

Grupos económicos en Colombia (1974 – 1998): Entre pequeña empresa familiar y gran familia de empresas

Beatriz E. Rodríguez-Satizábal

Queen Mary University of London and Universidad de los Andes

b.rodriguez@qmul.ac.uk | berodsat@gmail.com |  berodsat

Sumilla

Los grupos económicos han jugado un importante papel en el desarrollo económico y político de los países emergentes como Colombia. Su consolidación como la mayor forma organizacional del país a mediados de la década de 1970 fue corroborado en 1998 cuando la publicación del primer listado oficial y público de las 1,000 empresas más grandes del país evidenció la propiedad y control de los grupos. Los catalogados “dueños del país” han sido poco estudiados, a pesar de haber sobrevivido a las dos crisis económicas más significativas del siglo XX, haberse adaptado al cambio del modelo económico en 1990 y haberse hecho responsables de la recuperación económica de finales del siglo XX con declaraciones públicas de apoyo incondicional a las reformas propuestas por el gobierno. En este trabajo se examina el rompecabezas de los grupos empresariales en Colombia, alcanzando nuevos datos de las empresas y la exploración de los factores históricos que produjeron la escalada de esta forma de organización durante un período (1974 - 1998) marcado por grandes cambios en el modelo económico y la legislación. Se hace hincapié en la persistencia de dos factores: la familia en el negocio y una concentración de mercado que permitieron el establecimiento de esta forma de organización más grande de la empresa familiar pero totalmente diferente a las corporaciones anglo-sajonas. El principal propósito de este artículo es identificar y explicar las características de los grupos económicos colombianos con base en nueva información financiera recolectada de las empresas, artículos de prensa y fuentes secundarias para contribuir con un caso más a la ya desarrollada investigación sobre grupos económicos alrededor del mundo. Se hará énfasis en los aspectos relacionados con el tamaño, la propiedad y el control, el origen, y las estrategias para dilucidar la validez de su categorización como esta forma híbrida que se debate entre la empresa familiar y la gran corporación, constituyéndose elementalmente como familias de empresas incorporadas a través de diversos mecanismos.

Palabras clave: Colombia, grupos económicos, diversificación, tamaño, propiedad y gerencia.

Nota aclaratoria: Dávila et. al. (2010, 2011, 2014) confirman que el grupo Fundación Social se consolidó después de 1985 cuando ya no estaba bajo control de la Compañía de Jesús.

Rodríguez-Satizabal, B.E. (2014). Grupos económicos en Colombia (1974 – 1998): Entre pequeña empresa familiar y gran familia de empresas. En Martin Monsalve Z. (Ed.), Grupos Económicos y Mediana Empresa Familiar en América Latina (Lima, Universidad del Pacífico, 2014), pp. 41-86. ISBN 978-9972-57-275-3

La historia de los grupos económicos en Colombia aún está incompleta¹. Historiadores, economistas y periodistas siguen revelando paulatinamente la complejidad de las relaciones entre esta forma híbrida de organización y el desarrollo económico y político del país. Como lo señala Rettberg (2003: 15) en su libro sobre el papel crucial de los grupos económicos en la crisis política entre 1994 y 1998, <<los empresarios son actores cuyo poder económico y político varía de acuerdo a factores como el sector en donde operan, el tamaño de sus empresas y el tipo de organización a la cual pertenecen y cuyas estrategias reflejan los cálculos –a veces desacertados- de su percepción particular de las circunstancias económicas y políticas>>. Sin embargo, son pocos los investigadores colombianos que en las últimas décadas han estudiado los grupos económicos más allá de la percepción ampliamente difundida por periodistas económicos de aquellos como los "dueños del país" (Silva 1977), lo que ha limitado el uso de una perspectiva histórica y la introducción de los recientes desarrollos teóricos para su análisis. Las definiciones de la persistencia del modelo tradicional de asociación entre los empresarios colombianos para reducir el riesgo y la incertidumbre, y la importancia relativa de algunas familias poderosas, son al parecer las explicaciones para el surgimiento de grupos económicos durante la segunda mitad del siglo XX. Detrás de bambalinas, el aumento en el número de poderosos grupos económicos entre 1974 y 1998 –de 6 a 18 grandes grupos (cuatro de ellos reconocidos por su tamaño y liderazgo en el mercado)- parece ser el resultado del progresivo

¹ La historia de empresas, campo que en América Latina ha mostrado un importante avance en la producción académica durante los últimos veinte años (Dávila y Miller 1999; Dávila 2003a; Barbero 2003), ha enfocado su análisis en la historia de compañías individuales, siendo excepcionales los trabajos cuya unidad de análisis sean los grupos económicos (por ejemplo: Strachan 1976; Zeitlin y Ratcliff 1988; Vásquez Huamán 1995; Péres 1998; Cerutti 2006, Jones y Lluch 2011). En el caso de Colombia, 40 documentos se han escrito sobre los grupos económicos en el país, pero ninguno de ellos incluye una perspectiva de más de 10 años. La mayoría de ellos (14/40) son libros conmemorativos de una empresa en un grupo (véase Dávila y Rodríguez-Satizábal 2008). Los 26 restantes fueron publicados principalmente después de la década de 1990, cuando resultado de la Ley 222 de 1995 se dispuso que la información financiera de las empresas debía ser pública. Cinco libros descriptivos (5/26) fueron escritos por periodistas con base en artículos de prensa y entrevistas. De ellos uno es una biografía no autorizada del propietario de un grupo empresarial (Reyes 2003), otro es una descripción de los grupos basado en las empresas que cotizan en bolsa al final de la década de 1970 (Silva 1977), y los tres restantes discuten aspectos relacionados con la continuidad de la concentración de riqueza después del proceso de apertura comercial (1989) y el rol de los cuatro grupos principales (Silva-Colmenares, 2004; Nieto Bernal, 1997, 2003). Sólo catorce documentos (14/26) fueron el resultado de proyectos de investigación a largo plazo y se centran principalmente en la evolución de algunos grupos. Se refieren a los grupos como una estructura de conjunto y se realizaron bajo la luz de los avances teóricos de disciplinas como la teoría estratégica (Sanabria 2002-caso-; Ogliastrí 1990-caso-; García 2010 -artículo-; Parra 2004 - artículo; Rodríguez y Duque, 2007 -artículo), la teoría organizacional (Dávila et. al. 2010 -libro-), historia empresarial (Álvarez 2003 -capítulo en libro-, Acosta y Londoño 2003; Vanegas 2003 - tesis-, Dorado 2010-tesis), la ciencia política (Rettberg 2003 – libro-, 2000, 2005 –artículo-), y las finanzas (Fernández-Riva 1995 – artículo-). El objetivo de otros tres documentos (3/26) es analizar la evolución de los grupos económicos en un periodo específico del tiempo, incluyendo en el análisis datos de más de cinco grupos: un capítulo de un libro analiza el efecto de la liberalización del comercio en los grupos que participan en la industria manufacturera (Misas 1998), una tesis doctoral presenta las estrategias de internacionalización durante la década de 1990 (Rodríguez 2007), y una disertación de maestría discute el papel de los grupos empresariales en la edición de un nuevo marco legal (Sainz 1997). Por último, tres documentos (3/26), producidos por la Superintendencia de Sociedades, como parte de sus informes anuales, presentan un análisis financiero de la información entregada por las empresas (Superintendencia de Sociedades 1978 -libro-; Danies 2005a, 2005b, documentos de trabajo).

crecimiento de la empresa familiar, una ola de fusiones, y la respuesta a las restricciones de acceso al capital.

El propósito de este artículo es identificar y explicar las características de los grupos económicos colombianos en un periodo (1974 – 1998) marcado por profundos cambios en el modelo económico y la legislación comercial. Con base en información financiera de las empresas, artículos de prensa y fuentes secundarias en principio se tomará una fotografía de las características de los grupos en 1998, año anterior al estallido de la crisis económica más significativa para el país en el siglo XX. Se hará énfasis en los aspectos relacionados con el tamaño, la propiedad y el control, el origen, y las estrategias para dilucidar la validez de su categorización como esta forma híbrida que se debate entre la empresa familiar y la gran corporación, constituyéndose elementalmente como familias de empresas incorporadas a través de diversos mecanismos. Entendiendo que los factores para la existencia de los grupos económicos en países emergentes son la persistencia de la familia en el negocio (i.e. Morck 2005), los fuertes cambios en el modelo económico (i.e. Khanna y Palepu 2002) y la existencia de una legislación económica que permite el fortalecimiento de monopolios (i.e. Guillén 2000), en este artículo se examina el rompecabezas de los grupos empresariales en Colombia, alcanzando nuevos datos de las empresas y la exploración de los factores históricos que produjeron la escalada de esta forma de organización, mostrando que el número de grupos en el país no se limita a los cuatro más reconocidos por los investigadores y el público en general –Grupo Empresarial Antioqueño, Grupo Santodomingo, Organización Ardila Lülle, Organización Sarmiento Ángulo. Además, en este artículo se señala que el caso colombiano muestra patrones similares con otros países donde este fenómeno es común. Aunque la literatura sobre grupos económicos distingue entre el papel de esta forma de organización en el desarrollo económico (Khanna y Palepu 2002; Cheong et. al. 2010)² y la evolución de sus características, a lo largo de esta investigación la relación entre desarrollo económico y grupos económicos no será explorada pues la complejidad del fenómeno de desarrollo requiere un análisis profundo que excede los límites del presente documento.

² Con respecto a la influencia de los grupos económicos en la economía y el contexto político de un país, hay una línea de investigación basada en la economía política, que hace hincapié en los grupos como "agentes de *rent-seeking*, es decir, dispositivos a través de los cuales las rentas en una economía se acumulan de manera desproporcionada entre las pocas familias que controlan los grupos principales, en detrimento de la mayoría de la población "(Khanna y Palepu 2000a:269, mi traducción).

Tabla No. 1
Características de los grupos económicos según la teoría

Características	Autor(es)
Con referencia a la organización interna	
1. Grupo de empresas independientes y legalmente constituidas unidas por relaciones formales (propiedad y control común) e informales (familia, grupos regionales)	Leff (1978), Granovetter (1994), Khanna and Palepu (2000)
2. Concentración de la propiedad y el control, pero con una estructura organizacional no completamente integrada	Leff (1978), Granovetter (1994), Morck (2005)
3. Altamente diversificada: opera en varios sectores no necesariamente relacionados	Khanna and Palepu (2000), Khanna and Yafeh (2007)
4. Alta participación de la familia en el negocio	Amsden (1989) , Fruin (1992), Granovetter (1998)
Con referencia al contexto	
5. Existen en mercados imperfectos	Khanna and Palepu (2000), Morck (2005), Fruin (1992)
6. Alta relación con la política y el Estado	Guillén (2000), Khanna and Palepu (2000)
7. Alta inversión en el sistema financiero	Guillén (2000), Amsden (1989)

Fuente: Elaboración propia con base en otros autores mencionados.

