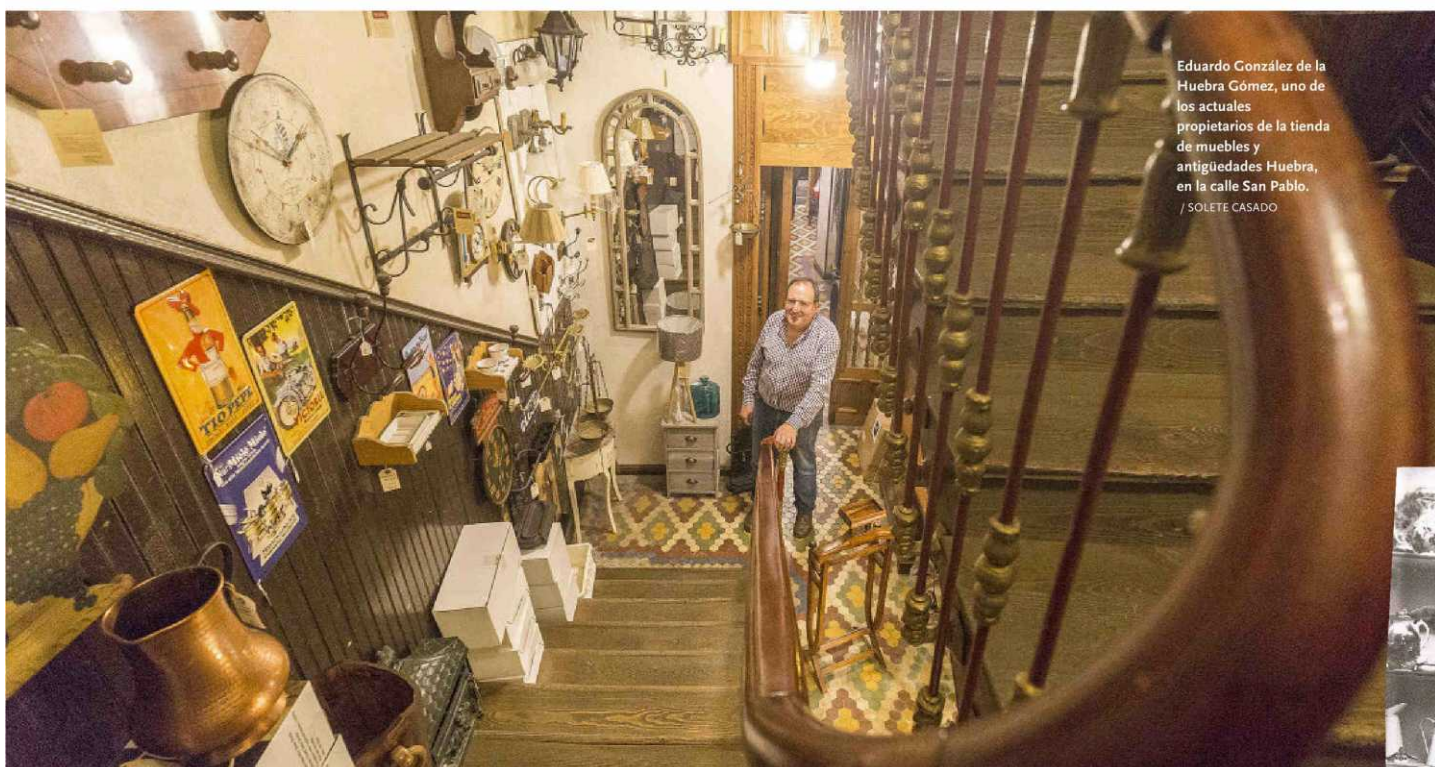




TRABAJO DINASTÍAS EMPRESARIALES

CUANDO LOS EMPLEADOS SON TU FAMILIA

El 95% del total de las empresas con empleados de Salamanca es familiar. Ocho de las diez que más facturan de la provincia también lo son. Sin embargo, recientes estudios señalan que sólo el 30% alcanza la segunda generación y el 10% de ellas sobrevive a la tercera



