

“Más que asesores de empresas, somos consejeros de los empresarios”

Luis Feliu Director General de CEDEC

Desde su creación, en 1965, CEDEC ha crecido hasta convertirse en el líder europeo en gestión empresarial especializado en la empresa familiar



Fundada en Bélgica por Jean Nicolaus, en 1965, CEDEC empezó su expansión en Francia y Suiza, llegando a España en 1971 y a Italia en 1974. En 1990, coincidiendo con su 25 aniversario, CEDEC se convierte en líder europeo en su sector, ayudando a las empresas, pero, especialmente, ayudando a los empresarios, que es lo que realmente los diferencia y les ha llevado hasta los 46.000 clientes que tienen actualmente, a los que acompañan en temas tan complejos como el desarrollo sostenible, la revolución digital o los siempre conflictivos cambios generacionales. Sabemos más de CEDEC con esta conversación que mantuvimos con Luis Feliu, su director general.

¿Ser empresario se sufre o se disfruta?

Desde mi experiencia en conversaciones con cientos y cientos de empresarios, desgraciadamente, la mayoría de los que tienen una pyme sufren. Y es que toda aquella ilusión que tenían el primer día cuando fueron a firmar al notario con la esperanza de poder ser dueños de su destino, ha desaparecido porque trabajan más que nadie, no tienen horarios, se juegan su patrimonio, la familia se resiente... Hay muchos peajes que van pagando por el camino y acaban pasando factura.

“Se habla mucho de la conciliación familiar de los trabajadores y poco de la de los empresarios, que muchas veces pagan demasiados peajes por su empresa”

Pero vosotros decís que podéis ayudarlos a disfrutar, ¿cómo?

Estos peajes vienen por carencias empresariales, porque muchos empresarios eran buenos profesionales del su sector, pero no conocían el mundo empresarial. Y para disfrutar con una empresa debes tener el control, debe proporcionarte tranquilidad, debes poder tener conciliación... ¡Porque se habla mucho de la conciliación familiar de los trabajadores y poco de la de los empresarios! Pero para tener todo esto, debes conseguir las herramientas que te permitan hacerlo, y esto es lo que proporcionamos desde CEDEC.

Entonces, ¿sois una consultoría para el empresario o para la empresa?

Hay muchas consultorías en el mundo, pero en CEDEC tenemos la clara vocación de ayudar al empresario, porque consideramos que si el empresario está contento es que la empresa funciona: la empresa no es un fin en sí misma, sino una herramienta para conseguir un fin que está en la mente del empresario. Y si se cumple, la empresa irá bien y perdurará en el tiempo. En este sentido, somos una consultora humanista, y, a veces, también nos toca hacer de amigos, de confesores o de psicólogos. Pero es parte de nuestro trabajo, porque más que asesores, somos consejeros.

Antes comentabas que no es lo mismo ser un bueno en un sector que ser buen empresario. ¿Falta formación?

Seguramente sí, pero formación desde la base, nociones básicas que se tendrían que dar ya en la escuela y en el instituto sobre la empresa, la vida diaria, el ser empresario...

Entiendo...

Mira, hay tres tipos de empresarios: los que dominan el core del negocio (por ejemplo, grandes técnicos), los vendedores y los gestores, pero nunca he conocido ninguno que reúna las tres características. ¿Qué hacen las grandes empresas? Contratar el talento que les falta, pero las pymes no lo pueden hacer porque no hay dinero suficiente.

¿Y entonces entráis vosotros? ¿Cuál es vuestra metodología de trabajo?

Correcto. Aquí entra CEDEC, para apuntalar la pata que va coja.

Lo primero que hacemos es analizar la situación desde todos los ángulos: financiera, económica, recursos... pero también personal y familiar. Una vez hecho esto, preguntamos al empresario qué es lo que quiere, es decir, cuáles son sus objetivos, y montamos un plan creado por analistas expertos. Cuando llegamos a un acuerdo, enviamos consultores a las distintas áreas para ponerlo en práctica.

Una vez está funcionando (que pueden pasar semanas o meses), nos retiramos, pe-

ro vamos haciendo un seguimiento gratuito para comprobar que se está cumpliendo el plan, y hacemos intervenciones si son necesarias. Transcurrido el año, no dejamos el seguimiento, pero sí que lo vamos espaciando, y estamos atentos a los cambios que se puedan producir en el mercado para ver si la empresa se adapta bien a ellos.

¿Un asesoramiento de por vida?

La verdad es que sí. Nos hace especial ilusión estar trabajando con empresas que nos contrató por primera vez el abuelo y hoy son sus nietos los que nos piden consejo. En nuestra web tenemos unos vídeos de testimonios que son muy interesantes de ver.

Este es un tema importante y causa de conflictos: el relevo generacional. ¿Qué recomendaciones darías a empresas y empresarios que estén en esta situación?

Nos gusta mucho hacer relevos generacionales ya que ello ayuda a la continuidad de las empresas y a la economía del país si se hacen correctamente y, de hecho, somos especialistas en ello. Pero sí, como indicas, es causa de muchos conflictos porque no solo intervienen aspectos económicos, sino también emocionales.

Muchas empresas piensan que con un protocolo familiar es suficiente porque creen que así aseguran la continuidad de la empresa, pero solo con esto no basta. En el relevo se debe trabajar también el modelo de negocio, porque el mundo en el que el abuelo, o el padre, fundó la empresa, ya no existe, y se tiene que adaptar el modelo de empresa a este nuevo mundo, respetando siempre los elementos esenciales origen de la misma.

En definitiva, nuestro modelo ideal de transición generacional implica el pasar de una empresa familiar a una familia empresaria.

Y hablando de futuros empresariales, ¿por dónde pasa el de CEDEC?

Nuestro futuro pasa seguir desarrollando esta profesión, que para mí es una vocación, de ayudar a las empresas con un futuro incierto, especialmente a nivel tecnológico, pero seguro que extraordinario. Debemos adaptarnos primero nosotros y ver cómo conseguir que tecnologías como la AI, que ahora mismo no están al alcance de las pymes por su coste, puedan llegar y ayudar a nuestros clientes.

“Nos hace especial ilusión estar trabajando con empresas que nos contrató por primera vez el abuelo y hoy son sus nietos los que nos piden consejo”



CEDEC
JUNTOS HACIA LA EXCELENCIA
www.cedec-group.com/es