Defensores y detractores de los grupos económicos están de acuerdo en que estos son una forma híbrida de organización diferente de la gran corporación³ (Chandler 1962, 1977, Williamson 1985, 2005) muy destacada en los mercados emergentes y también en algunas economías industriales maduras (Khanna y Yafeh 2007); pero, se podría afirmar, como sostienen algunos, que en el caso de Colombia son definitivamente la forma organizacional dominante en los últimos treinta años del siglo XX. Entendiendo los grupos económicos como una <<multiempresa [conjunto de empresas jurídicamente independientes], que participan haciendo negocios en diferentes mercados, pueden operar en forma horizontal y/o verticalmente las fases relacionadas con la cadena de valor y/o en las industrias no relacionadas, bajo control administrativo y financiero común [en que] los participantes están ligados por relaciones de confianza interpersonales, sobre la base de un trasfondo personal, étnico o comercial similar>> (Leff 1978; Morck 2005; Colpan y Hikino 2010). Esta institución económica es vista a través de esta investigación como una entidad con características particulares (ver tabla No. 1) que inicia siendo una pequeña empresa familiar y crece para convertirse en una gran familia de empresas. Identificados por su origen familiar, un diversificado portafolio de inversiones, y una estrecha relación con el Estado (Granovetter 1998), un grupo económico es definitivamente diferente de la gran corporación en el sentido de que, en lugar de millones de accionistas

³ Los grupos económicos han jugado un importante papel en las economías en desarrollo, como la India, Asia Oriental y algunos países de América Latina. Los principales estudios al respecto se han hecho en Japón, Corea e India. Ver entre otros: Guillén 2000; Khanna y Palepu 2000, 2005; Morck 2005; Amsden 1989; Colpan et. al. (eds.) 2010.

(propietarios múltiples), la propiedad y el control se concentran en unas cuantas familias. A diferencia de la corporación, un grupo económico no tiene una personalidad jurídica única y de responsabilidad limitada, sino que son un grupo de empresas independientes y legalmente constituidas, y la estructura suele ser piramidal. En ambos casos, la gestión está centralizada, pero en los grupos económicos los gerentes no actúan como accionistas.

La evidencia histórica ha demostrado que el crecimiento económico de cada país ha estado acompañado por la evolución de formas organizacionales específicas. Estas son el resultado de patrones repetitivos en los sectores donde las empresas se desarrollan (Hannah 1999), la evolución de las capacidades empresariales y de organización (Chandler 1977), la intervención estatal (Gerschenkron 1962; Amsden 1989), y la influencia de los agentes en las reglas del juego (North 1990). Guillén (2000: 364) explica que <<los empresarios y las empresas en las economías emergentes crean grupos económicos altamente diversificados si las condiciones políticas y económicas les permiten adquirir y mantener la capacidad de combinar los recursos nacionales y extranjeros, y no hay barreras de entrada a nuevas industrias>>. En el caso colombiano, los autores han afirmado que la élite empresarial del país es altamente diversificada (Dávila 1986), el mercado tiene una estructura de oligopolio (Misas 1998), la propiedad es familiar (Dávila 2003b) y el Estado ha desempeñado un papel importante en el desarrollo del país (Safford y Palacios 2002). Más aún, estudios recientes han señalado que el gobierno corporativo en el país se caracteriza por una alta concentración de la propiedad (Gutiérrez et. al. 2008) vinculada a la formación de grupos económicos (Gutiérrez et. al. 2005; Fernández Riva 1995), con una legislación comercial siempre adaptándose (Reyes 2003), y la existencia de mercados de capital poco desarrollados (Caballero y Urrutia 2006).

De hecho, en 1998 los grupos económicos dominaban los principales sectores de la economía: industria, servicios financieros y telecomunicaciones. Los 18 grupos económicos identificados a lo largo de la investigación⁴ representaron el 18,7% del PIB y el 38% de las transacciones en el pequeño mercado de valores colombiano⁵, controlado más de 200 empresas,

⁴ En este artículo se estudian tan sólo los grupos creados antes y durante el periodo (1974 – 1998) que se mantienen activos en 1998. Lo anterior excluye grupos creados durante el periodo, pero que fueron liquidados después de la crisis financiera de 1982. Esto implica la caracterización de los grupos exitosos. Incluir grupos que no sobrevivieron o fueron creados posteriormente no está dentro de los límites de este trabajo.

⁵ Ambos valores estimados -PIB y valor en bolsa- son muy conservadores, se basan en las ventas totales de las 207 empresas de propiedad de los grupos en más del 51%. Es importante tener en cuenta que la mayoría de los grupos han invertido en otras empresas con menos de 25% de la propiedad sólo para diversificar, pero estas empresas no se tienen en cuenta en esta investigación debido a la falta de información disponible sobre la propiedad en los primeros años del periodo.

todas ellas en el ranking de las 1.000 mayores empresas⁶ - y, fueron los principales empleadores del país, con más de 150.000 empleados. De los 18 grupos, 14 son propiedad de familias, tres de grupos de empresarios regionales, y uno fundado por un grupo religioso. Siete grupos se conformaron antes de la crisis financiera en 1982 y su actividad principal estaba relacionada con la industria. Once estaban inmersos en los servicios financieros e iniciaron su negocio durante la década de 1980, una década de innovaciones financieras y nueva legislación económica. Ninguno de ellos ha sido vinculado con los cárteles de la droga y sus líderes hicieron varias declaraciones públicas en contra de esta actividad⁷. Aunque, la mayoría de las principales empresas dentro de los grupos fueron fundadas antes de 1974 y los propietarios han sido parte de la elite empresarial desde el primer proceso de industrialización en la década de 1910, es ampliamente aceptado en la literatura que la década de 1970 fue el punto de inflexión para el establecimiento de grupos económicos en Colombia. Fue durante estos años que los empresarios fortalecieron la estructura de sus inversiones a través de la creación de grupos económicos. Como consecuencia, el período de 1974 a 1998 merece especial atención.

Tres hechos cambiaron desde 1974.

Uno de ellos fue el fin del Frente Nacional (1958 - 1974), un gobierno de coalición entre liberales y conservadores cuya consecuencia inmediata fue la reducción del sectarismo tradicional que llevó en el pasado al período denominado como “La Violencia” (1948 - 1958). En el largo plazo, el efecto fue la consolidación de una democracia que redujo el riesgo de un golpe militar -muy popular en otros países de América Latina durante la década de 1970- y, un aumento del poder de las élites para determinar el devenir político y económico del país. Como lo señalan Fernández-Riva (1995) y Rettberg (2003), en el caso de los grupos económicos, el efecto del Frente Nacional resultó en una intervención más visible en las campañas políticas y ejercieron una alta influencia sobre las decisiones de política pública. Ejemplo de ello, es el

⁶ En 1998, Colombia registró un total de 9.390 empresas activas. Sólo el 13% eran empresas grandes (más de 200 empleados y activos superiores a 30.000 salarios mínimos, aproximadamente 6.114,7 millones de pesos colombianos -4,2 millones de dólares- en 1998), incluidas las multinacionales, empresas nacionales y empresas de propiedad estatal. El resto 87% son empresas medianas y pequeñas. Este patrón es común en las economías emergentes como Colombia, y explica el predominio de la empresa familiar.

⁷ Es un hecho que a finales de 1980 los cárteles de la droga se fortalecieron, pero no hay una relación directa entre el establecimiento de los grupos empresariales y la actividad económica ilícita. Ninguna de las empresas de los 18 grupos empresariales mencionados en esta investigación están en la Lista Clinton o han sido investigadas bajo la sospecha de financiación de actividades relacionadas con el mercado ilegal de drogas. Sin embargo, es importante mencionar que los efectos del narcotráfico sobre la economía colombiana aún se desconocen. Los carteles de la droga, uno de ellos organizados como un grupo económico propiedad de dos hermanos, invirtieron en el sector de la construcción durante los años 1990 y utilizaron los bancos comerciales como una forma de introducir el dinero producido por el tráfico de drogas. El estudio de esta relación indirecta debe ser parte de una agenda de investigación futura.

aumento de la participación de sus líderes como miembros de las juntas directivas en las Corporaciones Financieras creadas durante esa década, promoviendo una estrecha relación entre las actividades de fomento estatal y la actividad privada.

El segundo hecho fue la introducción de un cambio progresivo en el modelo económico: desde el final de la política de industrialización por sustitución de importaciones (Modelo ISI) hasta la liberalización de la economía (Apertura Económica). En 1967, el gobierno del presidente Lleras Restrepo, emitió una ley para controlar el tipo de cambio, traer inversión extranjera y reducir la fuga de capitales (Decreto 444 de 1967). Entre 1971 y 1985, Colombia continuó con una flexibilización gradual de las restricciones a la importación, mientras que introdujo políticas macroeconómicas para reducir los efectos de la crisis de la deuda que estaba afectando a América Latina (1982). En 1989, durante el último año del gobierno de Betancourt (1986 - 1990), y en medio del fin del Convenio Internacional del Café, principal producto de exportación, el gobierno decidió acelerar el proceso de liberalización de la economía, que concluyó en 1990 con la introducción de una legislación neoliberal siguiendo los puntos del Consenso de Washington. Estos cambios aumentaron las oportunidades de inversión para los grupos económicos, generando la fundación de empresas en una amplia variedad de industrias y el establecimiento de monopolios en algunos sectores tradicionales.

Por último, durante los años setenta se produjo un aumento en la percepción del público sobre la existencia de grupos económicos y el importante rol de los empresarios en la actividad económica del país. A diferencia de otros países de América Latina, donde la discusión sobre el papel de los empresarios en la economía se estancó en la percepción general como "vendepatrias", "oligarquía" y ganadores solamente por el poder político adquirido; en Colombia, los periodistas empezaron a escribir sobre sus actividades como una manera de entender por qué llegaron a ser tan poderosos y así dilucidar quién estaba detrás del poder. Este esfuerzo, basado en entrevistas y reportes emitidos por las empresas con fines específicos de difusión de su actividad en los medios, posicionó los grupos económicos en un lugar importante en la mente del público. Los resultados fueron la publicación diaria de artículos sobre las actividades de grupos económicos en los periódicos, la aparición de una sección exclusiva sobre la economía y los negocios en los principales diarios, y el reconocimiento público de sus líderes como actores importantes en el desarrollo económico. Incluso, durante el gobierno del presidente Gaviria (1990 - 1994) el papel de los empresarios fue reconocido como vital para el éxito del modelo económico, cuando en la inauguración del Primer Congreso de Competitividad

(1993) declaró que el desarrollo económico en Colombia dependía del papel del sector privado como el líder del cambio estructural y creador de nuevas oportunidades de empleo⁸.

Este artículo se suma a los pocos trabajos sobre los grupos económicos en el país. Confirma la evidencia sobre la aparición de esta forma organizacional en las economías emergentes como una alternativa a las grandes corporaciones, tan común en los países desarrollados desde las primeras décadas del siglo pasado. Al contrario de otros países, el caso colombiano ha sido poco estudiado como resultado del acceso limitado a los datos financieros y a la resistencia de los empresarios a dar información. Para contrarrestar esta situación, el documento utiliza fuentes no exploradas y diferentes de los restringidos archivos de las empresas. La información financiera, necesaria para la construcción de un conjunto de datos para rastrear los patrones de los grupos económicos, se obtuvieron de los estados financieros de cada empresa reportados a la Superintendencia de Sociedades, la Superintendencia Financiera⁹, y las Cámaras de Comercio. Una base de datos de 1.395 artículos de prensa¹⁰ fue utilizada para obtener información sobre la propiedad, los lazos familiares, y las nuevas inversiones. La caracterización de los grupos económicos colombianos aquí presentada confirman los hallazgos de Leff (1978), Granovetter (1994, 1998) y Khanna y Palepu (2000), quienes identifican los patrones específicos de los grupos económicos y exploran las razones de su establecimiento. Además, sirve como ejemplo de que la persistencia a largo plazo de esta institución económica se deriva de factores relacionados con la trayectoria histórica (Jones y Colpan 2010 y Morck 2005), desafiando las explicaciones sobre los grupos económicos como un fenómeno "nuevo" en el mundo.

