



Asesoría Independiente:

Riqueza Familiar, y la Infame Regla del 70%

Febrero 2023

“Lamentablemente, muchas familias han vivido con temor a fracasar y, en algunos casos, ese miedo se ha transformado en una profecía autocumplida”

¿Qué podrían tener en común la estadounidense Walmart, la japonesa Toyota y la chilena Falabella? Más allá de las diferencias de su origen geográfico, de los rubros en que participan y del tamaño que cada una exhibe, lo que las une es el hecho de ser empresas familiares. Pero no solo eso, se trata de emprendimientos ligados a familias que han sabido perdurar en el tiempo.

Pero pese a conocer estos y otros casos de éxito, a lo largo de los años ha persistido la idea de que el paso generacional no ha sido beneficioso para la mayoría de las empresas familiares. Y quienes suelen sostener esto, se apoyan en la estadística de que el 70% de ellas no pasa a la tercera generación.

Dicha cifra -que ha sido repetida hasta la saciedad- se vincula con *Keeping the Family Business Healthy*, libro que en 1987 fue publicado por John Ward y que reproduce la investigación en la que analizó 200 empresas manufactureras de Illinois, Estados Unidos, seleccionadas al azar y a las cuales se les hizo un seguimiento entre 1924 y 1984. En la publicación se concluye que el 30% de las empresas familiares sobrevive a la segunda generación, el 13% a la tercera y el 3% a la cuarta. El criterio para llegar a ello fue determinar si la propiedad familiar mayoritaria pasaba a la generación siguiente.

No está de más decir que estas conclusiones preocupan a muchos iniciadores de negocios, al creer que sus emprendimientos están prácticamente condenados a desaparecer una vez que pasen a manos de sus herederos. La pesadilla de que se cumpliera el proverbio popular *shirtsleeves to shirtsleeves in three generations* (de mangas de camisa a mangas de camisa en tres generaciones) provoca más de un desvelo...

Lamentablemente, muchas familias han vivido con temor a fracasar y, en algunos casos, ese miedo se ha transformado en una profecía autocumplida.

Estudio mal hecho

Sin embargo, el trabajo de Ward ha sido totalmente desacreditado por James Grubman, un consultor y asesor internacionalmente reconocido por sus investigaciones en el ámbito de las empresas familiares, quien sostiene que desde un punto de vista metodológico este estudio tiene limitaciones significativas: solo 200 familias, en una sola industria y en una única región. A partir de eso, afirma que el problema más grave de dicha investigación es el subregistro de resultados positivos o la planificación del orden de estos, por lo que se presenta un resultado demasiado negativo, dándose un patrón que fue presa de la simplificación excesiva.

Pero la idea más relevante que plantea Grubman es que, más que seguir a la empresa -como lo hace Ward-, a la que no hay que perder de vista es a la familia. ¡Y ahí está justamente donde se genera la creación de valor! En ese marco, son innumerables los casos de familias empresarias que han sabido "surfear" la ola y saltar de un negocio a otro distinto que les resulte más rentable y conveniente a futuro. Es por eso que el foco debe estar puesto en la riqueza familiar y no en la empresa, ya que esta última sí puede desaparecer, porque así es la naturaleza de los negocios. Las familias, en cambio, siguen generando valor en otros campos distintos.

Pese a que muchas familias empresarias han vivido con el miedo a fracasar por bastantes años, la buena noticia es que hoy existe un importante apoyo para que la riqueza familiar perdure. Por ello, Grubman manifiesta que no hay razones para vivir con el susto de fallar dada la actual etapa por la que atraviesa la asesoría de riqueza. Eso implica que si bien en todos los negocios existen riesgos, el trabajo conjunto de expertos profesionales en cada industria, la experiencia familiar y sus asesores de inversiones harán posible gestionar la riqueza de manera adecuada.

Y es ahí donde debe apuntar el mensaje hacia los clientes, pues les ayudará a que se den cuenta de que la historia es bastante más positiva de lo que les habían dicho en el pasado, y que la regla del 70% de fracaso no se sustenta: *Shirtsleeves to shirtsleeves in three generations* puede ocurrir. Pero hoy, con la ayuda existente, es altamente improbable que eso le ocurra a su familia.

“ Shirtsleeves to shirtsleeves in three generations puede ocurrir

Pero hoy, con la ayuda existente, es altamente improbable que eso le ocurra a su familia

”