

Delegue la operación del negocio y aproveche oportunidades

Si da estructura colegiada a su compañía con reglas y controles claros podrá concentrarse en cómo aprovechar oportunidades

ESTIVALY CALVA TAPIA

El concepto de institucionalización de las empresas familiares consiste en asumir las mejores prácticas de administración. Este conocimiento se encuentra en las empresas que han sido exitosas a través del tiempo: generan efectivo o valor para sus accionistas.

Las compañías con estas características no son empresas familiares, sino institucionales, están inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores, tienen varios accionistas y poseen reglas.

“Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MyPymes) deben

entrar en un proceso institucional y tomar decisiones colegiadas. Hay que dejar de ser una empresa familiar para convertirse en una familia empresarial”, apuntó Juan Carlos Simón, asesor de negocios de PricewaterhouseCoopers México.

Si usted tiene las suficientes reglas y controles, alguien más podrá hacerse cargo de su negocio, ya sean miembros de la familia o no.

La institucionalización significa manejar a la empresa de

TOMEENCUENTA

- 1 60% de las empresas desaparece de primera a segunda generación porque no hay una sucesión adecuada.
- 2 De 49% que subsiste de la segunda a tercera generación, el 85% desaparece.

una manera ordenada y colegiada para que siga adelante.

“Los empresarios deben tener tiempo para hacer otras cosas, no sólo estar metidos en la operación del negocio”.

» CÉNTRESE EN EL NEGOCIO

Juan Carlos Simón reiteró que en esta época de crisis es importante tener el negocio en orden. “Bastantes problemas existen con temas económicos y sociales, como para preocuparse de los asuntos de su familia, sucesión, reglas familiares, etcétera. Vale la pena invertir tiempo y dinero en el proceso de institucionalización”.

La recomendación es ver cómo funciona mejor su negocio, enfocarse en lo verdaderamente importante y tener muy en claro que las épocas de crisis, son épocas de oportunidades.

“Si no estamos concentrados al 100% no podemos ver esas oportu-



Juan Carlos Simón, asesor de negocios de Price WaterHouseCoopers

FOTO: FRANCISCO CUEVAS

tunidades; nos va a costar mucho más trabajo salir de la crisis”.

“Es más probable que por un problema familiar deba cerrar la empresa, aunque le eche la culpa a la crisis, la realidad es que no se concentró en su negocio”.

» EVITE DESAPARECER

Las MiPymes generan alrededor del 52% del Producto Interno Bruto (PIB), y un poco más del 77% de los empleos en México.

Cuando las empresas familiares van cambiando de generación, no hacen una sucesión adecuada y por ello desaparecen. Aquí está el problema.

Hay una estadística mundial de PricewaterhouseCo-

opers, donde indica que 60% de las empresas desaparece de primera a segunda generación porque no hay un tema de sucesión adecuada. Y de segunda a tercera generación, del 40% que subsiste, el 85% desaparece. Al final de cuentas, de 100 empresas, solo tres o cuatro llegan a la tercera generación.

“Las MiPymes son la base de la economía en México y en el mundo, en consecuencia con cada generación que no sobrevive, el país tiene que volver a empezar de cero. La idea es que las empresas se institucionalicen para que sean sustentables en el tiempo”.

Más información:
www.pwc.com/mx