

Paloma Fernández Pérez y Andrea Lluch (Eds.),
*FAMILIAS EMPRESARIAS Y GRANDES EMPRESAS
FAMILIARES EN AMÉRICA LATINA Y ESPAÑA.*
Fundación BBVA, Bilbao, 2015 (472 pp.).
ISBN 978-84-92937-55-4

Iago Santos¹
Universidad de Vigo

La obra tiene un objetivo claro y doble: señalar los logros y la consolidación de la gran empresa familiar en Latinoamérica y en España, al tiempo que se hace hincapié en el ascenso de las economías americanas al sur del río Bravo. Este despegue tiene entre sus protagonistas destacados las familias empresarias, y como característica específica y endémica merece subrayarse el control familiar de las empresas aludidas. Esta indagación, como señalan las coordinadoras, es fruto de un trabajo cooperativo, si bien cada capítulo está firmado por autores diferentes. El libro está editado y auspiciado por la Fundación BBVA.

Echemos un rápido vistazo a los contenidos. Me ha parecido muy interesante el capítulo 1, de Galve y Hernández, sobre la relación causal entre estructura de propiedad y el desempeño empresarial, particularmente de las empresas familiares en relación con el "entorno institucional", este último medido principalmente por el "Índice de Percepción de la Corrupción" como proxy de la calidad de la legislación de gobernanza empresarial, como por ejemplo, la tradición de "Ley Común" versus "ley civil", la calidad de las regulaciones, los "derechos frente al gerente", las protecciones al accionista minoritario, las precauciones respecto del oportunismo gerencial o de los costes de expropiación por los accionistas mayoritarios o los gerentes. Esto se puede sintetizar en la oposición / complementación entre "el mecanismo de gobierno externo de las empresas" (las regulaciones relativas a la protección de los accionistas minoritarios en sistemas de propiedad difusos), y el "mecanismo de gobierno interno", por accionistas de control y propiedad concentrada.

En especial, vale señalar que los autores indican con tino que los estudios disponibles ofrecen solo respuestas ambiguas sobre las relaciones entre la concentración de la propiedad, el control familiar y los resultados empresariales. En su trabajo comprueban, sin embargo, que el papel del entorno institucional sí puede tener cierta influencia. Merece destacarse sobre todo que en el mundo hispano "los inversores eligen masivamente la estrategia de gobierno de la propiedad concentrada" quizás porque "la concentración de la propiedad en manos del grupo familiar puede ofrecer la mejor protección a los accionistas cuando

¹ iago@uvigo.es

la protección legal es débil" (pág. 67) y que esta forma de propiedad concentrada (*blockholding*, o "de accionistas de control") es aquí endémica y se produce en todos los países latinoamericanos a pesar de las notables diferencias en las respectivas legislaciones. Conviene recalcar asimismo que eso sintoniza con los resultados de Gourevitch y Shinn, fundamentales a mi juicio. Ahora bien, 1) encuentran que en los países con más calidad del marco legal y regulatorio la propiedad está acaso menos concentrada; 2) también es mayor el desempeño de las empresas más grandes en estos últimos países y 3) la presencia del fundador de la empresa también se relaciona con un mejor desempeño.

Del capítulo 2, por Lourdes Casanova, me parece destacable la periodificación en cuatro fases de la internacionalización de las empresas latinoamericanas: 1) 1970-1990, "multilatinas, cuando se expandieron en su mercado natural, los países vecinos" (pág. 81); 2) 1990-2002, años del consenso de Washington, con privatizaciones de grandes empresas y también de la "llegada en masa de las compañías españolas"; 3) 2002-2008 de "mercados emergentes" "en la que se crean las empresas latinoamericanas globales" (pág. 82) y de crecimiento de las inversiones entre los países iberoamericanos y desde ellos hacia el resto de los países. 4) desde 2010 en que los mercados emergentes se reafirman.