El artículo se encuentra dividido en cuatro secciones. La primera sección trata sobre el contexto económico y político. En la segunda se presenta una breve descripción de los datos

⁸ Algunos apartes del discurso del Presidente Gaviria (1993) hacen referencia a la labor que deben ejercer los empresarios: <<Robustecer esta democracia debe ser un propósito esencial, no sólo de quienes tenemos responsabilidades políticas, sino también del sector privado>> (p. 1) <<Que sea el sector productivo o el mercado el que escoja los sectores que se van a desarrollar (...) son los sectores productivos los que van a definir a dónde van a crecer, a dónde van a exportar y aquí no van a haber decisiones gubernamentales ni apoyos de esa naturaleza>> (p. 25) <<¿Cuál puede ser la colaboración o el trabajo entre el gobierno y el sector productivo?... El sector productivo tiene mucha más continuidad, debería tener más capacidad técnica, y aplicarse a trabajar en todos estos temas [infraestructura, negociaciones de tratados de libre comercio, modernización del Estado, entre otros] y asegurarse que puede influir en la aplicación de los recursos públicos (...) También tiene que participar en la discusión del presupuesto>>. (pp. 26 – 30)

⁹ La Superintendencia de Sociedades (1931) y la Superintendencia Financiera (2005), fusión de la Superintendencia Bancaria -1923 - y la Superintendencia de Valores -1979 - son las agencias de control encargadas realizar el monitoreo y regulación de las empresas y los bancos, respectivamente.

¹⁰ Estos artículos fueron recopilados por la autora en un proyecto de investigación en 2008 – 2009 sobre la diversificación de los grupos económicos, la propiedad y la relación con el Estado y la sociedad. Véase Rodríguez-Satizábal 2009.

utilizados. La tercera sección responde al objetivo central de este artículo: despliega la imagen de los grupos económicos en 1998, discutiendo la evidencia histórica para establecer las características generales y comparar con la experiencia de otros países. La última sección es la conclusión.

I. Contexto político y económico

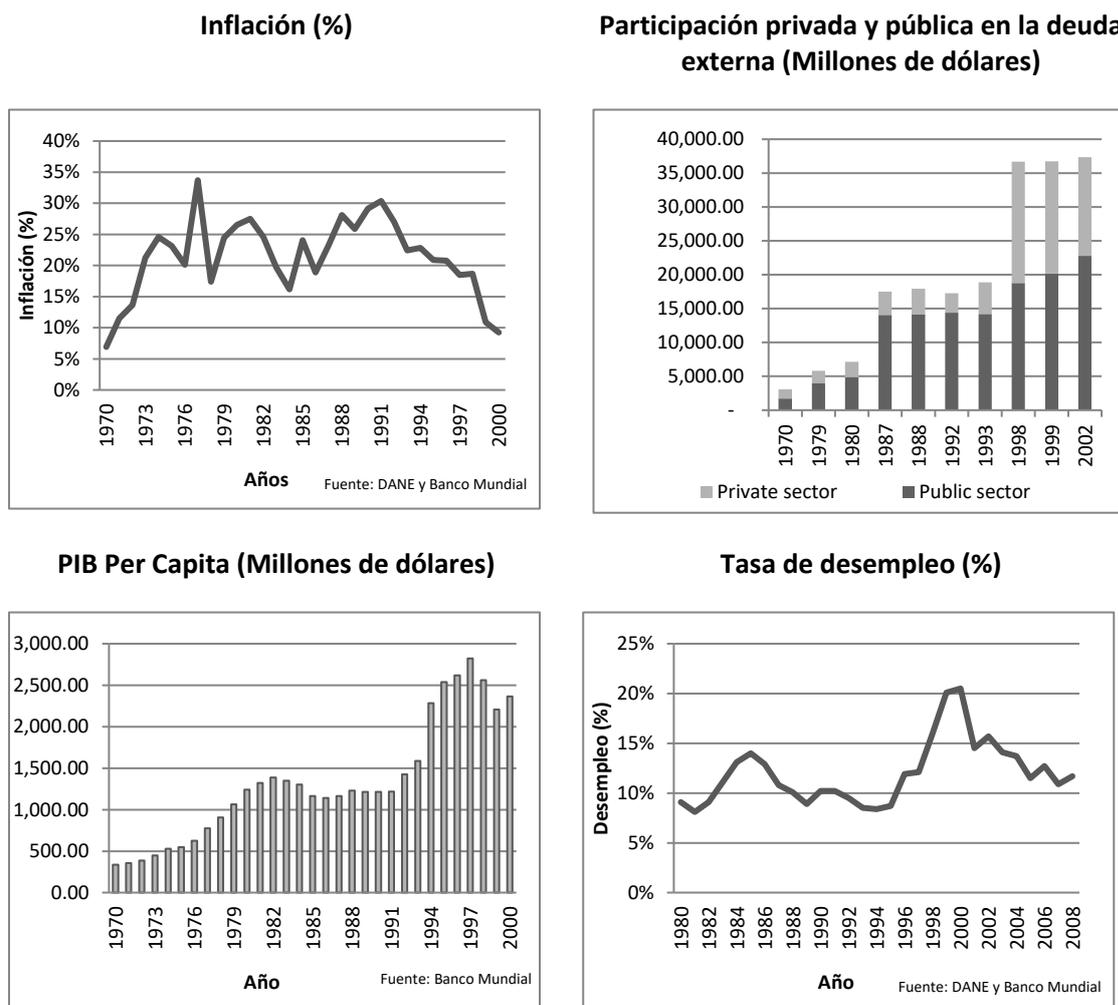
1998 marcó el final de una era de prosperidad económica, confianza política, y el sentido de excepcionalidad que había caracterizado a Colombia durante gran parte del siglo XX. En el contexto de América Latina, durante este año Colombia perdió su imagen como un país estable. El gobierno a través de la Superintendencia de Sociedades, publicó una clasificación oficial de las 1.000 empresas más grandes del país y los grupos económicos aparecieron como los líderes del movimiento para impulsar la economía hacia una rápida recuperación. Sorpresivamente, el informe permitió encontrar que aunque en previos documentos los autores afirmaban que el país era propiedad de <<un grupo de no más de seis familias oligárquicas, por lo general bajo el liderazgo de un individuo>> (Silva-Colmenares 2003:53), durante la última década del siglo más de un centenar de organizaciones se catalogaban como grupos económicos¹¹.

Colombia era inusual en la región por su estabilidad democrática y la prudente política macroeconómica y fiscal promovida por el gobierno desde 1930 (Robinson 2007:640). Antes del paso final para la liberalización comercial en 1990, el Estado fue reducido (Ocampo et. al. 2007), el país no experimentó problemas de inflación, la deuda externa se mantuvo bajo un estricto control (Junguito y Rincón 2007), y los impuestos eran la principal forma de financiar los gastos del Estado (ver Gráfico No. 1). Las estrategias de crecimiento habían sido una respuesta a los modelos implantados en América Latina pero llevados con moderación: dependencia de las exportaciones de productos primarios (1900 - 1940) siendo el café el principal producto de exportación bien, modelo de industrialización por sustitución de importaciones (1940 - 1989) con participación del Estado y la banca privada y, una lenta

¹¹ En 1998, la Superintendencia de Sociedades y la Superintendencia de Valores reportaron un total de 256 grupos. Aunque estos grupos se reportan bajo las condiciones expuestas por la Ley 222 de 1995, debe hacerse la salvedad que muchos no alcanzan la categoría de grupos económicos establecida por la teoría utilizada en este artículo. El 64% de los grupos presentados en el reporte por la Superintendencia presentan apenas una o dos empresas controladas por la holding y de ellos el 70% las empresas están en el mismo sector no mostrando diversificación.

liberalización financiera y comercial (1990 - 2002) a raíz del Consenso de Washington. Por otra parte, Colombia anunció el agotamiento del modelo ISI en 1967 y comenzó una liberalización gradual cuyo final empujón fue en 1990. La economía del país se basó en la exportación de café, un producto agrícola que desde 1870 se convirtió en una de las principales fuentes de capital, tanto para el sector privado y el público (Palacios, 2002; Pizano, 2003).

Gráfico No. 1
Datos macroeconómicos de Colombia, 1970 - 2000



Comparado con las grandes economías latinoamericanas –los países denominados como LA6¹²-, Colombia se destaca por su buen manejo macroeconómico: la inflación más alta durante el período fue de 29,15% en 1986 y la menor tasa de crecimiento fue de -0,61% en 1983. El

¹² Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, and Perú.

crecimiento del PIB se ha mantenido estable y convergente con los países más grandes de América Latina. El vínculo tradicional de la economía colombiana con el comportamiento del mercado mundial del café permitió el aumento de las reservas internacionales después del auge cafetero a finales de 1970. Los efectos de la crisis de la deuda (1982) fueron moderados, a diferencia de lo ocurrido en los países más grandes que experimentaron hiperinflación y tasas de crecimiento negativas. El ingreso per cápita se estancó o disminuyó en la mayoría de los países de la región durante la década de 1980 (Weyland 2002:71), pero no en Colombia, donde el crecimiento del PIB per cápita sólo disminuyó -1.26% en 1982. Por otra parte, desde 1980 Colombia sufrió un proceso de desindustrialización similar a las economías más grandes de América Latina: una disminución en el número de industrias y un aumento en los servicios (ver Gráfico No. 2).

Desde 1989, el gobierno colombiano presidido por Virgilio Barco, comenzó el proceso de liberalización comercial y financiera. En 1990, el recién elegido César Gaviria aceleró la liberalización alegando la necesidad de ser parte del proceso de globalización. El gobierno eliminó los controles directos sobre las importaciones <<el arancel promedio se redujo de 44 a 12 por ciento, y los incentivos a las exportaciones se redujeron del 19 por ciento en 1990 al 6 por ciento en 1992>> (Ocampo et. al. 2002: 217). El gobierno introdujo una reforma cambiaria, la reducción de las restricciones a la IED, declaró la independencia del Banco Central en 1991, y comenzó un proceso de privatización. Aunque estos cambios no difieren de las políticas aplicadas en otros países de América Latina -Argentina comenzó con la privatización de Menem en la década de 1990, Chile redujo los aranceles a mediados de 1980, y Brasil con el Plan Cruzado-, los efectos sobre la economía colombiana fueron diversos y, por primera vez en la segunda mitad del siglo XX (1997) el país experimentó una tasa negativa de crecimiento y un aumento de la desigualdad.