Eduardo González de la Huebra Gómez, uno de los actuales propietarios de la tienda de muebles y antigüedades Huebra, en la calle San Pablo.
/ SOLETE CASADO

JAVIER SORIA | SALAMANCA
javier.soria@eldiasalamanca.es

El 95% de las empresas con empleados de Salamanca son familiares. Según los datos del departamento de estudios y proyectos de Confaes, se trata de más de 9.600 organizaciones comerciales en las cuales la toma de decisiones está influenciada por los miembros de una familia, que son capaces de ejercer sobre la organización una influencia suficiente para controlarla. Estas empresas basan su estrategia de supervivencia en que las siguientes generaciones tomen las riendas y puedan darles una continuidad.

La empresa familiar es el modelo de organización empresarial más antiguo y común, por lo que es clave para la economía de Salamanca y genera más del 75% del empleo privado de la provincia. De hecho, ocho de las diez empresas que más facturan en Salamanca son de este tipo. Sin embargo, recientes estudios revelan que sólo el 30% de las empresas familiares alcanzan actualmente la segunda generación y apenas el 10% de éstas llegan a la tercera, por lo que la búsqueda de soluciones para conseguir fortalecer a estas or-

ganizaciones —que también son el 90% de las empresas de España— se ha convertido en un objetivo común para reactivar la economía del país.

«Puede parecer que las empresas familiares, por eso de estar formadas entre padres e hijos principalmente, son empresas pequeñas. Evidentemente no es así y sólo hay que ver los datos. La empresa con más volumen de negocio en España, Inditex, es familiar, y la empresa más grande del mundo y que cuenta con 2,5 millones de empleados, la multinacional estadounidense Walmart, también lo es», afirma Julio Pindado, catedrático de Economía y director de la cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca.

Pese a que todos estos años de crisis económica han condenado al cierre a miles de empresas familiares en España, su número se ha ido manteniendo debido a que se trata de la forma de negocio empresarial más común del país y actualmente y según destaca el último Barómetro Europeo de la Empresa Familiar, vuelven a mostrar confianza en el futuro.

«Siete de cada diez directivos españoles expresan una opinión positiva o muy positiva acerca de

la situación económica de su empresa a un año vista. Una mayoría atribuye el aumento de su facturación a una mayor demanda en el mercado», dice el Barómetro, realizado por las asociaciones territoriales vinculadas al Instituto de la Empresa Familiar.

La asociación Empresa Familiar de Castilla y León, que integran 123 empresas familiares líderes en sus respectivos sectores de toda la Región, destaca que en los próximos diez años el 75% de las empresas familiares de Castilla y León afrontarán por primera vez el proceso de su sucesión. Pindado afirma que la sucesión es el principal problema de estas empresas. «Se trata de un relevo de naturaleza conflictiva básicamente por la diferencia de edad que tienen sus participantes, es decir, las generaciones que participan en el traspaso de poder», cuenta.

La cátedra que dirige Jesús Pindado participa en estos procesos y se encarga de asesorar a numerosas empresas familiares de Salamanca que solicitan su ayuda. De hecho, Pindado asegura que muchas de las empresas familiares que se han visto obligadas a cerrar durante la crisis lo han hecho «principalmente por los pro-

blemas internos a la hora de la toma de decisiones y en menor medida por la virulencia del mercado», indica.

EL DECÁLOGO. «En toda crisis desaparece el más débil y el más fuerte sale reforzado y se hace aún más fuerte. Sólo las estructuras muy cohesionadas sobreviven», afirma Pindado. Para conseguir la mayor supervivencia posible de las empresas familiares de Salamanca, la cátedra ha promovido la realización de la I Jornada de Empresa Familiar, que se celebró hace unos días en la ciudad.

«El decálogo ofrece diez ideas para que los miembros de la familia que participen en la empresa trabajen codo con codo y entiendan que pueden existir conflictos y es necesario resolverlos de forma conjunta», expresa Pindado. Entre las diez reglas que conforman y se desarrollan en el decálogo destacan: comprender la visión diferente del otro, manejar un conflicto y transformarlo, tener sentido de la responsabilidad empresarial entre las generaciones, pensar la empresa como un sueño compartido, actuar de acuerdo a las normas del mercado y preservar la unidad familiar por encima de todo.



