



Consejo General del Notariado

Pº. GENERAL MARTÍNEZ CAMPOS, 46
28010 MADRID (ESPAÑA)
TELF. 91 – 308 72 32
FAX 91 – 308 70 53
Prensa@notariado.org

Su peso en el PIB está en torno al 65%, según se ha informado en el seminario sobre patrimonio familiar, profesional y empresarial, organizado por el notariado

El 90 por ciento de las empresas españolas son familiares

- ▶ *La importancia de la empresa familiar en las economías modernas es enorme. Estas empresas obtienen mejores resultados que las no familiares en numerosos aspectos.*
- ▶ *Sin embargo un 70% de las empresas familiares quiebra o es vendida por la familia fundadora durante la primera generación a causa de su deficiente estructura organizativa.*
- ▶ *Es necesario un estatuto jurídico que permita diseñar los cauces adecuados (tipo social, pactos parasociales, protocolos familiares, testamentos, capitulaciones matrimoniales, estructura de poderes,...) para asegurar la continuidad de la empresa.*

Santander, 27 de julio de 2004.- La importancia de la empresa familiar en las economías modernas es enorme. Estudios recientes demuestran que las empresas familiares obtienen mejores resultados que las no familiares en numerosos aspectos. Se puede afirmar que el 90% de las empresas son familiares, y que su peso en el PIB y en el índice de empleo en Europa gira en torno al 65% (un 50% en EEUU). Esta realidad se puso de manifiesto en la segunda jornada del seminario “El patrimonio familiar, profesional y empresarial: su formación, protección y transmisión” que - organizado por el Consejo General del Notariado- tiene lugar del 26 al 30 de julio en la Universidad Menéndez Pelayo de Santander.

Sin embargo, según el notario Rodrigo Tena, los datos también demuestran que las empresas familiares tienen una vida relativamente breve. “Su vida media gira en torno a la mitad de una no familiar. Sólo el 25% de las empresas europeas de más de 25 años son familiares. Las empresas que resisten un salto generacional en EEUU aportan sólo un 12% del PIB. Entre 2/3 y ¾ partes de las empresas familiares quiebran o son vendidas por la familia fundadora durante la primera generación y sólo entre un 5 y un 15% continúan siendo familiares en la tercera generación. La causa radica en una deficiente estructura organizativa que dificulta adoptar estrategias adaptadas a la realidad actual del mercado”. “El salto de la familia a la empresa sólo puede verificarse con la ayuda del Derecho. Sólo el Derecho permite a la empresa familiar ser verdaderamente tal: tomar dimensión, organizarse eficazmente, cooperar con terceros; en definitiva, permitir su capitalización efectiva”, aseguró Tena.

En su opinión es necesario un estatuto jurídico que permita diseñar los cauces adecuados (tipo social, pactos parasociales, protocolos familiares, testamentos, capitulaciones matrimoniales, estructura de poderes,...) para asegurar la continuidad de la empresa. “Resulta curioso- asegura Tena- que nuestras familias empresarias demuestran, normalmente, tal ignorancia y desprecio por el Derecho, cuando sólo el

Derecho posibilita su éxito. A medida que la empresa familiar va evolucionando es imprescindible que el Derecho vaya proveyendo del factor confianza y seguridad que en un primer momento aportaba por sí sólo el altruismo familiar, y que con el tiempo ha ido relajándose o diversificándose en su contenido.”

“El empresario familiar –prosigue Tena- debe prever los mecanismos necesarios que garanticen la conservación de la titularidad en manos de la familia y una sucesión ordenada. Es imprescindible proveer a los socios de los instrumentos jurídicos suficientes que faciliten su imbricación en la vida de la empresa y la posibilidad de atender sus intereses particulares. Si no ha habido previsión jurídica, en el mejor de los casos se adoptarán soluciones de compromiso y se procederá a realizar repartos de poder entre los integrantes de la familia que, obviamente, resultarán económicamente ineficientes”

Banca Privada

Por otro lado, responsables del área de banca privada de las principales entidades financieras debatieron en este seminario sobre la situación actual de la gestión de patrimonios en nuestro país.

Para **José María Mingot**, director de la asesoría jurídica de Altae, el régimen fiscal especial de la empresa familiar, vigente desde 1994, podría completarse en algunos aspectos como: “la mejora del tratamiento del empresario individual o profesional, equiparándolo al empresario social; facilitar la jubilación del empresario sin por ello perder la exención de impuestos; suavización de los requisitos de funciones de dirección de los accionistas o la reducción de los plazos establecidos para el mantenimiento de los bienes adquiridos, tanto mortis causa como intervivos”.

La colaboración entre banca privada y los asesores legales de los clientes fue uno de los puntos resaltados en el debate. **Daniel de Fernando**, director de gestión de activos y banca privada de BBVA, manifestó que: “existen numerosas estructuras jurídicas que proporcionan al cliente los objetivos que desea (ya se trate de blindaje, flexibilidad, fiscalidad, etc.) pero que limitan de forma importante las oportunidades de inversión que permiten. El maridaje entre las soluciones jurídicas y las oportunidades de inversión que mejor responden a las necesidades de cada cliente debe ser el objetivo común y conjunto del banquero privado y del asesor legal de cada cliente”.

José Luis Manzano Muñoz, Director de Banca Privada de La Caixa, destacó la labor del colectivo notarial a la hora de asesorar a los particulares sobre cómo configurar su patrimonio. “Se debe intentar preservar la seguridad en la estructura de los patrimonios, es decir dotarle de un soporte jurídico inatacable y persistente en el tiempo y sobre este particular qué duda cabe que los garantes de la “ fe pública” tienen mucho que decir y que enseñar”, destacó Manzano.

Por último, **Iñigo Gallastegui**, del área de Banca Privada del Santander Central Hispano, insistió en que “es básico para un buen asesoramiento financiero llegar al conocimiento de las características y propósitos del cliente bancario sin olvido de los aspectos fiscales y jurídicos”.