

PINO BETHENCOURT

Las sociedades de capital riesgo aparecen como una alternativa para las empresas familiares. En opinión de la autora, proporcionan soluciones a los procesos de sucesión para evitar desacuerdos que, en muchos casos, disgregan el negocio y rompen su continuidad



El matrimonio por dinero del siglo XXI

España está llena de empresarios célebres por el éxito obtenido en los últimos 50 años que ya tienen ganas de jubilarse y dar paso a sus hijos. Pero mientras ellos sudaban hasta la última gota encerrados en sus fábricas y almacenes, sus familias crecían prósperas en su casa, disfrutando de un nivel de vida cada vez más cómodo, y acostumbrándose con placer a ser cultos, importantes y poderosos en todos los círculos sociales que frecuentaban con soltura.

No es de extrañar que, igual que en tiempos anteriores fueron los nuevos ricos, negociantes del petróleo y de la industria, quienes salvaron a las herederas aristocráticas de la ruina mediante sendos matrimonios, ahora sea capital riesgo quien acuda al rescate de la nueva nobleza. Aunque ahora con quien se casan es con la empresa.

El capital riesgo aporta una inyección de dinero y de profesionalización de la gestión que puede salvar el dilema de la sucesión familiar, o incluso puede suponer una ayuda bienvenida a aquellos pocos retoños que retoman los asuntos de su padre con el mismo brío, si no más.

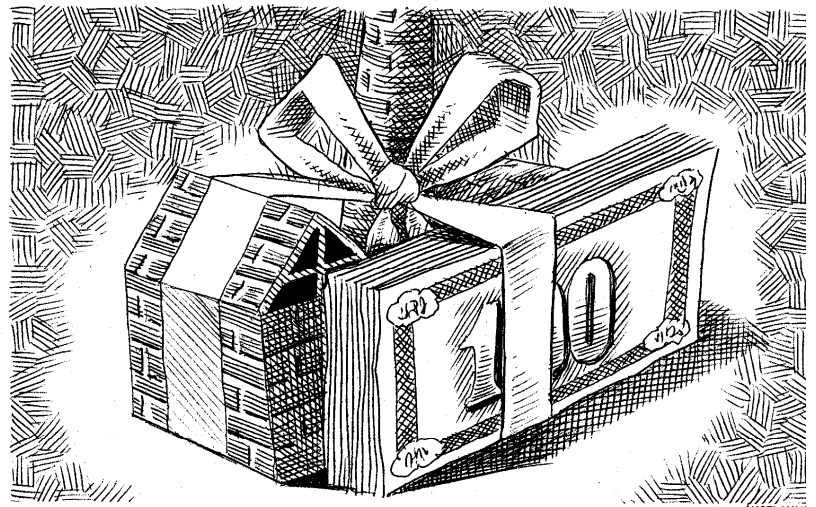
Es el caso de Scott Ford, quien se hizo con la presidencia ejecutiva de Alltel en 2002, una empresa de telecomunicaciones con base en Little Rock (Arkansas, EE UU) y que su

padre, Joe Ford, había pilotado con éxito hasta entonces. Scott Ford transformó la compañía de su padre, liderando una serie de fusiones y adquisiciones y convirtiendo a Alltel en la mayor red móvil telefónica de EE UU.

Dadas las ingentes necesidades financieras de un negocio tan intensivo en infraestructuras, Scott ha optado por casarse con TPG Capital y Goldman Sachs Capital Partners, en una operación valorada en 27,5 millones de dólares, conservando el mando de la nueva entidad.

Quizás es lo que le hubiera gustado a Fernando Roig, quien ultima negociaciones con Valanza para la venta de Pamesa, compañía azulejera valenciana, cuyos hijos han preferido dedicarse a las empresas deportivas del grupo, y que anuncia con pesar que la empresa se vende "en su mejor momento".

Ahora bien, las cosas se complican cuando el árbol genealógico extiende ramas en direcciones opuestas, a veces conflictivas y a menudo propias de toda gran familia unida. Como hemos visto en el caso de Lladró, en el que los últimos años han mostrado retales discretos y cuidadosamente comunicados con fotos sonrientes de peleas y desacuerdos que finalmente han llevado a disgregar el negocio entre las tres familias.



ANGEL NAVI

No sin antes probar con una figura de árbitro no familiar en la persona de Alain Viot, o de enfrentarse a figuras discolas como la sobrina Rosa María, protagonista rebelde de lo poco que llega a la prensa.

Y es que tampoco es fácil cargar con la responsabilidad de alimentar a hermanos, sobrinos y futuras generaciones cada vez menos cercanas, que lejos de contribuir a la difícil gestión del imperio, a menudo se limitan a cobrar y criticar.

Precisamente el mayor problema de las empresas familiares suele ser la inmensa dependencia que tiene el negocio de las trifurcas entre parientes. Es por esto que el capital riesgo mira con ojos golosos a tantos grupos españoles en los que la sucesión está abriendo grietas y poniendo fin a épocas de paz familiar.

Dicen que las penas con dinero son menos, y en la mayoría de familias más humildes la forma más rápida de cortar un conflicto de herencias es vender el piso directamente y repar-

El capital riesgo mira con ojos golosos a muchos grupos españoles en los que la sucesión está abriendo grietas

tirse los beneficios. Tal vez sea el caso de las familias Carbó, Botet y Elías, que tras dar un impulso agotador a la cadena Caprabo con una expansión sin precedentes, optaron por vender la cadena al grupo Eroski, no sin antes tomar las mínimas precauciones para mantener intacta la marca y el producto de tantos años de esfuerzo.

En cualquier caso hemos de reconocer que las sociedades de capital riesgo traen una solución bienvenida al enorme dilema de la sucesión en las empresas familiares, puesto que al menos otorgan la libertad de elegir a los posibles herederos, quienes hasta ahora parecían condenados de una forma u otra a hacerse cargo de *empresones* con los que nunca soñaron, heredar problemas de gestión que nunca imaginaron, y cargar con el peso de familias extendidas a las que acabarían odiando.

Socia directora de Bethencourt Strategic Development