JULIO PINDADO
Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la USAL

«Las empresas familiares que han cerrado durante la crisis lo han hecho más por desacuerdos internos que por la virulencia del mercado»



salamanca

DOMINGO 23 DE OCTUBRE DE 2016
EL DÍA DE SALAMANCA

21



Huebra, en fotos

Sobre estas líneas, fachada de «Grandes Almacenes de Novedades» de Huebra, a comienzos del siglo XX. A la izquierda aparecen billetes de Lotería y listas de premiados, a la derecha, material fotográfico. Bajo estas líneas, Luis González de la Huebra en el interior de la tienda. Debajo, folleto publicitario de 1902.

LA CUARTA (O QUINTA) GENERACIÓN DE HUEBRA

Los propietarios de la tienda de antigüedades son bisnietos de Rafael González de la Huebra, aunque su tatarabuelo Joaquín ya andaba en negocios en 1821

FERNANDO RODRÍGUEZ | SALAMANCA
 fernando.rodriguez@eldiasalamanca.es

Si hay una empresa antigua en Salamanca esa es Huebra. Si hay una empresa familiar en la ciudad también es Huebra. En la puerta del espectacular edificio de la calle San Pablo cuatro cifras delatan el origen mucho más que centenario del negocio: 1836. Sin embargo, Conrad Kent en su fantástico volumen *Luis González de la Huebra y los orígenes de la modernidad en Salamanca*, retrasa aún más la fecha de fundación del negocio al situarlo en 1821. «Los orígenes comerciales de la familia datan de 1821 con Joaquín González de la Huebra y su mujer, María Luisa González Verdugo, que habían iniciado un comercio que se extendía por los pueblos de la provincia mediante un sistema de trueque de productos como trigo, paja, cerdos y gallinas», relata Kent. Sea como fuere estamos ante el ejemplo más sobresaliente de empresa familiar en Salamanca.

Ahora atienden el negocio de antigüedades y muebles tres hermanos, Pepe, Ignacio y Eduardo. Es este último, pleno de amabilidad y de curiosidad por investigar el pasado empresarial de la ciudad, el que comanda la explicación del origen del negocio. «Aunque Kent encontró algún documento anterior, nosotros somos la cuarta generación ya que la empresa Huebra la puso en marcha mi bisabuelo Rafael González de la Huebra en compañía de su mujer María Teresa Mantilla de los Ríos».

Rafael, hijo de Joaquín y de María Luisa, nació en 1822 y, según cuenta Conrad Kent, ya hizo fortuna al especular con terrenos conseguidos después de la desamortización

de Madoz. Al hacerse cargo del negocio familiar en 1852, Rafael se encargó de elevar la calidad de la empresa incorporando artículos ultramarinos y constituyendo el mejor comercio al por menor de Salamanca.

Siempre en la calle San Pablo, en aquel negocio se vendían productos de alimentación a granel, pero también cerraduras, relojes, sartenes, cepillos y hasta papel para dibujo. En los años posteriores, la compra de artículos de lujo para la decoración de las casas daba la primera pista de lo que es el negocio actual. La tienda resultó ser un éxito absoluto ya que Rafael había empezado su carrera con un capital de 18.581 reales que, a su muerte en 1886, se había multiplicado por veinte.

De los 4 hijos que tuvieron Rafael y María Teresa sólo sobrevivió uno, Luis González de la Huebra (1855-1922), uno de los personajes clave en la llegada del modernismo a Salamanca. En sus primeros años de vida vio como su padre adquirió los dos locales de la calle de San Pablo que hasta aquel momento se mantenían en régimen de arrendamiento y el monumental edificio, gracias a la reforma llevada a cabo por José Secall en 1871, apareció casi tal y como lo conocemos en la actualidad. La impresionante galería posterior es un añadido de 1887.