El capítulo 3 se consagra a la evolución del papel del estado. Javier Vidal presenta aquí un interesante panorama de las políticas económicas y del papel de la empresa familiar. Apunta que con frecuencia se presentan como "causas" hechos y procesos que habría que explicar: por ejemplo, como razones de las políticas de desarrollo de un sector público empresarial, a veces se repiten sin más los tópicos de atribuir la tendencia al papel de los regímenes autoritarios, a la orientación de industrialización por sustitución de importaciones o a la escasez de financiamiento. El autor es ambiguo respecto de si el desarrollo del sector público frena o estimula la capacidad privada de emprender: afirma lo primero en algunos pasajes, mientras que en otros subraya las relaciones comerciales con las empresas públicas y las multinacionales como fuentes de desarrollo empresarial privado. También echamos de menos alguna referencia al papel de la corrupción en las políticas de penetración de las empresas transnacionales y en la supremacía en la competencia, papel que se ha reconocido como muy importante. Termina con la expresión "No hubo un único modelo de desarrollo de las empresas familiares en América Latina sino diferentes caminos hacia el éxito. En ellos el poder político fue uno de los mecanismos para asegurarse el crecimiento y la estabilidad (...) en otros el aprovechamiento de las capacidades de la apertura exterior y las relaciones con la gran empresa cotizada en el mercado; para otras economías la protección del Estado y el apoyo gubernamental garantizaron su supervivencia" (p. 120).

El capítulo 4, relativo a las fundaciones, explora territorio resbaladizo. La autora, Nuria Puig, llama a la actividad de las fundaciones ligadas a empresas (familiares) "filantropía familiar institucionalizada", filantropía a secas, "filantropía de cuño (norte) americano", "circuito filantrópico internacional", etc. Desde luego, la filantropía se define como ayuda desinteresada a los demás, es decir, el acto filantrópico no tiene que estar regido por intereses. Ahora bien, la mayor proporción de la actividad de las fundaciones empresariales se dedica a muchas cosas, pero no a promover actos desinteresados. Ciertamente, una parte notable de la actividad de las fundaciones está orientada a propagar el ideario abstracto y los intereses concretos de una empresa dada, a hacer cabildeo (lobbying) e incluso a preparar acciones empresariales concretas y realizar estrategias de apropiación (por ejemplo, cuando un grupo de empresas crean una fundación para conseguir allanar el camino para apropiarse de buenos retazos de la sanidad pública). A esto hay que añadir que en los EEUU una red densa de fundaciones se dedica en realidad a diseñar y conseguir ejecutar la política propia de los intereses empresariales, lo que Domhoff llama "red de planificación política". En fin de cuenta, pues, en el abordaje de las fundaciones habría que definir como filantropía sólo aquella parte de su actividad y presupuesto estrictamente desinteresado. Y por supuesto, abordar el resto de su actividad dentro de lo que muy acertadamente define la autora como "inseparable de la acción colectiva de los empresarios": hablando del Centro Mexicano para la Filantropía, por ejemplo, señala que "mantiene una apretada agenda, cuyas motivaciones macropolíticas y económicas no es posible

ignorar"; "las fundaciones forman parte de la estrategia y organización de las empresas familiares y de las familias empresarias que las promueven" (pág. 146). Incluso señala que el mundo de las fundaciones es "extraordinariamente opaco" (p. 144) Dicho sea de paso, me gustaría llamar la atención sobre el riesgo de adoptar a la ligera "piadosos deseos", sin examinar posibles secuelas perversas. Así ocurre, en mi opinión, con el desiderátum de "profesionalizar las instituciones del tercer sector", cosa que en principio puede parecer buena y positiva, pero que con frecuencia tiene como resultado secuestrar el protagonismo público o popular. Así, desde que en España se empezó a desarrollar una legislación sobre la profesionalización del tercer sector, en 1994 y ya definitivamente en 2002, se consiguió destruir la capacidad de toda una pléyade de asociaciones locales y humildes, pero bastante eficaces, que no pudieron resistir los requerimientos de procesos administrativos –como llevar una contabilidad estricta, documentar las donaciones, tributar o realizar expedientes complejos de adquirir la cualificación de "interés público"- y en cambio se le dio amplia cobertura a las actividades de fundaciones empresariales o de mayor dimensión. Aquel proceso desde luego que hundió socialmente la hasta aquel momento gran capacidad de una filantropía muy activa, difusa, popular, democrática y humilde.

