L

as empresas familiares conforman una importantísima parte del aparato productivo, no solo en Colombia sino alrededor del mundo. Por supuesto en aquellos países donde el sistema bursátil es sólido y amplio, se reduce el porcentaje de empresas familiares en cuanto a su propiedad (que no necesariamente significa su control), mientras que en mercados con bolsas de valores como la colombiana en donde el número de empresas listadas es ínfimo es más notoria la presencia de empresas familiares.

Así, puede haber una percepción que asocie las empresas familiares con aquellas que se enmarcan como “pequeñas y medianas”, lo cual no necesariamente es cierto. Muchos de los conglomerados más grandes del mundo, en sectores como automotriz, *retail*, alimentos, tienen un origen y una estructura de empresa familiar, sobreviviendo incluso el término de “3 generaciones” del adagio popular.

En ese sentido, indistintamente de su tamaño pueden apreciarse algunas características comunes a los entes económicos de administración familiar. Una reciente [publicación](https://corpgov.law.harvard.edu/2018/01/09/managing-the-family-firm-evidence-from-ceos-at-work/?utm_content=buffer5f937&utm_medium=social&utm_source=linkedin.com&utm_campaign=buffer) de la Escuela de Gobierno Corporativo y Regulación Financiera de Harvard indica que hay una relación, desafortunadamente inversamente proporcional, entre la administración familiar y el crecimiento de la empresa.

Se afirma en el *paper* que, estadísticamente, la alta gerencia en cabeza de la respectiva familia tiende a confundir los objetivos y reducir las horas de estricto trabajo en beneficio de los tiempos de esparcimiento y ocio, derivando en un promedio menor de tiempo trabajado en comparación con aquellas compañías administradas por personas ajenas al núcleo familiar.

Por supuesto que el debate entre la conveniencia y desventajas de contar con una administración profesionalizada (léase: externa) versus una realizada por parte de los más interesados es amplio, pero diera la sensación de que hay un mayor grado de objetividad en la administración de lo que no es propio, y por consiguiente una mayor tendencia al crecimiento y el éxito.

Quizá sea este uno de muchos factores que puedan explicar el detrimento de la participación de las empresas familiares en el aparato productivo nacional, que puede haber pasado de un [70%](http://www.supersociedades.gov.co/imagenes/SOCIED.DE.FLIA1.html) a un [47%](https://www.supersociedades.gov.co/Historial%20de%20Noticias/2017/1.%20Superintendente%20Francisco%20Reyes.pdf) en un lapso poco mayor de 10 años (2005 – 2017).

Vale recordar que en los más recientes años nuestra nación ha afrontado una importante desaceleración económica en el sentido que los mayores generadores del PIB (“locomotoras”, les han llamado) han sido empresas dedicadas a la extracción de recursos naturales, y el precio de los respectivos *commodities* -principalmente petróleo- ha bajado ostensiblemente. Considerando eso, y la anotada disminución de las empresas familiares, que en Colombia son en su mayoría PYMES, la pregunta es: entonces, ¿qué es lo que está moviendo al país? ¿Es tan poderosa la economía subterránea nacional?

*Donny Donosso Leal*