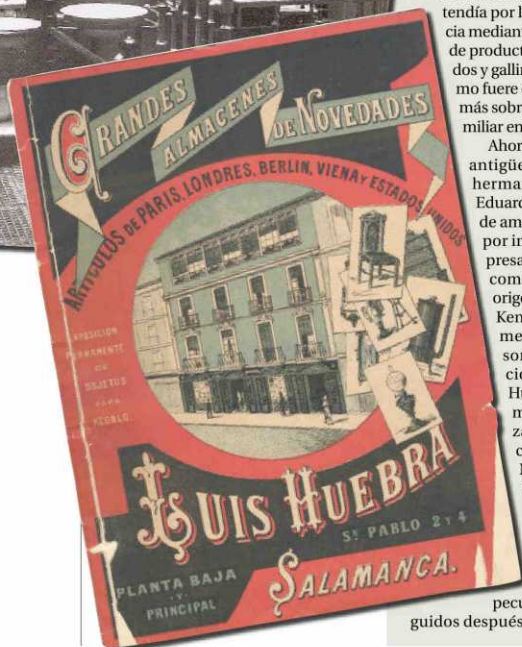
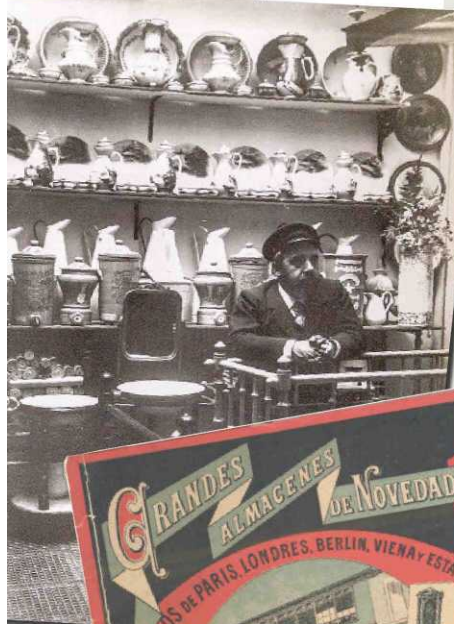
Luis González de la Huebra fue, además de un empresario inquieto, un estupendo fotógrafo, pionero en la ciudad de Salamanca. A partir de su visita a la Exposición Universal de París de 1878, su negocio de San Pablo comenzó a llenarse de artículos nunca vistos antes en la ciudad y conseguidos por el propio Luis en sus incontables viajes a los gran-

des centros industriales de Europa. Aquellos «Grandes Almacenes de Novedades» de los Huebra se llenaron de artículos de lujo sólo disponibles para los bolsillos más privilegiados de la época. En un inventario de 1885 que rescata el propio Conrad Kent se podía encontrar «Esencias inglesas, francesas y japonesas, cepillos de búfalo para el pelo, jaboneras de porcelana y cristal, cremas, pomadas, brillantinas, jaulas de mimbre o tulipanes artificiales con el distintivo Huebra».

Influenciado también por la corriente orientalista, Luis González de la Huebra fumaba y vendía tabaco filipino y llegó a decorar la galería de San Pablo con abanicos orientales y otros adornos exóticos como biombos japoneses, porcelana china o bambú filipino.

Con la llegada de la electricidad a Salamanca en 1889 de la mano de Carlos Luna, Luis González de la Huebra vio la luz y llenó su establecimiento comercial de todo tipo de aparatos y adornos eléctricos que supusieron un grandísimo impacto para toda la población salmantina. Esos fueron, sin duda, los años más prósperos de la empresa Huebra que, sin embargo, a comienzos del siglo XX, se vio perjudicada gravemente por las medidas que acabaron con el librecambio en España. En busca de nuevos flujos de capital hasta se llegó a instalar una administración de loterías en el edificio de San Pablo, que tampoco tuvo demasiado éxito.

Luis González de la Huebra falleció en 1922 y dejó el negocio en manos de sus dos hijas, María Teresa y Carmen, conocidas como «las Huebras» y, sobre todo, en las de su hijo Eduardo (1908-1993), que se encargó de custodiar todo el archivo familiar y comercial de su padre. Ahora son tres de los hijos de Eduardo, Pepe, Ignacio y Eduardo González de la Huebra Gómez, los propietarios del negocio. Los tesoros que alberga el monumental edificio de la calle San Pablo continúan siendo cita obligada para los amantes de las antigüedades, casi dos siglos después de su fundación.