En síntesis, este capítulo me parece muy interesante, original y documentado. Para mi gusto queda algo empañado por una insuficiente y confusa concepción de filantropía y cierta forma unilateral de abordar la complejidad de los fines de las fundaciones. Le siguen tres partes, capítulos 5 al 13, en las que se examina la empresa familiar desde distintos ángulos por países, desde México (que se centra en dos empresas familiares de Monterrey) hasta Chile. Por su extensión geográfica y temporal no entraremos en esta casuística. A destacar, de todos modos, una historia de inestabilidad político-empresarial y en general, a la empresa familiar como la empresa característica en toda el área, desde España hasta Argentina. También procesos de concentración del control, tanto por los accionistas (familias empresarias) como en la gerencia, y sus interrelaciones complejas con el poder político, con el Estado, con las empresas transnacionales o con el sistema financiero.

En las conclusiones, que funcionan con cierta autonomía respecto de los estudios, se cuestiona la existencia de un "patrón latino" identificado en otros estudios de gobernanza empresarial, y se pone el acento en las diferencias: "por el contrario, lo que surge de estas páginas es un rico mosaico territorial y de culturas (...) Tal diversidad es la que se ha constatado en estudios comparativos de grandes negocios familiares en Asia (...) y Europa" (pág. 438). Señala, como argumento en contra de la hipótesis de un "patrón latino" que "el dominio de los grupos ha sido cambiante", los "marcos institucionales cambian" y que "los protagonistas (...) tienen con frecuencia papeles activos y no meramente pasivos en la configuración de los marcos institucionales" y además "estos papeles y funciones han sido móviles y cambiantes" (pág. 439). Nos gustaría replicar: no hay dos montañas iguales, ni dos elefantes idénticos; sin embargo, aunque un ratón y una jirafa sean animales extremadamente distintos desde muchos puntos de vista, son primos terceros en lo que se refiere a sus predecesores, parientes cercanos en lo que atañe a estructura ósea y semejanzas embrionarias, y hermanos en lo que concierne a las respectivas bases celulares.

En definitiva, los microsistemas socioeconómicos reales no constituyen jamás especies naturales bien perfiladas, pero se pueden clasificar u ordenar de maneras razonables, a base de indicadores más o menos precisos y rigurosos. Por consiguiente es deserción teórica y analítica poner gran énfasis en la diversidad y en el cambio de marco. Hay que idear, al contrario, tipologías sensatas que tomen en consideración los trazos comunes robustos. En el campo en que se mueve el libro que comentamos, hay que resaltar como rasgos principales a considerar: la forma familiar de la empresa, con fuerte concentración del control por la familia, la recurrencia del grupo empresarial-familiar, ciertas insuficiencias de los sistemas financieros, la adecuación del sistema judicial al cumplimiento de contratos, la insuficiente protección al accionista minoritario, los parcos "derechos anti-director"... en fin, incluso desde Chile, donde tiene 40 años el sistema de pensiones a través de fondos privados, el control familiar sigue estando muy concentrado. Que los protagonistas actúan sobre el marco institucional y que este es cambiante, pues por supuesto; pero eso

no contradice la existencia y evolución de un patrón de gobernanza característico. Y, por descontado, los entornos siempre son importantes y a veces decisivos: las empresas familiares tienen una posición espacial periférica respecto de los grandes epicentros económicos. Hay pues en el horizonte muchas incertidumbres vinculadas tanto a la dinámica interna dominante, como a los cambios en el poder de las multinacionales. O sea, van a producirse grandes y desconocidos cambios en la arena planetaria, a raíz de una pluralización de polaridades, especialmente del fuerte dinamismo chino; y también pueden modificarse por razones muy variadas las ventajas, facilidades y dificultades de emergencia de nuevas empresas familiares o de la reversión de una empresa desde el control familiar al control difuso.