


<http://dx.doi.org/10.18232/alhe.1077>

Reseña

Paloma Fernández, *Empresas familiares de América, Europa y Asia: una aproximación cuantitativa*, Bogotá, Universidad de Los Andes, 2017, 165 pp.

Carlos Alfonso Díaz Martínez¹, *  0000-0003-1888-0328¹ El Colegio de México

* Correspondencia: carlos.diaz@colmex.mx

La publicación de Paloma Fernández de la serie *Temas de administración* de la homóloga facultad de la Universidad de los Andes, Colombia, es un valioso aporte para la historia económica y empresarial. Aunque esta serie editorial está dirigida en última instancia a los académicos –después de gerentes, empresarios y consultores–, investigadores de la historia de las empresas pueden sacar provecho de la construcción y el manejo de los datos que Fernández ofrece en esta reciente publicación. La autora consiguió reunir y hacer comparable una muestra significativa de datos para varios países de América, Europa y Asia, a pesar de las diferencias monetarias, regulatorias, financieras, y en general de registro estadístico, que se presentan al momento de contrastar un mismo problema en diferentes marcos institucionales. Para Carlos Dávila, prologuista, y para la autora, en esta reconstrucción documental accidentada reside el mérito de la obra. Esta está conformada por introducción, tres capítulos, conclusiones y anexo.

Como el objeto de estudio del libro son las empresas y grupos empresariales familiares, Paloma Fernández estableció una definición instrumental que le permitió restringir la búsqueda. Su definición recupera los aportes de las finanzas, la administración y la historia empresarial, campos en que la naturaleza de una empresa se define por las estructuras de propiedad, las formas de gestión y la edad que tienen. Así, según la autora, una empresa y grupo empresarial familiar se caracterizan por dos motivos: *a*) si la mayoría de las acciones con derecho a voto se encuentra en manos de varios individuos vinculados entre sí por lazos familiares con una o varias familias, y *b*) al menos dos miembros de una misma familia pertenecen a los consejos de administración con influencia en la toma de decisiones estratégicas de largo plazo.



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

Con esta definición, Paloma Fernández orientó la investigación a determinar cuáles fueron los grandes emporios empresariales controlados por familias, antes y después de la crisis económica de 2008, para un grupo de países desarrollados y en desarrollo, medidos por su PIB per cápita. Una vez identificadas las empresas familiares dentro de una selección de 500 empresas por país, la autora se preguntó por su tamaño relativo en las economías nacionales, su edad (indicador de fuerza y adaptabilidad a los cambios), y sus principales áreas de actividad productiva (indicador de especialización). Además, en la pesquisa, Fernández buscó establecer qué datos están disponibles y son comparables para cada país durante la segunda globalización (1980 hasta el presente), para así ofrecer alternativas a la dispersión de fuentes para su estudio.

El capítulo que Paloma Fernández dedica a la presentación de la metodología y las fuentes usadas en la investigación especifica los problemas inherentes al estudio de las empresas familiares, y describe la información que fue elegida para hacer la construcción y la comparación de los datos. Dada la dificultad de acceder a fuentes corporativas, vedadas por criterios de seguridad y confidencialidad, Paloma Fernández recurrió a varios tipos de acervos públicos como rankings nacionales de grandes empresas que no son estatales o extranjeras, sitios web de las empresas seleccionadas y de las bolsas de valores principales de cada país, publicaciones especializadas como *Fortune*, *Forbes*, *Boston Consulting Group*, y cuando fuera necesario, biografías de fundadores o directores para los que se confirmó propiedad y control estratégico.

Con estos acervos Paloma Fernández construyó una base de datos que contiene el nombre de la empresa, su año de fundación, sus ingresos y el sector donde se inserta su principal actividad productiva. Para la clasificación sectorial, la autora siguió los criterios de la Standard Industrial Classification of all Economic Activities, y todos los valores monetarios fueron convertidos al tipo de cambio en dólares americanos del Fondo Monetario Internacional para las empresas que no presentaban esta información, y se deflactaron con el índice de precios de consumo de cada país teniendo 2005 como año base (2005=100). La investigación, recuerda Paloma Fernández, sorteó dificultades para hacer comparables los datos inscritos en las fuentes como el sistema numerario de la India, la falta de programación informática para alfabeto cirílico y la necesidad de hacer traducciones del mandarín.

El resultado del trabajo investigativo de Paloma Fernández es una base de datos de 270 empresas para once países en 2005 y de 340 para 17 países en 2010, metafuente que es de utilidad para otros investigadores, y anima la comprobación de las hipótesis y conclusiones preliminares que ofrece la autora que están basadas en un análisis eminentemente descriptivo y cuantitativo. En palabras de Paloma Fernández, la idea fue incentivar la elaboración de “nuevas hipótesis que permitan avanzar en nuevas bases comparativas el mundo del capitalismo familiar a escala intercontinental” (p. 31). Finalmente, es de resaltar que, dada la fluctuación de los ingresos y las ventas de las empresas en el tiempo, la autora destaca la edad como medida que sirve para compararlas en el largo plazo, porque la edad “resume la capacidad de adaptación, de innovación, de liderazgo y recursos y la acumulación de valores intangibles relativos a la posibilidad de sobrevivir ciclos recesivos” (p. 29).

