

GESTIÓN | OPERACIONES

El riesgo de mezclar la familia y el negocio

Los problemas de **comunicación** entre parientes en una misma compañía puede causar dificultades en la gestión de la empresa.

N. Shragai. Financial Times
Los negocios familiares han venido demostrando desde hace tiempo cómo una relación afectiva entre sus miembros, reforzada con los lazos de la lealtad y el compromiso puede reflejarse en el éxito de la compañía. Ejemplo de ello es el caso del nuevo presidente de los Estados Unidos. Donald Trump heredó el negocio inmobiliario de su padre y en la actualidad sus tres hijos mayores, Donald Jr, Ivanka y Eric, ocupan puestos en la ejecutiva de un imperio multinacional. Ahora, mientras su padre gestiona la Casa Blanca, ellos tomarán las riendas de la compañía, The Trump Organization.

Sin embargo, el caso de la fortuna amasada a lo largo de los años por los miembros de la familia del nuevo presidente estadounidense es un caso excepcional. La estadística refleja que tan sólo un 30% de este tipo de negocios sobrevive al pasar a manos de la segunda generación. Manfred Kets, psicoanalista y profesor de liderazgo en la escuela de negocios Insead, ha realizado un estudio en el que postula cómo los conflictos familiares sin resolver, junto a las actuaciones inconscientes de algunos de sus miembros, provocan un aumento en los problemas de comunicación generando conflictos. "Los celos reprimidos, las rivalidades entre hermanos o el resentimiento acumulado a lo largo de los años pueden causar estragos en una empresa familiar", afirma Kets.

En ocasiones, señala el experto, "por evitar conversaciones difíciles que puedan provocar fisuras entre los parientes, las situaciones se encantan todavía más", explica Kent. Por su parte, Tom Daviown señala cómo su experiencia de más de treinta años como terapeuta familiar lo av-



Dreamstime

Los celos reprimidos, las rivalidades o el resentimiento pueden causar estragos

lan para identificar las causas de por qué estos negocios funcionan bien en sus primeras etapas pero fallan al consolidarse. "Sus miembros piensan que si le dicen a su hermano las cosas que le molestan todo va a saltar por los aires, por lo que sienten incluso miedo a mantener reuniones del negocio", afirma.

Otro problema habitual son los roles de género en compañías tradicionales. Un caso que lo ejemplifica es el

del fundador de una empresa que legó la mayor parte del negocio al varón y muy poco a su hija. Este rol lo repitió después el actual propietario cuando se incorporó la tercera generación. "Como mi hermano tenía familia recibía un sueldo mucho mayor que el mío, que estaba soltera", señala la parte perjudicada, en un caso de celos entre hermanos. "En una compañía británica sucedió algo parecido", afirma George Stalk, de Boston Consulting Group. "El miembro más joven había estado protegido por su hermano toda la vida. Al traspasar esto a su negocio sintió que se entrometía en sus asuntos" explica Stalk. Parece claro que estas empresas deben introducir fórmulas externas para sobrevivir al paso de las generaciones.

AGENDA SEMANAL

30 de enero

Los asistentes al curso 'Acceder a **África Occidental**, un mercado con más de 250 millones de consumidores' conocerán por medio de los expertos las principales claves para exportar con éxito a Senegal, Nigeria, Ghana, Camerún y Costa de Marfil; países con altos índices de crecimiento económico.

Lugar: Cámara de Barcelona.
Más información: <http://www.cambrabcn.org>

31 de enero

La sesión 'Tres retos, oportunidades y consejos sobre **economía digital**' contará con la participación de cuatro especialistas, con experiencia en grandes empresas, que explicarán a los dirigentes de las pymes cómo sacar el máximo partido de las nuevas tecnologías.

Lugar: ESIC-Club de Marketing de Navarra.
Más información: <http://www.clubdemarketing.org>



Dreamstime

1 de febrero

El curso 'Excel como herramienta para la realización de un cuadro de mando integral' está dirigido a los responsables de los departamentos de finanzas y contabilidad interesados en aprender, de manera sencilla y práctica, las aplicaciones de este programa informático para desarrollar su actividad.

Lugar: Cámara de Comercio de Madrid.
Más información: www.camaramadrid.es

3 de febrero

Para competir en un mercado global, las pymes necesitan cada vez más captar a nuevos clientes. El taller 'Técnicas de negociación y **cierre de ventas**' enseñará cómo captar a nuevos consumidores y llegar al mejor acuerdo para ambas partes, aplicando para ello herramientas de inteligencia emocional.

Lugar: CEEI Valencia.
Más información: <http://ceeivalencia.emprenemjunts.es>

Joyas de varios países

La Feria de Madrid acoge, entre el 1 y el 5 de febrero, una nueva edición de 'Bisutext', el salón internacional de la bisutería y los complementos. El encuentro del año pasado contó con la participación de 467 compañías, procedentes de 17 países distintos, que recibieron la visita de 8.774 personas. Más información: http://www.ifema.es/bisutext_01

Expansion

APRENDE A SACARLE EL MÁXIMO PARTIDO A TU MÓVIL DOMINANDO LAS APP MÓVILES

ESTE VIERNES CONSIGUE LA 20ª ENTREGA DE 'TRANSFORMACIÓN DIGITAL: APLICACIONES MÓVILES'

200 AÑOS