HISTORIA

Cuando llegó la luz a la ciudad en 1889, Huebra se llenó de aparatos eléctricos que maravillaron al personal



22

DOMINGO 23 DE OCTUBRE DE 2016
 EL DÍA DE SALAMANCA

salamanca

TRABAJO EMPRESAS FAMILIARES



Los hermanos Luis, Raúl y Jerónimo Méndez, en su taller de artesanía de joyería y filigrana charra situado en Tamames. JESÚS FORMICO (ICAL)

ARTESANOS DE JOYERÍA LUIS MÉNDEZ | TERCERA GENERACIÓN

«Somos conscientes del valor cultural que supone la supervivencia de nuestra técnica»

«Todo comenzó cuando mis abuelos, Julia y José María Méndez, llegaron a Tamames, nuestro pueblo, en el año 1928 procedentes de Trávasos (Portugal). José María ya era un maestro en la filigrana, técnica muy arraigada en la joyería popular del norte de Portugal, y comenzó a trabajar con Antonio Castellanos, que regentaba en aquellos años una de esas tiendas en las que se podía comprar de todo... y también joyas que era lo que hacía nuestro abuelo. Posteriormente mi abuelo abrió su propio taller», explica Luis Méndez, joyero y tercera generación, junto a sus hermanos Raúl y Jerónimo, de la empresa familiar Artesanos de Joyería y Filigrana Luis Méndez, situada en la calle Meléndez de la capital.

«Cuatro de los cinco hijos del matrimonio Méndez (apellido que pasó a ser Méndez al registrarse como apellido español por las leyes de la época) se formaron como filigranistas en el taller familiar y Luis Méndez Vieira, nuestro padre y maestro, puso en marcha su propio taller en 1968. Actualmente formamos parte de la tercera generación los tres hermanos», indica. «Estamos satisfechos y muy motivados con nuestra labor. También agradecidos a nuestros maestros en la técnica de filigrana. Con el tiempo te haces consciente del valor cultural que supone la supervivencia de una técnica tan antigua y tan presente en nuestras manifestaciones culturales como es la filigrana», dice.

4

EMPRESAS

TEXTOS: JAVIER SORIA

Jesús Martín y su hijo Diego, segunda y tercera generación de Hibema. / SOLETE CASADO



HIBEMA | TERCERA GENERACIÓN

«Es especial formar parte de algo tan longevo»

En 1946, Bernardo Martín, oriundo de El Cabaco, fundó en 1946 en Aldeanueva, en el inicio de la lenta mecanización de España, una empresa que comenzó su actividad con la fabricación de aperos para la siembra y remolques destinados a la agricultura. Ese fue el germen de Hibema (Hijos de Bernardo Martín), empresa familiar que con el paso de los años inició la comercialización de tractores y maquinaria agrícola en general. «En la empresa, además de mi abuelo, comenzó a trabajar la segunda generación, siete de los once hijos que tuvo con mi abuela, entre ellos mi padre Jesús Martín, que entró con 17 años en 1978. En los últimos años también nos hemos ido incorporando algunos nietos», explica Diego Martín, de 27 años y miembro de la tercera generación de Hibema. La empresa se dedica a la creación y reparación de arados y cultivadores para tractores. «Formar parte de una empresa creada por tu familia siempre es algo muy importante, pero si además se trata de un proyecto que creó tu abuelo poco después de la Segunda Guerra Mundial lo hace mucho más especial y motivador», cuenta el joven. «La empresa es parte de tu vida, has estado en sus instalaciones desde los primeros recuerdos y ha sido tema de conversación en tu casa en incontables ocasiones, por lo que te vas preparando para ello. Es difícil no quererla y no querer participar de algo así cuando tus más allegados lo hacen», afirma Diego Martín.