La liberalización de las transacciones, la redefinición de las funciones del Estado, y las reformas laborales y de seguridad social produjeron profundos cambios en la economía (Ocampo et. al. 2002: 216). La liberalización se hizo mediante la eliminación de los aranceles de las importaciones y la firma de acuerdos de libre comercio con otros países de América Latina. Colombia firmó acuerdos con México, Chile, Venezuela y Ecuador. Por otra parte, dentro del programa de la guerra contra las drogas firmado con los Estados Unidos, Colombia logró un acuerdo comercial especial (ATPDEA). Como resultado, más del 60% de las exportaciones colombianas durante la década fueron a Estados Unidos, Venezuela y Ecuador.

La redefinición de las funciones del Estado se estableció en la nueva Constitución de 1991. El objetivo era tener un estado descentralizado involucrado en el desarrollo social del país. Como consecuencia, el gasto del gobierno aumentó alcanzando cerca de un 26,7% en 1995. El cambio de estructura del Estado y la demanda de más impuestos se convirtió en una prioridad. Durante el período, el gobierno presentó siete reformas fiscales y las mayores inversiones fueron en seguridad social, educación, salud y la seguridad nacional. Colombia fue el país latinoamericano con el mayor gasto social, pasando de tener comparativamente los niveles más bajos durante la década de 1980 a los niveles más altos en la siguiente década. El gasto militar, dirigido principalmente a la guerra contra las drogas y la guerrilla, se incrementó de 2,1% del PIB en 1990 al 3,5% en 1998. La reforma laboral combinó una <<flexibilización parcial del mercado laboral con una mayor protección de los derechos sindicales>> (Ocampo et. Al. 2002: 219). En 1993, el gobierno introdujo una reforma de la seguridad social.

Los efectos de la crisis económica de 1997 redujeron los avances en el proceso de liberalización económica. La ola de inversión en nuevas industrias (principalmente de telecomunicaciones y banca) y el fortalecimiento de los sectores tradicionales después del proceso de privatización en 1991, sufrió un revés. Después de años de crecimiento positivo, el crecimiento del PIB cayó a 0,57% y en 1999 llegó a -4,20%, el nivel más bajo en la segunda mitad del siglo XX. La tasa de desempleo alcanzó el 16% en junio. El déficit fiscal se elevó al 3% del PIB al final del año y la política del Banco de la República de aumentar las tasas de interés para reducir la inflación dio como resultado una disminución del consumo. La depreciación del tipo de cambio, que había perdido el 30% de su valor desde 1991, sumado a la fluctuación de los precios internacionales de los productos básicos, café y banano, aumentó el precio de los productos colombianos y redujo las exportaciones. La deuda externa aumentó \$14.700 millones de dólares entre 1991 y 1997, siendo 54% deuda privada. Sumado a ello, en 1998, hubo un déficit del sector privado.

En lo que respecta a la estabilidad política, el gobierno del Presidente Samper (1994 - 1998) generó la mayor crisis política del siglo: el Proceso 8000, que inició investigaciones sobre la relación entre la élite económica, la clase dominante, y los actores ilegales (traficantes de drogas, guerrilla y paramilitares). Como señala Rettberg (2003), en 1998 la élite empresarial se dividió en dos grupos: por un lado, quienes apoyaban al gobierno de Samper como una forma de mantener el *status-quo*, por el otro, aquellos que no aceptaban en el poder un gobierno corrupto y vinculado con dinero ilegal. Por otra parte, la descertificación de Colombia en 1996

encontró a la clase empresarial inmersa en una batalla por mantener el mercado de exportación y reducir las consecuencias de la crisis política en sus negocios.

La gran mayoría de los empresarios se enfrentaban con circunstancias complicadas: <<"Hemos perdido dos años" se convertiría en una de las frases más comúnmente utilizadas en ese momento>> (Rettberg 2003:61). 1998 se convirtió en el año en que los indicadores económicos y políticos colocaron al país en una posición incómoda de inestabilidad. En este contexto, una caracterización de los grupos económicos en Colombia es necesaria. El sector privado, por último, comprometido como el actor responsable del éxito de las nuevas medidas tomadas con el nuevo modelo económico, surgió en diferentes escenarios como abanderado de las posibles soluciones a la crisis. Los líderes de las grandes empresas declararon que a pesar de la crisis iban a seguir invirtiendo en el país (Portafolio 1999: 170) y los recientes registrados grupos económicos aparecieron como el motor de la recuperación.

II. Evidencia para el estudio de los grupos económicos

Uno de los problemas que enfrentan los historiadores empresariales latinoamericanos es el acceso a la información de las empresas insignia de la segunda mitad del siglo XX. Lo anterior, debido a que los debates ideológicos sobre el papel del empresario, originados por los fuertes cambios políticos y económicos que sufrió la región, llevaron a la declaración de su inexistencia y al <<disgusto frente a los archivos, una aversión más que notoria a la organización de materiales útiles para describir, resumir, cuantificar o mostrar situaciones específicas>> (Cerrutti 2006: 32). Colombia, no ha sido indiferente a la falta de memoria empresarial.

Para distinguir los grupos económicos de otras formas organizacionales los autores han concluido que la persistencia <<y continuidad de los grupos económicos sugieren firmemente que el entendimiento de esta forma particular de organización no puede ser reducido a un sustituto para la empresa multidivisional y por lo tanto, se debe entender su camino evolutivo>> (Colpan et. al. 2010:8). Por lo tanto, la intención de explorar la evolución de los grupos debe iniciar con una caracterización general. En consecuencia, para este artículo se realizó un censo de las empresas afiliadas con base en fuentes primarias y secundarias. A diferencia de los países desarrollados, una serie continua de los datos cuantitativos de las empresas colombianas durante

el siglo XX no está disponible, sin embargo, por ley las empresas colombianas desde mediados del decenio de 1950 estaban obligadas a presentar un informe financiero anual a tres organismos de control del Estado: Superintendencia de Sociedades, Superintendencia Financiera, y las Cámaras de Comercio. Además, desde mediados de la década de 1970 se han publicado algunas descripciones cualitativas de los grupos.

Los datos cuantitativos son recopilados de varias fuentes. Es importante mencionar que sólo por el hecho de recopilar, procesar y comparar la información disponible para generar una adecuada base de datos desde 1974, la investigación previa a este artículo es un paso adelante para el estudio de los grupos económicos en Colombia. Los informes financieros anuales reportados por las empresas a las superintendencias fueron utilizados para identificar las ventas, los activos, los propietarios, y la junta directiva desde 1974 hasta 1994. Sin embargo, la mayoría de los archivos reposan en las bibliotecas de las superintendencias y muchas empresas no reportaron la información en varios años. Los datos de 1995 a 1998 se extrajeron de la página web de la Superintendencia de Sociedades, quien ha dedicado una unidad a la recopilación de la información de los grupos. Lo anterior se comparó con dos libros publicados por Casa Editorial el Tiempo que recopilan la información financiera de las 3.000 compañías líderes del país entre 1994 y 2005. Además, se utilizaron los datos de la Encuesta Anual Manufacturera realizada por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) para comprender la estructura del mercado.

Este documento se basa principalmente en la información recogida en los archivos de la SuperSociedades, quien obliga a las empresas a reportar anualmente sus balances y el estado de pérdidas y ganancias en un formato común que incluye aproximadamente 90 variables en el balance y 12 en el estado de resultados¹³. Esto proporciona una gran cantidad de datos financieros para cada uno de las empresas pertenecientes a los grupos económicos. Adicionalmente, se encuentra el registro sobre el estado legal de la empresa, los datos básicos de los accionistas más representativos y, en algunos casos, los nombres de los miembros de la junta directiva. Por último, como resultado de su labor anual, la SuperSociedades publica desde 1961 una revista trimestral con los resultados agregados de las empresas bajo su lupa. Esta información se complementó con la Revista Estrategia Económica y Financiera, publicada

¹³ Este número aproximado de variables es teniendo en cuenta los cambios en los informes a través del periodo.

mensualmente por una editorial privada, para recopilar y verificar la información de las empresas registradas en la SuperSociedades.

En cuanto a la información recopilada es importante mencionar cuatro características. En primer lugar, el número de empresas registradas en las SuperSociedades no hace referencia al total de empresas creadas anualmente en el país. El número total de empresas se registra en las Cámaras de Comercio (40 en total) y no todas son registradas en los organismos de control. Las empresas supervisadas por la SuperSociedades son aquellas en las que hay una concentración del 20 por ciento del capital y están involucradas en sectores no financieros. Lo anterior limita la muestra a empresas nacionales, excluyendo compañías con más del 40 por ciento propiedad de extranjeros. Como resultado, la investigación se refiere sólo a empresas creadas, controladas y propiedad de nacionales o extranjeros autorizados (un estatus especial dado por la ley). Se suma a esto, que la muestra se redujo a las empresas grandes clasificadas según los estándares internacionales que incluyen variables como los activos totales, el número de empleados y las ventas totales. En el caso de Colombia (ver Ley 222 de 1995), una empresa categorizada como grande es la que tiene más de 200 empleados y 30,000 salarios mínimos legales mensuales como activos totales.

En segundo lugar, aunque la mayoría de los estados financieros reposan en los archivos de la SuperSociedades, hay empresas que reportaron la información en varios años. Esto podría ser una consecuencia del cierre, fusión o adquisición de la empresa, o simplemente que la empresa no envió la información correctamente. Otro asunto es que en algunos casos, las empresas cambian de nombre (razón social), principalmente para hacer frente a los problemas de liquidez o la inclusión de nuevos socios. Como resultado, el uso de fuentes cualitativas, tales como la descripción de las empresas por periodistas e historiadores, fue necesaria. Esto genera un sesgo en la selección, pues después de utilizar todas las fuentes, parecen prevalecer los casos exitosos.

En tercer lugar, las empresas son en su mayoría manufactureras. Básicamente debido a la estructura de la economía colombiana y al hecho de que el sector financiero era supervisado por la SuperBancaria. En el caso de 1974 de 434 empresas, 83 por ciento son industriales, 20.3 transporte, 14.1 financieras (diferentes a banca), el 13.9 por ciento comercio, y el 5.3 por ciento en otros, como la minería, la agricultura y la construcción. Esto confirma el patrón de la economía colombiana durante el período: una disminución en la agricultura y un aumento en el

sector manufacturero y de servicios (Garay, 1998; Echavarría y Villamizar, 2007). Además, no es casualidad que más del 80 por ciento de las empresas sean industriales; básicamente demuestra la constancia de los grupos económicos en los sectores que tradicionalmente han sido categorizados como monopolios (por ejemplo, cerveza, refrescos, cementeras y textiles).

Por último, el alto número de empresas que no cotizan en bolsa podría representar un sesgo hacia el tamaño del mercado de capitales y las transacciones que allí se generan. Aunque, durante el período la SuperSociedades vigilaba tanto las empresas en bolsa como las que no, las primeras no están bien representadas en la muestra. Por ejemplo, en el caso de 1974 de las 198 empresas registradas en la Bolsa de Valores sólo 94 están presentes en las 434 más grandes. Esto podría ser el resultado de varios factores: el tamaño y la localización de las bolsas de valores (durante el periodo tres), el tamaño de las empresas, y el hecho de que históricamente la mayoría de empresas supervisadas por la SuperSociedades son por lo general los emisores de bonos en lugar de acciones.