Estos datos sirven de base para el análisis que Paloma Fernández desarrolla en los capítulos 3 y 4, donde se interesó por “ver si hubo impacto [sobre las empresas y grupos empresariales familiares] y de qué tipo en la crisis del 2008” e identificar “la gran heterogeneidad de grandes negocios familiares de nuestros días” (p. 30). Para el primer caso, las 270 empresas analizadas fueron seleccionadas de las economías desarrolladas de Alemania, España, Italia, Reino Unido, Suiza y Estados Unidos, y las economías en desarrollo de Brasil, China, India, México y Rusia. Aunque la muestra

no incluye datos para economías con mejores PIB per cápita como Luxemburgo, Noruega, Islandia o Dinamarca, como lectores suponemos que la elección obedeció a la disponibilidad de fuentes. Para 2010 se agregaron datos de Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Honduras y Perú.

La tesis de Paloma Fernández es que las empresas familiares de las economías elegidas fueron poco afectadas por el impacto de la crisis económica de 2008. La autora basa su argumento en que la mayoría de las empresas de 2005 continuaron existiendo en 2010 y que sólo nueve de las 270 desaparecieron, se fusionaron o vendieron. Es decir, el impacto de la recesión se expresó en una contracción de 3 %, una cifra poco significativa. Las empresas estadounidenses fueron las más afectadas porque su participación se redujo 4 %, aunque continuó dominando el capitalismo familiar de las economías estudiadas con 38 %. Paloma Fernández ofrece dos explicaciones para este fenómeno: a) la empresa familiar continúa ocupando un papel dominante en la economía mundial, y b) la empresa familiar reafirma su capacidad para sostenerse y crecer en épocas de grandes cambios económicos.

Sin embargo, el comportamiento no es homogéneo porque hay diferencias que los datos ponen de relieve. Primero, en mercados emergentes lejos de contraerse, la cifra de negocios aumentó de 100 a 300 %. Segundo, las empresas en economías desarrolladas fueron las que menos crecieron de la muestra. Tercero, a nivel sectorial a las empresas que mejor les fue eran las dedicadas a las materias primas. Cuarto, la amplia dispersión de los datos sectoriales implica que la continuidad de una empresa no fue determinada por su actividad de especialización, sino por el marco institucional del país donde se inserta, la conformación interna de la empresa y las estrategias de la administración familiar.

En el capítulo dedicado al estudio de la diversidad del capitalismo familiar, Paloma Fernández ofrece una tesis sugerente: las empresas familiares son de mayor tamaño y más antiguas en las economías desarrolladas que en las emergentes, porque “el pasado cuenta a la hora de acumular tangibles e intangibles que dan solidez y protección a los negocios” (p. 96). En otras palabras, cuando se estudia el capitalismo familiar además del marco institucional, formas de organización y estrategias de gestión, la investigación está frente a la dependencia de la trayectoria.

Estos elementos, declara Paloma Fernández, han de contribuir a explicar dos vías de inversión que revelan los datos. En las economías en desarrollo las empresas familiares invirtieron más en sectores que demandan tecnología de punta y alta productividad, mientras que en las economías desarrolladas el comportamiento es el contrario, porque las empresas familiares apuestan en inversiones de bajo contenido tecnológico y baja productividad. De esta constatación Paloma Fernández deriva una predicción: de continuar esta senda el capitalismo familiar en las economías desarrolladas se quedará rezagado porque se generará mucho empleo de baja productividad en el presente y poco de alta en el futuro.

Sin embargo, es conveniente insertar algunas observaciones. La redacción del texto en algunos casos evidencia cierto descuido en la edición del texto porque contiene varias repeticiones (en las páginas 34-35; 42-43; 37, 46), la puntuación es insuficiente (pp. 95-96), y algunas ideas sobre la inversión de las empresas familiares en las economías nacionales contradicen todo lo anotado en páginas anteriores y posteriores.

Por otra parte, la presentación poco rigurosa de algunas fuentes de los datos presentados por Paloma Fernández. Para el caso de las empresas familiares de Italia se indica que los datos empleados provienen de un correo electrónico personal que la autora recibió de Andrea Colli. En este

caso, cómo atribuirle el principio de procedencia a este archivo, cuál es su entidad productora, ¿Andrea Colli acaso? Esto es lo que sugiere la información suministrada por Paloma Fernández y que para el investigador interesado en escudriñar el acervo documental es poco satisfactoria.

Finalmente, el énfasis en la edad de las empresas como indicador de fuerza y adaptabilidad a los cambios debe acompañarse de la comprobación de la edad que se atribuye a las empresas. Por ejemplo, en el texto a Incauca se le asigna una edad de 47 años que coincide con el año de su fundación. No obstante, aunque la empresa pertenece al grupo Ardila Lulle fue creada por la familia Eder, propietaria del Grupo Manuelita. El cambio de propietarios sucedió en 1980 después que Ardila sacó ventaja de una disputa familiar al interior de los Eder. Por tanto, bajo los parámetros de Paloma Fernández, la edad de Incauca se debe reducir de 47 a 37 años. Este caso no se puede generalizar a toda la muestra para dudar de todos los datos, pero sirve de advertencia.

Como se señaló, a pesar de ser un trabajo preliminar, la construcción de los datos presentados por Paloma Fernández constituye un valioso aporte para la historiografía empresarial que ha de redundar en nuevas investigaciones, como propone la misma autora.