

**Paloma FERNÁNDEZ PÉREZ y Andrea LLUCH (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, Bilbao, Fundación BBVA, 2015, 470 pp.**

Editado por Paloma Fernández Pérez y Andrea Lluch, *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo* constituye una monografía de recomendable lectura para todos los académicos y profesionales interesados en conocer el papel que la empresa familiar ha desempeñado en el mundo latino. Desde una perspectiva multidisciplinar, la obra repasa el origen histórico y la evolución de las grandes empresas familiares en ocho países de América Latina y España. Este ejercicio, que conjuga el trabajo de un equipo, también multidisciplinar, de 22 investigadores se desvela a ojos del lector arduo, en primer lugar, por la dificultad que implica recopilar la amplitud de datos cuantitativos que sustentan la obra y que cubren una muestra amplia de empresas y países. Esta extensión documental añade la complejidad, también metodológica, de homogeneizar criterios y establecer el eje vertebrador de una obra ciertamente transversal. A pesar de tales dificultades, las editoras y los colaboradores de este libro han logrado integrar de forma coherente la investigación y situarla en los grandes debates sobre empresas familiares.

El trabajo se estructura, temáticamente, en cuatro partes: «Análisis comparativos», «Grandes mercados nacionales y grandes grupos familiares (México, Brasil, Argentina)», «Familias empresarias y política en mercados de tamaño pequeño y medio (Colombia, Costa Rica, Honduras)», y «Familias empresarias entre la dictadura y la democracia (España, Perú, Chile): desde mercados estrechos regulados al mercado global».

La primera parte del libro integra tres capítulos que apuestan por una visión integradora y transversal sobre problemáticas centrales dentro de la literatura de empresa familiar. En concreto, el primer capítulo, de Carmen Galve Górriz y Alejandro Hernández Trasobares, se inserta en el debate teórico sobre la relación entre la propiedad-control familiar y el valor de la empresa. A partir de las evidencias que ofrece el caso español y latinoamericano, los autores estudian el grado de concentración de la propiedad y su influencia sobre los resultados de la empresa familiar. Desde una perspectiva institucionalista, este trabajo aporta argumentos que explican la inconsistencia en los resultados que acumula este debate teórico, que apuntan a relaciones positivas para algunos autores y negativas para otros. Para Galve y Hernández, es el marco institucional la «variable» que, por un lado, condiciona el grado de concentración de la propiedad y, por otro, modera la relación de causalidad entre propiedad y

*performance*. En concreto, sus resultados muestran que las empresas ubicadas en países con entornos institucionales más estables tienen una propiedad con un menor grado de concentración y que, en estos mismos entornos, la influencia de la concentración de la propiedad en el *performance* de la empresa es notablemente mayor.

El segundo capítulo, de Lourdes Casanova, ofrece un extenso abanico de evidencias cuantitativas y cualitativas para comprender, con cierta visión histórica, el fenómeno de las denominadas *Global Latinas*. La autora describe el proceso de internacionalización de las empresas latinoamericanas desde los años setenta del siglo XX haciendo hincapié en su periodicidad, razones, estrategias y aspectos diferenciales. El capítulo demuestra que las empresas y grupos latinoamericanos no siempre han surgido y crecido de la mano de entornos protegidos ni tampoco han sido agentes pasivos del cambio tecnológico. Al contrario, han sido capaces de competir con multinacionales líderes y alcanzar una nada desdeñable presencia internacional. Las empresas y grupos de propiedad familiar también han estado presentes en este proceso, adoptando en muchas ocasiones la estructura de conglomerado, y gozan de indudable protagonismo en el entramado empresarial de la región.

El papel del marco institucional y su influencia sobre la empresa familiar vuelve a retomarse en el libro a manos de Javier Vidal Olivares en el tercer capítulo. El autor analiza el papel central que el Estado y los ciclos de la política económica han ejercido sobre la conformación, evolución y características de las empresas de propiedad familiar en España y América Latina. Pese a las distintas combinaciones de políticas públicas, coyunturas económicas y condiciones internas que definen este marco geográfico, el capítulo destaca ciertas pautas comunes como la capacidad, siempre presente, de la empresa para adaptarse a su entorno económico e institucional. El poder político, el apoyo gubernamental y las redes interempresariales con grupos grandes e internacionales han sido algunos de los distintos caminos que, en función de cada país, han llevado a la supervivencia y éxito de las empresas familiares.

Nuria Puig introduce, en el capítulo cuarto, la dimensión filantrópica de las empresas familiares, una línea de investigación que en los últimos años ha recibido una atención considerable en el campo de organización de empresas. La autora emplea el caso de España, Venezuela y México, ofrece una riqueza de evidencias sobre los orígenes de la filantropía familiar en los tres países citados y aporta una conclusión relevante y compartida por el resto de los autores del libro: son las familias empresarias, y no necesariamente las empresas familiares, las que definen el capitalismo familiar. Además, el capítulo pone de relieve la voluntad e influencia de la empresa familiar y de las familias empresarias en el desarrollo de su entorno externo y en la conformación de las reglas de juego que lo definen.

