

# ¿Compartir l'estratègia definida o definir l'estratègia compartida?

La cooperació i la confiança entre els distints membres de l'Empresa Familiar quedaran afavorits, en la mesura en que existeixin fòrums adequats per a la seva gestió i govern, en els quals es puguin expressar els distints interessos i preocupacions de cadascun d'ells. L'objectiu no és altre que el de facilitar la comunicació permetent realitzar un veritable treball en equip i assolir la continuïtat de l'Empresa Familiar i la unitat de la Família Empresària.

Els consultors d'Empresa Familiar acompanyem a les Famílies Empresàries en la seva organització, participant en els seus diferents òrgans de govern:

- Assemblea Familiar
- Consell de Família Empresària
- Junta de Propietaris
- Consell d'Administració
- Comitè de Direcció

Treballem perquè tots compreguin el propòsit fonamental d'aquests fòrums i en personalitzar la seva estructura al requeriment de cada família empresària.

Ajudem a tots els membres de la família a pensar estratègicament sobre l'empresa i a entendre la interrelació dels diversos òrgans que componen el seu sistema organitzacional.

Especifiquem les tasques i responsabilitats de cada estructura de govern i els mecanismes perquè treballin conjuntament d'una manera efectiva.

**Ara bé, per a aquelles Empreses Familiars que formen part d'una CCS, en la que la seva missió vagi més enllà de ser solament una Central de Compres, aquesta estratègia així com també la seva operativa funcional, ja no els hi pertanyen únicament a elles, ja no és de la seva exclusiva propietat i incumbència, ha de ser compartida amb tots i entre tots els associats a la CCS.**

Per tant haurem d'integrar l'estratègia pròpia amb la de la resta dels nostres consocis. Així, desenvoluparem l'Estratègia Compartida amb i en la nostra Central de Compres i Serveis, com també haurem de posar en pràctica una operativa compartida diària de funcionament amb la nostra central.

## Concepte d'Estratègia Compartida

**El reconeixement de les competències i debilitats de cada associat, ens ha de permetre organitzar una presa de consciència col·lectiva, una estratègia compartida en una visió global i així superar les contradiccions de competència / cooperació entre els associats.**

Les CCS són associacions d'empresaris independents, amos del seu propi negoci i sobretot emprenedors, que els ajuden en el desenvolupament de la seva activitat, proporcionant-los una major projecció i rendibilitat, basada en la diferenciació competitiva i en la fidelització dels seus clients.

En les CCS s'haurà de definir una estratègia compartida amb els seus associats, orientant-los cap a la reconversió del seu negoci individual, brindant respostes a mida per a cada situació, analitzant, dissenyant i implementant alternatives i serveis per assolir l'èxit global en el seu sector.

**El model de l'estratègia compartida es basa en el treball en equip, la confiança mútua i la transparència en la gestió.** Tot això amb un objectiu clar i definit: **augmentar la rendibilitat, fidelitzar i captar clients, aconseguint diferenciació competitiva.**

Les CCS hauran també d'arribar a consensuar, principis i valors compartits pel que fa a la seva Visió, Missió i Objectiu per a la seva estratègia de comunicació:

PRINCIPIS i VALORS COMPARTITS
<p><b>VISIÓ</b></p> <p>La CCS disposarà l'estratègia compartida en base a una COMUNICACIÓ i a una CAPACITACIÓ – FORMACIÓ a favor de tots els seus associats.</p>
<p><b>MISSIÓ</b></p> <p>Coordinar i impulsar estratègies participatives, programes associats al desenvolupament de serveis d'intercanvi, capacitació i assessoria per contribuir al desenvolupament integral dels seus associats.</p>
<p><b>OBJECTIU</b></p> <p>Estratègia de comunicació basada en impulsar processos de formació permanent que garanteixin el desenvolupament del projecte relacional participatiu.</p>

En l'última reunió anual de UGAL (Associació Europea de CCS de la qual ANCECO n'és membre) va intervenir Wim van den Toorn, Director General d'Expert Internacional, explicant la importància del paper de la CCS respecte als associats en el desenvolupament de concreció dels principis de tota Central, conclouent en: *"...si algú no comparteix la estratègia definida, és millor que abandoni la CCS"*.

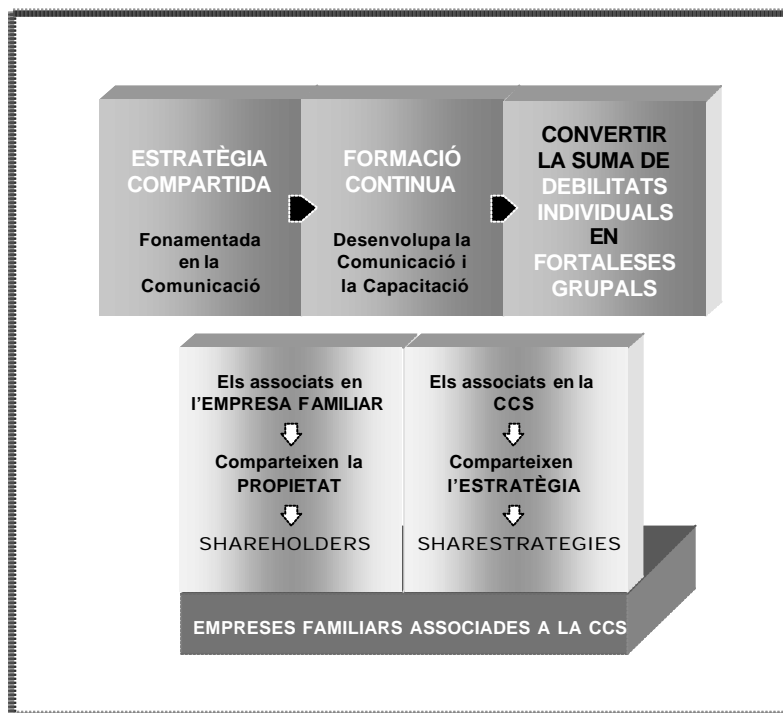
Haurem d'insistir en que el millor mètode perquè cap associat tingui que abandonar la CCS, és **fomentar la plena participació dels associats, definint l'estratègia compartida i posant-la en pràctica, desenvolupant-la i implicant-s'hi**.

A més, Toorn manifesta *"...si hay algo que los socios (sobre todo si son detallistas) no quieren hacer, es planificar su futuro"*.

Haurem de respondre que si per tant aquests **detallistes s'uneixen amb la finalitat de superar aquesta debilitat, podran rebre la formació adequada que els hi permeti convertir aquesta debilitat en una gran fortlesa, dotant-los així d'un real i important avantatge competitiu**.

El Director General d'Expert Internacional conclou *"... para evitar deserciones es muy importante COMUNICAR metodológicamente con los miembros de la Central"*.

Per suposat la millor manera de **fomentar i desenvolupar aquesta comunicació** serà mitjançant la formació contínua que permeti capacitar als associats per desenvolupar i dur a terme amb èxit l'estratègia compartida.



**Joan - Alfons Torrent Colomé**  
 Soci - director de Torrent i Dedeu,  
 Consellers de la Família Empresària