En lo que respecta a los datos cualitativos, este artículo se basa en fuentes secundarias que proveen descripciones de las empresas. Las descripciones allí publicadas son útiles para evaluar las principales características de los grupos y la interpretación de los datos cuantitativos. Se utilizan entonces un total de 608 artículos para evaluar la información cuantitativa sobre la propiedad y las nuevas inversiones de los grupos (ver Tabla No. 2). La búsqueda en cuatro periódicos y cinco revistas de artículos publicados sobre grupos económicos se realizó durante dos años con base en cuatro premisas¹⁴. La primera de ellas, era que los grupos emergieron a la luz pública desde la década de 1970 cuando sus dueños iniciaron procesos de compra y venta de empresas en sectores diferentes a su negocio principal, pero dicha competencia se consolidó en la década de 1980 con el registro de las empresas como propiedad del grupo económico y el fortalecimiento de dichos grupos como agentes principales en varios sectores de la economía colombiana. Esto implicó, revisar los periódicos y revistas publicados en el periodo entre 1980 y 2005.

¹⁴ Esta labor se realizó como parte de un ejercicio de investigación de los estudiantes del curso Historia del Desarrollo Empresarial (2006-2 y 2008-1) de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, quienes debían identificar y referenciar 10 artículos sobre determinados grupos económicos en periodos de publicación de cinco años entre 1980 y 2007. El trabajo posterior de búsqueda de los textos y consolidación de la información fue realizada por la autora para un artículo presentado en Chile (Rodríguez-Satizábal 2008) y posteriormente con un estudiante de pregrado que se unió al proyecto como parte de su trabajo de grado, Rodríguez-Satizábal y Ramón (2009).

Tabla No. 2
Número de artículos publicados sobre grupos empresariales según tipo de publicación,
1980 – 1999

Periodo	Periódicos	Revistas	Total
1980 – 1984	14	34	48
1985 – 1989	17	25	42
1990 – 1994	114	118	232
1995 – 1999	119	167	286
Total	264	352	608*

Fuente: Elaboración propia.

*El total de artículos recuperados para este periodo es de 1.395. Después de realizados los filtros que se mencionan en párrafos posteriores se determinó un total de 608 artículos útiles para el presente documento.

Tabla No. 3
Descripción de los periódicos y revistas seleccionados

Publicación	Editorial fundadora (país de origen)	Año primera edición	Tipo de información	Circulación
Periódicos				
El Tiempo	Casa Editorial El Tiempo (Colombia)	1911	General	Nacional – diaria
El Espectador	Familia Cano (Colombia)	1887	General	Nacional – diaria
La Republica	Mariano Ospina y Julio Hernández (Colombia)	1954	Economía	Nacional - diaria
Portafolio	Casa Editorial El Tiempo (Colombia)	1993	Economía y negocios	Nacional – diaria
Revistas				
Semana	Publicaciones Semana S.A. (Colombia)	1985	Política	Nacional – semanal
Cambio	Cambio 16 (España)	1993	Política	Nacional – semanal
La Nota		1993	Economía y negocios	Nacional – quincenal
Dinero	Publicaciones Semana S.A. (Colombia)	1993	Economía y negocios	Nacional – quincenal
Poder		s.f.	Economía y negocios	Nacional - quincenal

Fuente: Elaboración propia con información extraída de las páginas web.

En segundo lugar, la aparición de medios de comunicación escritos preocupados por la actividad empresarial, fue un fenómeno posterior a la apertura económica de 1990 y posiblemente durante dicho periodo hubo un aumento en el número de los artículos (ver Tabla No. 3). Por lo anterior, se concentró la búsqueda en los dos periódicos nacionales tradicionales de carácter general, uno de ellos propiedad de un importante grupo empresarial; un periódico de economía con más de cincuenta años en el mercado; y, un periódico especializado en economía y negocios que nació en 1993. En cuanto a las revistas, se revisaron en total cinco publicadas por primera vez entre 1985 y 1993, dos de carácter político y tres especializadas en la actividad empresarial.

La tercera premisa tenía en cuenta el clima de desconocimiento sobre la propiedad de las empresas y la existencia de ya formados grupos económicos. Se supone entonces que pocos artículos harían referencia directa a los grupos. Por lo tanto, se buscaron aquellos artículos que nombraran al grupo, una empresa del mismo, un gerente o a su propietario. Por otra parte, la calidad de los artículos determina su posible utilización en un trabajo con perspectiva histórica. Se definió que los artículos debían ser de una extensión mayor a dos párrafos, presentar las fuentes en que se basa la información publicada e informar brevemente sobre el contexto de la noticia.

Finalmente, se establecieron tres categorías de análisis para clasificar los artículos de acuerdo a su contenido. Aquellos que informan sobre cambios en la propiedad, reuniones de la junta directiva o estrategias de la gerencia se clasifican dentro de la categoría de propiedad y control. Los que responden a cómo los grupos amplían sus mercados por medio de la compra de empresas que se relacionan y no se relacionan con sus actividades económicas, se incluyen en diversificación, y los que permiten establecer cuáles son las relaciones de los grupos económicos con la sociedad, la política y el estado y su influencia en la política, se catalogan dentro de la categoría relación con el Estado.

Una característica interesante de este enfoque en el uso de fuentes es que el presente análisis combina una larga serie de datos cuantitativos con la información cualitativa recopilada en las descripciones hechas previamente. Así, en la siguiente sección se presenta una imagen de los grupos en 1998. Para ello, cada empresa se clasifica en función del tamaño, la propiedad, año de fundación, ventas y activos.

III. ¿Quiénes eran los grupos económicos de Colombia en 1998?

Colombia es considerada una economía de tamaño mediano, con un número reducido de grupos económicos en comparación con otras regiones (véase Colpan y Hilkino 2010; Morck 2005; entre otros), en este trabajo se analizó la población de 18 grandes grupos económicos activos en 1998. Esta cifra difiere de otros autores que han estudiado el caso colombiano pues debido a la complejidad para distinguir los grupos económicos de otras formas de organización, la falta de uso de un enfoque teórico específico, la tardía aparición de la Ley 222 de 1995 que

obligaba su registro ante las entidades públicas¹⁵, la dificultad de acceso a los datos de la empresa, y en el caso colombiano la tradición ampliamente difundida entre las empresas de usar la designación de “grupo” en sus nombres como prueba de *status*, longevidad y poder de mercado, muchos trabajos se han centrado principalmente en los cuatro mayores grupos o en algunos casos, han expandido su análisis hasta incluir empresas extranjeras.

Resultado de la revisión de la literatura realizó una lista de 32 entidades identificadas por los autores como los grandes grupos económicos (ver nota al pie No. 2). De la información recopilada acerca de estos denominados grupos económicos y la revisión de la definición de esta forma de organización (ver tabla No. 1), se determinaron aquellos grupos más grandes. De las 32 organizaciones que figuran en la Tabla No. 4, sólo 22 estaban activos en 1974 y 10 se crearon en los años siguientes, pero sólo 29 permanecían activos en 1998. Sólo 22 muestran los patrones básicos de un grupo económico: es dueño y opera más de tres empresas individuales de propiedad única, es grande en el contexto de la economía colombiana, diversificado en dos o más industrias, y está interconectado por lazos económicos y sociales. Los 10 restantes son grandes empresas familiares que tienen muy diversificadas sus inversiones, pero bajo una forma de organización más parecida a una corporación multidivisional que un grupo económico.

En 1998, sólo 20 de los 22 grupos empresariales estaban activos; uno se desintegró en 1982 a causa de actividades financieras ilegales dentro de la empresa principal (Michelsen Uribe), y el Grupo Cafetero propiedad de la Federación Nacional de Cafeteros se encontraba en proceso de liquidación después de la finalización del acuerdo internacional del café en 1989. Como resultado, se estudian los 18 grupos con capital privado nacional (ver Tabla No. 5) – de los 20 grupos activos uno es propiedad de una multinacional sueca (Skandia) y otro del gobierno (Empresas Públicas de Medellín). En 1974, seis estaban ya activos y los doce restantes se consolidaron durante el período.

¹⁵ Aunque la Ley 222 de 1995 obligó a los propietarios de los grupos a registrar la estructura, número de empresas, propiedad e información financiera consolidada en la Superintendencia de Sociedades y la DIAN, la aceptación de los propietarios de los grupos fue muy baja y la mayoría sólo registraron sus empresas como un grupo a partir del año 2000.

Tabla No. 4
Lista de grupos económicos con base a la revisión de la literatura

No.	Nombre	Autores										Activo en 1974	Activo in 1998	Características de los grupos*			
		Acosta & Londoño (2003)	Álvarez (2003)	Fernández (1995)	Nieto-Bernal (1997, 2003)	Parra (2010)	Ogliastri (1997)	Rettberg (2003)	Sanabria (2002)	Silva-Colmenares (1977, 2004)	Menciones			Más de una firma	Firmas independientes	Diversificados (dos o más industrias)	Grupo Económico
1	Casa Editorial El Tiempo					x				x	2		x	x	x		
2	Casa Luker					x				x	2	x	x			x	
3	Corfivalle			x	x					x	3		x	x	x	x	x
4	Empresas Públicas de Medellín (EPM)				x	x		x		x	4	x	x	x	x	x	x
5	Fundación Social			x	x					x	3	x	x	x	x	x	x
6	Grupo Bolívar			x	x	x				x	4		x	x	x	x	x
7	Grupo Cafetero			x	x	x				x	4	x		x	x	x	x
8	Grupo Char					x				x	2		x	x	x		
9	Grupo Colpatría			x	x	x				x	4		x	x	x	x	x
10	Grupo Crystal									x	1		x	x			
11	Grupo Delima			x	x						2	x	x	x	x		
12	Grupo Empresarial Antioqueño**	x	x	x	x	x		x		x	7	x	x	x	x	x	x
13	Grupo Empresarial Bavaria			x	x	x	x	x	x	x	7	x	x	x	x	x	x
14	Grupo Espinosa Hermanos			x		x					2		x	x	x	x	x
15	Grupo FES			x							1	x	x	x	x		
16	Grupo Ganadero			x	x	x				x	4	x	x	x	x		
17	Grupo Gillinsky			x	x					x	3	x	x	x	x	x	x
18	Grupo Gutt - Haime			x	x					x	3	x	x	x	x	x	x
19	Grupo Holguines - Mayaguez			x	x					x	3	x	x	x	x	x	x
20	Grupo Inversiones Mundial			x	x	x				x	4	x	x	x	x	x	x
21	Grupo Michelsen Uribe			x	x	x				x	4	x		x	x	x	x
22	Grupo Sanford			x	x	x				x	4		x	x	x	x	x
23	Grupo Selfin			x							1	x		x	x		
24	Grupo Superior			x	x	x				x	4		x	x	x	x	x
25	Lloreda Grasas			x							1	x	x	x	x		
26	Organización Ardila Lülle			x	x	x		x		x	5	x	x	x	x	x	x
27	Organización Carvajal			x	x	x				x	4	x	x	x	x	x	x
28	Organización Chaid Neme Hermanos				x	x				x	3		x	x	x	x	x
29	Organización Corona			x	x	x				x	4	x	x	x	x	x	x
30	Organización Sarmiento Ángulo			x	x	x		x		x	5	x	x	x	x	x	x
31	Productos Familia					x				x	2	x	x	x			
32	Skandia			x	x						2	x	x	x	x	x	x
Total											22	29	31	29	23	22	

* La información correspondiente a estas características se presenta en las siguientes tablas. ** Conocido como Sindicato Antioqueño antes de 1990. Fuente: Elaboración de la autora con base en Acosta & Londoño (2003), Fernández-Riva (1995), Nieto-Bernal (1997, 2003), Ogliastri (1997), Rettberg (2003), Sanabria (2002), Silva-Colmenares (1977, 2004). La información de las firmas y los sectores fue recolectada de la *Superintendencia de Sociedades y el Dane*.