El libro presenta, a continuación, tres partes (capítulos 5 al 13) que integran estudios nacionales de largo plazo sobre la evolución de los mayores negocios familiares en nueve países, organizados según el tamaño de sus mercados y sus condicionantes históricos.

La segunda parte del libro incluye tres capítulos centrados en los mercados más grandes: México, a cargo de Mario Cerutti; Brasil, por Armando Dalla Costa, Carlos Eduardo Drumond y José María Las Heras; y Argentina, por María Inés Barbero y

Andrea Lluch. La tercera parte del libro estudia el capitalismo familiar en mercados relativamente más pequeños: Carlos Dávila L. de Guevara presenta el caso de Colombia, Juan Carlos Leiva Bonilla y Erick Guillén Miranda abordan Costa Rica, y Allan Discua Cruz, Concepción Ramos, Claudia Raudales y Lourdes Fortín ofrecen el estudio de Honduras. La cuarta y última parte se centra en tres países con tamaños de mercado distintos pero con una característica compartida: el cambio institucional a lo largo del siglo XX desde un marco profundamente intervencionista y regulador a un entorno abierto y progresivamente liberalizado. Estos tres últimos países y los respectivos autores de los capítulos son: España (Paloma Fernández Pérez y Pablo Díaz Morlán), Perú (Martín Monsalve Zanatti) y Chile (Jon Martínez Echezárraga).

Por su extensión, esta reseña no entra en las particularidades de cada uno de los capítulos incluidos en estas tres últimas partes del libro. No obstante, las contribuciones de sus autores ponen de relieve algunas líneas comunes: la empresa familiar, y especialmente la familia empresaria, como ente de indudable protagonismo en el tejido empresarial de los nueve países; la integración e interdependencia entre empresa y su entorno —una interdependencia que asigna a la empresa un papel activo en la configuración de su marco institucional—; así como las complejas interrelaciones con otros grupos de influencia e instituciones (el Estado, los poderes políticos, el sistema financiero o las empresas multinacionales). Asimismo, las conclusiones que emanan de estos capítulos refuerzan la idea central del libro: la longevidad de las empresas y grupos empresariales familiares en España y América Latina se sostiene sobre la perdurabilidad de las familias empresarias. Esa perdurabilidad se produce, a menudo, mediante la diversificación e internacionalización de actividades que, aun alterando o haciendo desaparecer empresas originarias, permite a las familias empresarias continuar su actividad.

El libro concluye con un ensayo final a cargo de las editoras, Paloma Fernández y Andrea Lluch, que recopila las principales aportaciones de la obra, resumidas a continuación.

El trabajo ofrece notables contribuciones a los debates sobre empresa familiar. En primer lugar, destierra el tradicional mito del «patrón latino», poniendo de relieve la heterogeneidad de un espacio que no obstante sí ha mantenido patrones comunes, en especial en lo relativo a la intervención estatal y a la virulencia de los ciclos macroeconómicos. También aleja al lector de la tradicional acepción de la empresa familiar como ente conservador y poco innovador. Al contrario, el libro ofrece la historia de empresas familiares y familias empresarias que han desafiado la aversión de su entorno, han explotado proactivamente oportunidades, han internacionalizado y diversificado sus actividades e, incluso, han encontrado hueco para establecer actividades filantrópicas contribuyendo al desarrollo de su entorno.

La obra aporta, adicionalmente, una riqueza de evidencias, tanto cuantitativas como cualitativas, que demuestran la capacidad camaleónica de la empresa familiar para adaptarse a los cambios exógenos del entorno, destacando la estrecha, necesaria y, en ocasiones, olvidada conexión de la empresa con su entorno. Es precisamente esa visión «global» de la empresa familiar, que atiende a factores endógenos y exógenos, uno de los aspectos que enriquecen la contribución científica de la obra.

El libro también pone de relieve la importancia de adoptar visiones de largo plazo y metodologías próximas a la historia para corregir el sesgo empírico de investigaciones centradas exclusivamente en el presente. En materia de empresa familiar, esta visión longitudinal e histórica sirve para demostrar, y así lo hace esta obra, el protagonismo histórico de las empresas y grupos familiares en España y Latinoamérica y, más importante aún, la capacidad de la familia empresaria para perdurar frente a los altibajos puramente empresariales. Que desaparezca una empresa familiar no habría de preocuparnos tanto como la desaparición de una familia empresaria. Esta conclusión, clave de la obra, insta al mundo académico a emprender más estudios centrados en la familia empresaria y, adicionalmente, lanza al mundo empresarial e institucional un claro mensaje: el camino para lograr la continuidad y supervivencia del entramado empresarial familiar pasa necesariamente por cuidar no solo a la empresa como «continente institucional», sino también a la familia empresaria como «contenido esencial».

ÁGUEDA GIL LÓPEZ  
*Universidad Francisco de Vitoria*