

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Tradición y legado de las empresas familiares

Vas a comer unas pupusas a ese sitio con tanta tradición en tu ciudad y encuentras que la mayoría de las mesas está ocupada. Es un negocio exitoso que tiene satisfechos a sus clientes, sin duda. Llega la orden y empiezas a disfrutar de la comida, cuando uno de los comensales hace una pregunta que te deja pensando: “¿sabían que estas pupusas empezaron hace casi 50 años?” Algo habías oído ya sobre los antecedentes de este restaurante en el que te encuentras: lo que inició siendo un pequeño puesto atendido por el dueño, hoy es una cadena de varios restaurantes, administrada por 2 hijas y 2 sobrinos de aquel primer emprendedor.

Y como esta historia hay muchas en El Salvador, uno de los países con más empresas familiares en el mundo. Según datos de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), en El Salvador el 90% de las empresas son familiares y ofrecen el 65% del empleo privado. Según Miral Sales & Marketing Consulting en El Salvador solo el 10% de los negocios familiares sobrevive más de 25 años de funcionamiento y traspasarse a la segunda generación; de estos, sobrevive el 30% y pasa a tercera generación solo el 10%, mientras que los que logran pasar a cuarta descendencia son únicamente el 4%.

La cultura salvadoreña favorece la proliferación de empresas familiares. Hay valores que siempre se han asociado a la idea de la familia: respeto, obediencia, unión, ayuda, solidaridad, amor. Desde esta perspectiva, el surgimiento de proyectos familiares es algo que se da de forma muy espontánea. El reto se da más adelante, cuando las empresas se enfrentan al reto de profesionalizarse: es acá donde muchos proyectos se caen, pero también hay muchos otros que logran su propósito y dan ese importante paso hacia adelante.

La empresa familiar posee fortalezas y oportunidades de mejora para procurarse un mejor porvenir. Su principal fortaleza suele ser su visión a largo plazo y el control sobre las decisiones del negocio: por lo general, quien funda una empresa familiar desea que ese patrimonio que logró hacer lo tengan sus descendientes, volviendo a la empresa altamente resiliente.

Pensar que hablar de empresas familiares es hablar de empresas muy pequeñas es un mito. En realidad, hay muchas empresas familiares que son bastante grandes, algunas de ellas incluso cotizan en bolsas de valores. Por ejemplo, en Estados Unidos se pueden mencionar a Ford y a Walmart, en Canadá a Bombardier, y más cerca en México hay varios casos como Grupo Bimbo, CEMEX, Grupo Carso, Televisa, entre otras. Está demostrado con indicadores financieros y de mercado que una empresa familiar puede ser muy competente. El mensaje es que una empresa familiar no está destinada a ser pequeña por ser familiar, sino que tiene todo un horizonte lleno de oportunidades, si se gestiona adecuadamente.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Otro mito proviene de pensar que la sucesión en las empresas familiares se da con más tropiezos que en las empresas no familiares. Mucho se habla sobre la alta “mortalidad” de las empresas familiares, pero poco se hace tomando en cuenta el número de empresas no familiares que alcanzan un umbral “grande” de vida. En realidad, no es fácil para ningún tipo de empresa vivir tanto tiempo y, por otro lado, ocurre (con todo derecho) que no todas las empresas tienen visión de largo plazo de trascender generaciones. En las empresas familiares es más común que exista esta visión de trascendencia, lo que se traduce en un interés genuino sobre la sucesión; en las no familiares, en cambio, predomina el deseo de incrementar el valor de sus acciones, y eso muchas veces hace que quieran cambiar de líder tal vez muy rápido, por lo que la sucesión en su caso es más a corto plazo, siendo una decisión más fría, en la que no pesan tantas emociones, valores, vínculos, como sí lo hacen en una empresa familiar. La sucesión en las empresas familiares tiene que ver mucho con heredar un patrimonio a los descendientes y dejarles el camino claro para que puedan avanzar y, al mismo tiempo, con que el fundador o quien esté “traspasando el mando”, pueda asegurar también su tranquilidad con respecto a su nuevo rol en la organización (si es que piensa seguir dentro), o con respecto a su nueva vida (incluyendo, por supuesto, su seguridad financiera).

A continuación, te compartimos algunas recomendaciones para elaborar un plan de sucesión para tu empresa familiar:

1. Reconoce la necesidad del cambio para seguir aspirando a la realización de una visión o propósito compartido.
2. Haz un perfil de las personas que debe buscar la organización para que asuman las posiciones de liderazgo que quedarán libres.
3. Define en qué consistirá el entrenamiento o capacitación que van a recibir esas personas, así como quién se va a encargar de ello.
4. Identifica el momento preciso en que debe darse este cambio.

Finalmente, un tema delicado pero real es la situación en la que la empresa deba desistir de colocar un sucesor de la familia. En principio, vale decir que, si esta decisión recae en el fundador y él ya tiene esta situación resuelta, no habrá poder humano que lo cambie. Sin embargo, si algún grupo de directores no está de acuerdo con esa decisión, debería respetuosamente poderse presentar un análisis de competencias al fundador para hacerle ver que la persona que está asignando como sucesor no cuenta con el perfil idóneo para el puesto. Inclusive, hay espacio hasta para considerar candidatos aún fuera de la familia, que sí den con el perfil, siempre que compartan plenamente los principios y la visión de aquella.

Propemi BAC Credomatic, a través de su Centro de Desarrollo Empresarial, ofrece la plataforma ideal para las familias empresarias logren el objetivo de trascender generaciones, compartiéndoles conocimiento de vanguardia, así como experiencias reales de otros empresarios y otras familias, que les ayude a desarrollar sus competencias.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com y descubre la mejor opción para tu negocio.**