Tabla No. 5
Perfil de los 18 grandes grupos económicos en Colombia

Ranking 1998*	Grupo económico	Propietarios	Sector principal	Compañía fundadora	Fecha fundación(adquisición)**	Década consolidación como	Número empresas			Ventas totales 1998 (Millones pesos colombianos)	
							Industria y	Sector financiero	Total		
1	Grupo Empresarial Antioqueño	Empresarios regionales	Financiero e industria	Suramericana de Seguros, Compañía Nacional de Chocolates	1944, 1920	1950s	21	7	28	6,569,137	
2	Organización Sarmiento Ángulo	Familia	Financiero	Olcsal	1959	1980s	4	13	17	4,825,202	
3	Grupo Empresarial Bavaria	Familia	Industria	Bavaria S.A.	1889 (1930)	1960s	16	2	18	3,407,029	
4	Organización Ardila Lülle	Familia	Industria	Postobón	1915 (1972)	1960s	22	1	23	2,281,582	
5	Grupo Bolivar	Familia	Financiero	Seguros Bolivar	1948	1980s	1	8	9	1,753,018	
6	Grupo Colpatría	Familia	Financiero	Colpatría	1969	1990s	2	6	8	1,420,974	
7	Fundación Social***	Grupo religioso	Financiero	Caja Social de Ahorros	1931	1980s	2	6	8	1,327,379	
8	Grupo Superior	Familia	Industria	Avicol	1959	1990s	4	4	8	878,028	
9	Grupo Espinosa Hermanos	Familia	Comercio	Racafé y Cia	1953	1980s	11		11	654,407	
10	Grupo Sanford	Empresarios regionales	Industria	Petco	1963	1980s	12		12	639,655	
11	Organización Carvajal	Familia	Industria	Carvajal S.A.	1904	1960s	12		12	622,121	
12	Grupo Inversiones Mundial	Familia	Industria	Cacharrería Mundial	1930	1980s	6		6	517,533	
13	Organización Corona	Familia	Industria	Loceria Colombiana	1881	1960s	10		10	414,644	
14	Grupo Gillinski	Familia	Industria	Curtiembres Búfalo	1934	1980s	6	1	7	273,341	
15	Grupo Gutt - Haime	Familia	Industria	Grasco	1950	1970s	8		8	267,183	
16	Corfivalle	Empresarios regionales	Industria	Icollantas	1942	1960s	2	3	5	217,807	
17	Organización Chaid Neme Hnos	Familia	Industria	Incolbestos	1956	1990s	11		11	131,529	
18	Grupo Holguines - Mayaguez	Familia	Industria	Ingenio Mayaguez	1937	1980s	5		5	118,799	
							Total	155	51	206	26,319,368

Fuente: Información recopilada por la autora de los informes financieros de las empresas.

* Con base en ventas de 1998

** En el caso de los grupos más antiguos, es común que la empresa principal hubiese sido fundada por un grupo de empresarios diferente a los actuales dueños. El año en parentésis corresponde a aquel cuando la empresa fue adquirida por el grupo económico.

*** El Grupo Fundación Social fue inicialmente fundado por los Jesuitas quienes tuvieron la primera Caja de Ahorros en 1932. Posteriormente, el grupo cambio de propietarios. Para un análisis completo de este grupo véase Dávila et. al. 2010.

A. Tamaño

Los grupos económicos colombianos son grandes organizaciones en términos relativos del tamaño del mercado local, pero medianos en comparación con los grandes grupos de otros países. En 1998, representaron el 18,7% del PIB colombiano y eran el 14% de las empresas registradas en el reducido mercado de valores colombiano. Como en el caso de Argentina (Fracchia et al, 2010), un país con un mercado de valores similar a Colombia, sólo un número reducido de grupos negociaba las acciones de las principales empresas en bolsa: Grupo Empresarial Antioqueño, cuyas tres empresas centrales están registradas desde 1981; Grupo Empresarial Bavaria que hizo públicas las acciones en 1997, y la Organización Sarmiento Angulo en 1998.

En total, los 18 grupos son propietarios (más del 51% de participación en la compañía) de 206 empresas, todas ellas listadas en el ranking de las 1.000 compañías más grandes, eran los principales empleadores, con más de 150.000 trabajadores activos; y, durante todo el período fueron la principal fuente de ingresos fiscales para el gobierno nacional. Los tres grupos más grandes en 1974 –Grupo Empresarial Antioqueño, Grupo Empresarial Bavaria, Organización Ardila Lülle- se mantuvieron como líderes durante todo el período mostrando la supervivencia de los grupos a los ciclos económicos y cambios en el modelo. Estos grupos, más el mayor grupo financiero consolidado en la década de 1980 (Sarmiento Angulo), se destacan porque son dueños de una cuarta parte de las cien empresas privadas más grandes en el país. En otras palabras, son propietarios del 41,5% del total de empresas analizadas en este artículo y el total de las ventas asciende a más de un 12,2% del PIB, siendo el 64,9% de las ventas totales de los 18 grupos económicos aquí estudiados.

Tabla No. 6
Activos de los grupos económicos 1998 (millones de pesos)

Ranking por activos	Grupo económico	Número de firmas				Activos (millones de pesos colombianos)			
		Micro y medianas	Medianas	Grandes	Total	Micro y pequeñas	Medianas	Grandes	Total
1	Grupo Empresarial Antioqueño		3	25	28		12,217.28	13,338,360	13,350,577
2	Organización Sarmiento Ángulo		1	16	17		3,184.00	11,920,054	11,923,238
3	Grupo Empresarial Bavaria		1	17	18		5,915.88	6,984,333	6,990,249
4	Organización Ardila Lülle			23	23			6,504,079	6,504,079
5	Grupo Bolivar			9	9			4,778,443	4,778,443
6	Fundación Social			8	8			3,786,909	3,786,909
7	Grupo Colpatría			8	8			3,528,147	3,528,147
8	Grupo Superior			8	8			2,000,401	2,000,401
9	Organización Carvajal			12	12		4,104.68	1,143,882	1,147,986
10	Grupo Sanford			12	12			813,765	813,765
11	Organización Corona			10	10			425,017	425,017
12	Grupo Inversiones Mundial			6	6			404,077	404,077
13	Corfivalle			5	5			390,327	390,327
14	Grupo Gutt - Haime			8	8		2,736.81	351,765	354,502
15	Grupo Gillinski			7	7			335,908	335,908
16	Grupo Espinosa Hermanos			11	11		7,210.45	272,312	279,523
17	Organización Chaid Neme Hnos		1	10	11		19,334.04	137,002	156,337
18	Grupo Holguines - Mayaguez			5	5			117,623	117,623
		0	6	200	206	-	54,703.14	57,232,405	57,287,108

Fuente: Elaborado propia con base en información de las compañías reportada a la Superintendencia de Sociedades, Superintendencia Financiera y fuentes secundarias.

En los restantes 14 grupos, cinco son propietarios entre 10 y 12 empresas y nueve grupos menos 10. El Grupo Empresarial Antioqueño tiene el mayor número de empresas (28) y Corfivalle el menor (5). En comparación con otros países, como Honduras (Strachtan 1976), Brasil (Aldrighi y Postali 2010) y México (Cerutti 2006; Hoshino 2010), este número de

empresas por grupo no es una rareza que hace único el caso colombiano, sino que más bien es una afirmación del patrón internacional donde en promedio los grupos económicos tienen una propiedad total no mayor a 20 empresas. Por otra parte, esta característica no contradice el hecho de que durante los años posteriores a la Ley 222 de 1995, la mayoría de los grupos económicos registraron más de un centenar de subordinadas con participación de entre 5% y 100%, confirmando los patrones encontrados por otros autores (i.e. Gutiérrez y Pombo 2005) sobre la concentración de la propiedad. Por ejemplo, Grupo Empresarial Bavaria registró 173 empresas y Organización Ardila Lülle, 143 firmas. Como se muestra en la tabla No. 6, los activos totales de los grupos empresariales representaron 57.287.108 millones de pesos, siendo el 99,95% de las grandes empresas. De acuerdo a la ley colombiana, la gran empresa es aquella con más de 200 empleados y activos mayores a 30.000 salarios mínimos. De las 206 empresas, 200 eran grandes y sólo en cuatro grupos seis empresas eran medianas. Tal es el caso del Grupo Empresarial Antioqueño con tres, Sarmiento Angulo, Bavaria, y Chaid Neme Hermanos, con una respectivamente.

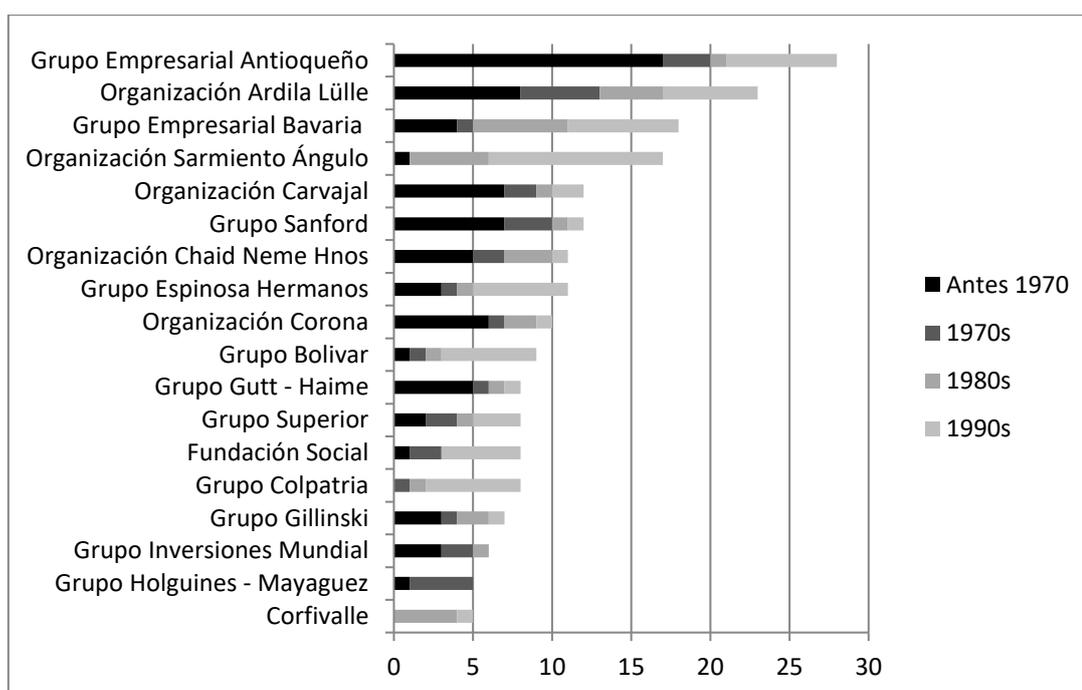
B. Año de fundación

Hay dos fechas importantes en la fundación de un grupo económico. En primer lugar, el año de fundación de cada empresa. En segundo lugar, el período en que se consolidaron como grupo, entendiendo por éste el momento en que los líderes reconocieron la unidad de propósito y dirección para todas las empresas de su propiedad. Además, cuando crearon al menos una empresa *holding* para subordinar las otras a ella. En cuanto al año de fundación de la compañía principal, los grupos colombianos comparten patrones comunes el resto del mundo. En seis casos la empresa principal fue fundada entre 1870 y 1930, período del primer proceso de industrialización de los países de América Latina y Asia, pero sólo en el caso de Carvajal, Corona, y Mundial de Inversiones, la empresa permanece bajo la propiedad de la misma familia desde su fundación. En los otros tres casos -Sarmiento, Bavaria y Ardila- la compañía fue adquirida por el fundador del grupo años después de su fundación. Diez grupos fundaron la empresa principal en el período comprendido entre 1931 y 1960 y dos durante la década de 1960, en todos estos casos, la compañía sigue bajo el control del grupo.