Antonio Alonso y su hija María José, primera y segunda generación de A. Alonso Máquinas de Coser./SOLETE CASADO

A. ALONSO MÁQUINAS DE COSER | SEGUNDA GENERACIÓN

«Para mi padre, la empresa siempre ha sido un hijo más»

La familia Alonso comenzó en el negocio de la maquinaria textil en 1947, cuando varios hermanos fundaron un taller de reparación y venta de máquinas de coser. Uno de los hermanos, Ángel Alonso, se estableció por su cuenta en 1975 y algunos años después sus hijas Julia y María José también comenzaron a trabajar en la empresa. En 1988 formaron la sociedad limitada A. Alonso Máquinas de Coser S.L., que se dedica desde su sede situada en el polígono El Montalvo a la importación y comercialización de máquinas de coser, tanto domésticas como industriales a cualquier lugar de España. «Mi padre siempre ha dicho que la empresa es otro más de sus hijos. También es el fruto del esfuerzo que nuestros padres pusieron para sacarnos adelante, por lo que haber podido continuar esta historia y haber ayudado en el primer relevo generacional es un orgullo para nosotras», declara Julia Alonso, segunda generación de la empresa y que actualmente dirige el negocio junto a su hermana María José. Pre-

guntada por la posibilidad de que haya una tercera generación, Julia no duda. «Es complicado porque los tiempos han cambiado mucho. Las empresas familiares pequeñas de este tipo no dan para hacerse rico, pero sí son satisfactorias para vivir. Los más jóvenes ahora no entienden esta filosofía y aunque sí que nos vienen a echar una mano cuando el trabajo se incrementa, no se sienten en la obligación de seguir el proyecto», explica. El que sí que sigue al pie del cañón es el fundador, Antonio Alonso, que acude cada mañana a la sede para comprobar cómo va el negocio y echar una mano con su asesoramiento a los trabajadores. Antonio es quizás el mayor experto en máquinas de coser de Salamanca, tiene una colección de casi dos centenares de ellas, principalmente de finales del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX. Entre ellas, una impresionante colección de las primeras máquinas de la marca estadounidense Singer cuya pieza más moderna data de los meses previos a la Guerra Civil.

GRUPO LIMCASA | SEGUNDA GENERACIÓN

«La segunda generación nos hemos encargado de diversificar el negocio y ampliar la empresa»

Los hermanos Javier, Carlos, Diego y Pablo García están al frente del Grupo Limcasa, una de las empresas familiares con mayor volumen de negocio de Salamanca. Limcasa cuenta actualmente con más de 1.600 trabajadores y, desde su creación como Limpiezas Castilla de Salamanca S.L., ha ido creciendo y abriendo campo en otros ámbitos distintos de la limpieza, mantenimiento integral de edificios, servi-

cios a comedores escolares, jardinería, montaje de actuaciones o residencias. «En 1984, Godofredo García, mi padre, junto con la inestimable ayuda de mi madre, María Teresa Hernández, creó la empresa. En 2002 se formó el Grupo Limcasa con la creación de una nueva sociedad Esgra S.L., una empresa dedicada a la gestión de residencias de ancianos, de tal manera que nos posicionamos como la empresa más

importante de servicios de Salamanca tanto de limpieza como de gestión de centros residenciales», explica Pablo García. «Para los hermanos, que somos la segunda generación, siempre ha sido una gran motivación poder trabajar en la empresa creada por mis padres. En mi caso, desde pequeño he estado interesado en el mundo empresarial, por lo que este trabajo te hace sentirte realizado y disfrutar de los éxi-

tos, que al fin y al cabo son los de tu familia», cuenta Pablo García. Por el momento Limcasa está imparable; ha creado recientemente IntegraCYL, un centro de empleo para personas con discapacidad; y acaba de abrir las puertas de un nuevo centro de negocios situado en pleno centro de Salamanca, en la calle Corrales de Monroy. El Grupo Limcasa ejemplifica las buenas perspectivas de las empresas familiares.



Godofredo García y María Teresa Hernández, junto a sus hijos Diego, Pablo, Carlos y Javier García, que han tomado el testigo del Grupo Limcasa./LIMCASA