i no està sotmesa a una vigilància intensiva, com ho fa la borsa amb les altres; no ha de prendre decisions de cara a la galeria –és a dir, als accionistes– ni deixar-se endur per urgències que s'hagin de traduir en una ràpida pujada –de vegades transitòria– del valor de les accions en borsa. Els

anuncis o les filtracions d'acomiadaments massius, de possibles fusions o adquisicions, de l'entrada en nous mercats o de fitxatges espectaculars d'alts directius de vegades responen més a la intenció d'influir en el valor de l'acció a curt termini que no pas en el resultat real i pràctic d'allò que convé des del punt de vista de la gestió. És per aquesta concentració gairebé exclusiva en l'aspecte financer de les empreses que cotitzen a borsa que actualment, en un entorn caòtic i incert, les empreses familiars personallitzen més que cap altre tipus d'empresa l'essència de la perspectiva empresarial pròpiament dita. La crisi, doncs, ja ha arribat. És cert que ara el patrimoni de les empreses familiars no serà el mateix d'abans, però la seva és una carrera de fons i no pas de velocitat. Sense l'angoixa de qui és captiu d'un guarisme diari, l'empresari familiar pot tenir més tranquil·litat –però no pas la bona als ulls!– per planificar les decisions més adients per capejar un altre temporal.