En cuanto al período de consolidación, la aparición de la estructura de grupos económicos en Colombia no es mayor de cuarenta años. Seis se constituyeron en el contexto

del modelo ISI, uno en los años setenta, ocho en la década de estancamiento económico en la región de América Latina (1980), y tres en los últimos años del siglo XX. Esto, a diferencia del caso de la India, Japón y Corea donde es reconocido que los grupos tienen más de 100 años de consolidados (véase Amsden 1989; Fruin 1991; Morck 2005), es una de las particularidades del caso colombiano: el número de grupos económicos consolidados como tal creció durante la segunda mitad del siglo XX cuando hubo un auge en la creación o adquisición de empresas. Como se muestra en el gráfico No. 3, a excepción de los casos de Corfivalle y Colpatria, la mayoría de los grupos crearon o adquirieron las empresas de las cuales eran propietarios en 1998 antes de 1970. En el período comprendido entre 1971 y 1998, los grupos fundaron un total de 132 empresas, la mitad de ellas creadas en la década de 1990 cuando estaba en marcha la política de apertura económica.

Gráfico No. 3
Años de fundación de empresas propiedad de los grupos económicos



Fuente: Elaboración propia

C. Estructura, propiedad y control

La estructura piramidal de un grupo implica que este crea al menos una empresa *holding* para subordinar las otras compañías y garantizar la propiedad y control a los fundadores. En el caso de once grupos la figura de una empresa *holding* aparece claramente definida, en ocho de ellos todas las empresas están subordinadas a la misma compañía (Ardila Lülle, Bolívar,

Colpatria, Fundación Social, Superior Carvajal, Corona, Haime Gutt, y Chaid Neme Hermanos). Dos grupos, Bavaria y Sarmiento Ángulo, fundaron dos sociedades *holding* que concentran las empresas en aquellos sectores donde su inversión está más concentrada; el resto de las empresas se encuentran controladas por juntas directivas comunes y la participación activa de la primera y segunda generación de la familia.

Sólo un grupo (Empresarial Antioqueño) difiere significativamente de los otros, en lugar de tener un *holding* común para todas las empresas, dividió la estructura en tres empresas *holding* cada una enfocada en un sector: finanzas, industria y materiales de construcción. Esta característica coloca a este grupo en una posición similar a los *keiretzus* japoneses (Fruin 1991), donde el control por participación en acciones en varias empresas, la presencia de gerentes muy independientes de la junta directiva y con experiencia en variedad de funciones en la empresa, y la existencia una junta directiva independiente, llevan al grupo a convertirse en una gran empresa con alta longevidad.

En relación con el control, la mayoría de los grupos siguen el patrón clásico de una alta participación de sus fundadores (familia o grupo de empresarios) y juntas directivas compartidas entre las empresas. En la mayoría de los casos (14), el control estaba concentrado en la familia fundadora, en tres casos eran grupos de empresarios de la región que crearon los grupos económicos con la intención de tener un impacto en el desarrollo regional. Como resultado, la actividad de gestión de los grupos económicos colombianos es bastante simple: los fundadores controlan la empresa al tener más de 51% de la misma, participan activamente en la junta directiva, y sólo unos pocos grupos involucran gerentes profesionales ajenos al grupo familiar para tomar decisiones independientes. En este punto, es importante señalar que la Organización Corona es una excepción a la regla, durante la década de 1960 la familia introdujo la figura de gerentes profesionales independientes en lugar de miembros de la familia en cargos directivos.

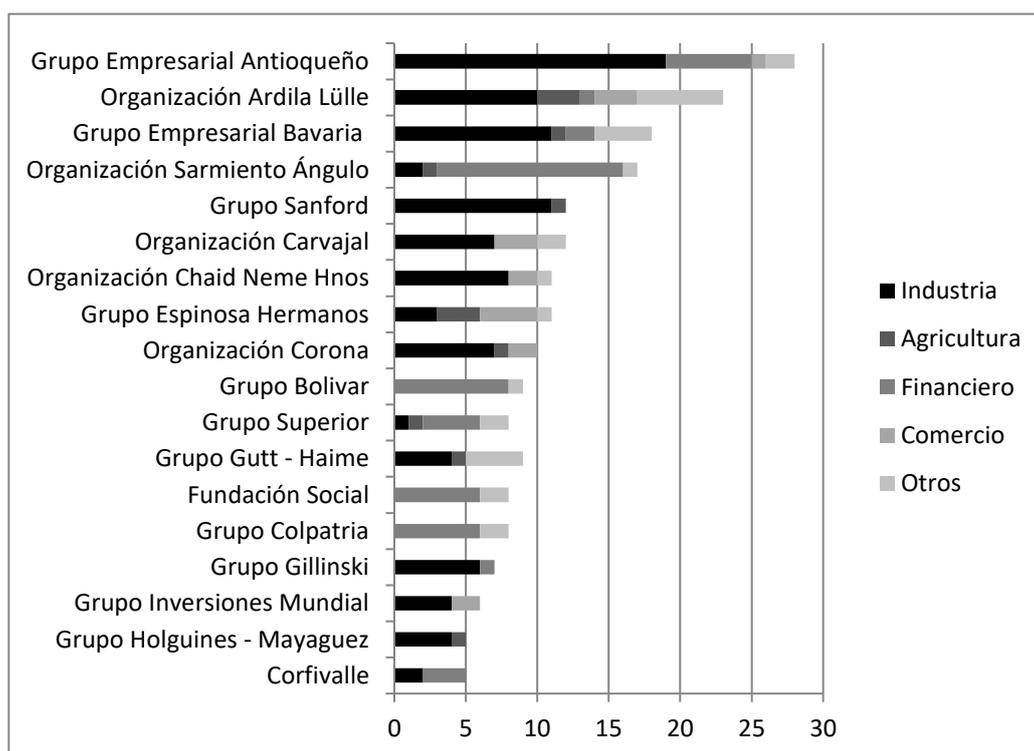
A pesar de que compartir la propiedad y control de empresas entre grupos es inusual en el mundo, en el caso colombiano es una característica importante: los grupos comparten propiedad y control para invertir en empresas en sectores que demandan altos flujos de capital. El caso más significativo es Bavaria, un grupo que participó como segundo socio de cinco empresas lideradas por los grupos Sanford y Carvajal. Además, algunos grupos durante de la década de los noventa comenzaron a invertir bajo la figura de empresas mixtas con empresas

multinacionales. Tal es el caso de la Corona que en 1993 fundó Sodimac Colombia, en asociación con Falabella de Chile.

D. Diversificación

De los 18 grupos, diez se dedican principalmente a actividades industriales, tres se especializaron en el sector financiero, uno en la agricultura, y dos en el comercio. De las 206 empresas, 48% son industriales, 24% están en el sector financiero (bancos comerciales, compañías de seguros y fondos mutuos), el 8% en el comercio mayorista y minorista, el 6% en la agricultura, principalmente aceite de palma, y el restante 13% tienen inversiones en otros servicios, minería, pesca y la construcción (ver gráfico No. 4). En total representan el 43,31% de la actividad industrial, el 56,7% del sector financiero, y el 37,9% del resto de sectores.

Gráfico No. 4
Diversificación de los grupos económicos: número de firmas por industria, 1998



Fuente: Elaboración propia

Aunque, durante el período los 18 grupos ampliaron su inversión a sectores diferentes a aquel donde iniciaron su negocio, cada grupo se ha especializado convirtiéndose en líder en uno de los sectores. La Organización Ardila Lülle tenía inversiones en siete sectores, mostrando una alta diversificación desde inversiones en el sector agrícola hasta servicios recreativos y culturales. El Grupo Empresarial Antioqueño, Bavaria, Gutt-Haime y el Grupo Superior, concentran sus inversiones en cinco sectores. Tres grupos, Carvajal, Espinosa, y Sarmiento Ángulo, ha invertido en cuatro sectores, el último grupo es el único cuyas empresas están concentradas en el sector financiero y constituyó uno de los actores principales de dicho sector. De los grupos restantes, cuatro controlan empresas en tres sectores (Colpatria, Fundación Social, Corona y Chaid Neme), y los otros (Bolívar, Corfivalle, Gillinsky, Holguines, Inversiones Mundial, y Sanford) sólo tenían inversiones activas en dos sectores.

La característica clave es que en la mayoría de los grupos económicos hay una alta diversificación relacionada que les permite controlar la provisión de insumos básicos e intermedios y productos finales de la cadena de producción. Al igual que en otros países (Hoshino 2010), los dueños de los grupos económicos aprovechan su liderazgo para la creación de nuevas empresas mediante el uso del fácil acceso a la información y los amplios recursos financieros y humanos. Tal es el caso del Grupo Empresarial Bavaria que controla más del 70% de la industria de la cerveza; Organización Ardila Lülle, que es el actor principal en el sector azucarero, con un 33% de sus ventas y más del 50% de la industria de bebidas gaseosas; y, Organización Chaid Neme Hermanos, con una participación del 35% en la industria del vehículo automotor. En la clasificación del Sistema SIC/Código de sub-sectores (ver Tabla No. 5), los grupos presentaron un patrón de concentración en las industrias manufactureras relacionadas con “alimentos y bebidas”, allí Bavaria, Grupo Empresarial Antioqueño, y Organización Ardila Lülle dominaron con un total de 24 empresas. En el sub-sector “publicación, edición y reproducción” Carvajal emerge como el dueño de las cinco mayores empresas en la cadena de producción, y, en “química, productos de caucho y plástico”, 11 grupos eran propietarios de 23 empresas.

Esta característica ha representado, sin duda, una de las principales barreras de entrada para los potenciales competidores nacionales y extranjeros. Como los grupos han sido los actores dominantes en los sectores principales, los nuevos competidores deben enfrentar el reto de introducir toda una nueva red de insumos, distribución y sistemas de comercialización que aumentaría significativamente la cantidad de inversión necesaria (Garay 1998: capítulo 4). Esta

barrera de entrada podría ser la explicación al aumento de las inversiones de los grupos en el sector financiero, como una medida para aumentar el acceso al crédito en mejores condiciones que la competencia. Además, es una manera de garantizar el suministro de materia prima, reducir los costos de transacción y asegurar un mercado para sus productos reduciendo las opciones para el consumidor.

