

INVITADOS DEL CLUB

Forjando los futuros accionistas y consejeros: el caso La Farga

Organizado por el Club de la Empresa Familiar, el pasado 17 de junio tuvo lugar la conferencia "Forjando los futuros accionistas y consejeros: el caso La Farga". El evento fue presentado por Ferran Fisas Armengol, copropietario de La Farga Group.

"El caso La Farga, por su complejidad, metodología y particularidad, es un ejemplo del que todos podemos aprender. Sobre todo porque es un modelo de estrategia familiar, diseñado exclusivamente por la familia", destacó durante la palabra inaugural de la conferencia Joaquín Uriach, presidente del Club Empresa Familiar.

La Farga Group es una empresa multifamiliar y multigeneracional con más de 200 años de historia. Durante todo este tiempo la empresa ha tenido distintos propietarios pero siempre preservando su carácter familiar. Es algo que con orgullo destacó el ponente, poniendo énfasis en que la condición de familiar es una ventaja que ayudó a la competitividad de la empresa.

La actual familia propietaria de La Farga Group revitalizó la antigua fábrica al principio de los años 80, gracias a la introducción de un proceso que era la primacía mundial y que les posicionó como el número uno en recuperación de cobre secundario; ello les dio el empuje necesario para un crecimiento continuo y sostenible hasta convertirles en líderes del sector.

"Actualmente, dentro del sector en el que operamos, somos la única empresa familiar de toda Europa", destacó Fisas, asegurando que el hecho de tener un accionariado comprometido y paciente ha favorecido el desarrollo de la estrategia a largo plazo, mientras que en el resto de las compañías la presión constante por generar y repartir los beneficios ha dificultado que tengan este tipo de visión.

"Actualmente dentro del sector en el que operamos, somos la única empresa familiar de toda Europa", destacó Fisas asegurando que el hecho de tener un accionariado comprometido y paciente favoreció el desarrollo de la estrategia a largo plazo.

Manejar las relaciones en una empresa familiar de 19 socios y 90 miembros, ya en cuarta generación, no es una tarea fácil. Este fue el principal motivo por el que la familia se planteó poner reglas a su futuro porvenir.

Iniciaron este proceso a principios de la década pasada con un protocolo familiar, redactado y elaborado exclusivamente por la familia. En él se pusieron los cimientos para la gestión y el gobierno de la empresa, estipulando entre otras

cosas la futura política de empleo, la relación con los familiares políticos, el reparto de dividendos y los pactos de salida de socios.

Este proceso llevó a la formulación de su propia estrategia familiar y a la elaboración de un Plan Estratégico para la familia, que puso las bases para tres ejes centrales del grupo familiar: Empresa, Familia y Fundación.

El objetivo principal del nuevo plan y de la nueva estructura era asegurar la alineación de los futuros accionistas con los valores que han permitido garantizar la supervivencia de la empresa durante 200 años "...y hacerla durar 200 más", subrayó Fisas.

Es la razón de ser de "La Forja", un Programa Estratégico de Transmisión de Valores diseñado específicamente para buscar y preparar el talento dentro de la propia familia empresaria. Es un modelo original, diseñado por el propio Ferran Fisas, en colaboración con el resto de la familia. Su principal propósito es inculcar y despertar entre los futuros accionistas el amor por la empresa y los valores que la definen para convertirse en primer lugar en accionistas responsables y, en el caso de que cumplieran los requisitos necesarios, en consejeros de La Farga Group. Ello se consigue a través de tres fases distintas (descubrimiento, implicación y compromiso) que Fisas explicó con detalle durante su intervención

Este programa se ha abierto a terceros con el nombre de "Transmisión", de tal manera que otras familias con una necesidad igual de detección de talento y alienación de valores pueden adaptarlo a su situación.

El Grupo La Farga, que actualmente factura 1.200 millones de euros, tiene presencia en Europa, China y EEUU y prevé tener un crecimiento muy importante en los próximos diez años, según Fisas, "porque hay que crecer siempre y para crecer hay que invertir y para invertir hay que poner más de lo que sacas".