IV. Entre empresa familiar y gran familia de empresas

De acuerdo a Granovetter (1998), los orígenes de los grupos empresariales pueden ser vistos como un espectro. En un extremo están los grupos que se originaron en una sola empresa <<que creció poderosa mediante la fundación, adquisición o inversión en otras empresas>> (Granovetter 1998: 90). En el otro extremo, los grupos económicos evolucionan en un largo período de tiempo <<como el resultado de alianzas entre un conjunto de familias líderes>> (Granovetter 1998: 91). En ambos casos, el resultado son fuertes grupos económicos que crecen y se adaptan al cambiante entorno institucional. Como se muestra en la sección anterior, los grupos económicos en Colombia tienen una variedad de características que los acercan a los patrones presentados en otros países, pero que requieren de una explicación de las razones de su aparición. Siguiendo los argumentos presentados por Leff (1978) y Granovetter (1994), el análisis del papel de la familia en la historia de empresas en Colombia parece ser el punto de partida para arrojar algo de luz sobre la estructura del mercado y el predominio de los grupos económicos. Mientras que, por un lado, los grupos económicos son de propiedad y control de grupos específicos (familias y empresarios regionales en el caso de Colombia), por el otro, y gracias a que son instituciones dinámicas, deben adaptarse a las diferentes formas legales.

En cuanto al caso colombiano, persisten las explicaciones institucionales, como la persistencia del modelo tradicional de asociación entre empresarios y la importancia de la familia en el negocio. En particular, Álvarez (2003) demuestra que la consolidación durante la década de 1970 de un grupo-Grupo Empresarial Antioqueño-fue el resultado de una estrategia a largo plazo de proteger a las empresas de los socios externos a través de la "incorporación" de las empresas ("empresas de empresas") que estaban en el mismo sector, como consecuencia de la larga historia de asociación entre empresarios regionales para reducir el riesgo y diversificar la inversión. Esta hipótesis también es confirmada por Ogliastri (1990) y Fernández-Riva (1995), la primera, se presenta el ejemplo de Bavaria, que muestra un aumento

en el tamaño de la empresa inicial después de una ola de fusiones y adquisiciones de otras empresas del sector cervecero. Según Fernández-Riva, como resultado de la ola de fusiones en diferentes sectores el número de grupos económicos aumentó desde 12 en 1974 a 23 en 1994 (pág. 33). Por otra parte, Dávila (2003b) explica que una de las principales características del desarrollo colombiano es el predominio de la empresa familiar.

Como consecuencia de un proceso de industrialización tardía, el establecimiento de una industria manufacturera exitosa fue el resultado de las inversiones realizadas a partir de 1930. Las empresas colombianas se fundaron sobre la base de la propiedad familiar, el aprendizaje mediante la práctica y la innovación por imitación de la producción en países desarrollados (Dávila 1986, Montenegro 1995). La capacidad de adaptación a las circunstancias difíciles de la escasez de capital, un sistema de transporte e infraestructura incompletos, y una economía basada principalmente en las exportaciones de café (Safford y Palacios, 2002, capítulo 1), generó un grupo de empresarios dispuestos a crear nuevas empresas: en primer lugar, como resultado de un esfuerzo individual, luego como una forma de asegurar la permanencia de la familia y el capital necesario para el crecimiento de la empresa y, por último, como respuesta a la reducción de riesgos mediante la diversificación. El patrón general de diversificación era del comercio (exportación de materias primas y la importación de productos manufacturados, principalmente de Europa) en el siglo XIX hasta servicios financieros (bancos comerciales), agencias navieras y de trenes, e industria manufacturera.

Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos (Haber, 2006), entre 1900 y 1930, Colombia vivió el primer proceso exitoso de industrialización. Las bases de la industria manufacturera se fundaron en las principales ciudades (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla), que se convirtieron en los centros de comercio y hogares de los primeros bancos comerciales. Debido a la expansión del comercio exterior y la disminución de los costos de transporte por la inversión pública en carreteras y trenes, los empresarios dedicados al comercio de productos básicos, comenzaron finalmente a invertir en el sector manufacturero. Como resultado, en 1920 el gobierno informó que 442 de fabricación empresas (Censo, 1920), 153 más en comparación con la cifra registrada en 1920 (Libro Azul, 1910). Las primeras empresas creadas con capital nacional, produjeron una serie de bienes no duraderos de consumo, como cerveza, cigarrillos, jabón, fósforos, sombreros, papel, alimentos y textiles. Algunos empresarios se movieron a la producción de materiales de construcción y productos químicos básicos. En este período, las primeras compañías de seis grupos empresariales fueron fundadas como una inversión que

constituyó la empresa familiar. Tal es el caso de Carvajal S.A. fundada en 1904 fue la empresa editorial que trajo la primera impresora moderna al país; la familia Echavarría, invirtió en una empresa textil y en varias fábricas de cerámica, y, Germán Saldarriaga fundó en 1930 una tienda de venta al por mayor y al por menor que durante la década de 1980 se convirtió en el reconocido Grupo Inversiones Mundial. Es así como el 8% de las 221 fábricas fundadas entre 1901 y 1939 (ver Tabla No. 7) pertenecían a las familias que más tarde se convirtieron en grupos económicos.

Tabla No. 7
Número de fábricas fundadas entre 1901 y 1939

Sub-sector	1901-1909	1910-1919	1920-1929	1930-1939
Alimentos y bebidas	3	10	27	40
Textiles y prendas de vestir	1	3	6	20
Industria maderera		1		2
Papel, cartón y sus productos. Industria Editorial.	1	5	7	19
Fabricación de sustancias y productos químicos	1	3	3	20
Productos minerales no metálicos			4	11
Metales básicos				1
Maquinaria y equipo	3	4	3	16
Otros			4	3
Total	9	26	54	132
Firms owned by business group families*	5	3	4	5

Source: Echavarría and Villamizar (2007, p. 175)

*Elaboración propia con base en información recolectada.

A pesar de que las industrias textiles, alimentos y bebidas se convirtieron en los líderes de la economía colombiana durante los primeros treinta años del siglo (Molina, 2000, p. 23), aún durante la década de 1920 experimentaron ciclos cortos de escasez de capital. Esto produjo un cambio importante en el negocio familiar: se pasó de sociedades simples a compañías con responsabilidad limitada para tener acceso a capital. Las empresas más pequeñas se fusionaron en una sola empresa, para facilitar la creación de grandes empresas por industria. Por ejemplo, la Compañía Nacional de Chocolates de propiedad del Grupo Empresarial Antioqueño, se convirtió en la mayor empresa del sector del chocolate después de comprar cinco fábricas. Por lo tanto, la empresa creció en tamaño, pero mantuvo la mayoría de familias de la misma región vinculadas permitiendo la concentración del control en sólo algunos accionistas. Además, las

empresas familiares crecieron a través de la compra de sus competidores en todo el país, como lo fue el caso de Grupo Empresarial Bavaria, que concentra sus inversiones en la industria de la cerveza reduciendo el número de competidores propietarios de pequeñas fábricas familiares.

Los años entre 1930 y 1960, registraron un aumento en el número de empresas y la transformación de las industrias a través de una lenta inversión en tecnología. En la segunda mitad de la década de 1930, Colombia fue catalogado como el segundo exportador mundial de café y uno de los países de América Latina con más rápido crecimiento del sector manufacturero. Durante esos años el país experimentó un proceso de urbanización que ha aumentado el número de ciudades con más de 300,000 habitantes, de cinco en 1910 a 22 en 1960 (70% de la población colombiana vive en áreas urbanas en 2008). Esto, estuvo combinado con las políticas proteccionistas aplicadas por el gobierno como resultado el surgimiento de una nueva clase obrera, el incremento del consumo de bienes manufacturados, el surgimiento de la empresa estatal, y el intento fallido de pasar a la industria pesada (Haber, 2006, pp 570 a 571). En Colombia, las nuevas inversiones se centran principalmente en el sector agrícola (banano y café) y la minería (hierro, carbón, ferroníquel, y aceite). Los grupos económicos se consolidan entonces en el sector azucarero (Holguines-Mayagüez), cafetero (Espinosa) y metalúrgico (Holguines-Mayagüez), todos propiedad de familias que controlaban las compañías y participaban en las mayores decisiones.

La década de los años 1960 se convirtió en un periodo de cambios. La productividad de la industria se estancó, la tasa de desempleo aumento, y las tensiones sociales asociadas con el proceso de migración dieron lugar a una creciente demanda de los subsidios estatales. La consecuencia fue la transformación del régimen de tipo de cambio en 1967 y el cambio hacia un modelo mixto de ISI y la liberalización del comercio. El crecimiento en el número de empresas se estancó e inclusive los grupos económicos mantuvieron un número estable de empresas que luego aumento paulatinamente a partir del cambio en el modelo económico en 1967 (ver Tabla No. 8). En 1974, año donde inicia el periodo de este estudio, los 18 grupos aquí analizados eran propietarios de 95 empresas, de ellas 86 eran empresas manufactureras y otros servicios. Las tasas más bajas de crecimiento en el número de empresas fue entre 1980 y 1990, años de estancamiento. A modo de ejemplo, la tasa de crecimiento entre 1985 y 1990 fue de sólo 16,2% en el sector manufacturero, después de un aumento importante durante la década de 1970.

Tabla No. 8
Número de empresas por grupo en 1974, 1985, 1990 y 1998

Grupos Económicos	Sector financiero				Industria manufacturera y otros servicios			
	1974	1985	1990	1998	1974	1985	1990	1998
Grupo Bolívar	1	2	2	8		1	1	1
Organización Carvajal					7	9	10	12
Grupo Colpatría	1	1	1	6				2
Organización Corona					7	8	9	10
Corfivalle		1	1	3		1	2	2
Grupo Empresarial Antioqueño	4	5	5	7	15	16	17	21
Grupo Empresarial Bavaria				2	6	9	12	16
Grupo Espinosa Hermanos					4	4	6	11
Fundación Social	2	2	2	6	1	1	1	2
Grupo Gutt - Haime					5	7	7	8
Grupo Gillinski		1	1	1	3	4	4	6
Grupo Holguines - Mayaguez					5	5	5	5
Grupo Inversiones Mundial					6	7	7	6
Grupo Sanford					5	8	11	12
Grupo Superior	1	1	1	4	2	3	4	4
Organización Ardila Lülle				1	12	15	17	22
Organización Chaid Neme Hnos					7	10	10	11
Organización Sarmiento Ángulo		5	7	13	1	3	6	4
Total	9	18	20	51	86	111	129	155

Fuente: Elaboración propia con base en información recolectada en la investigación

Sin embargo, la empresa familiar no desapareció de la escena. Las viejas familias comenzaron a invertir en el sector financiero y las industrias relacionadas con la actividad principal como el azúcar en el caso de la Organización Ardila Lülle, el petróleo y sus derivados en el caso de Grupo Sanford, y partes de automotor Organización Chaid Neme Hermanos. Durante las décadas siguientes, las empresas más grandes de la familia, ya con inversiones en toda la cadena productiva, decidieron crear una nueva forma de organización sin interrumpir el crecimiento de la empresa: grupos económicos controlados por un holding que les permitía concentrar las inversiones, diversificar y crecer. Lazos familiares permitieron un cierto grado de cooperación y control, encomendar la estrategia de las diferentes empresas y facilitar la transferencia de conocimientos generación en generación. Como el mercado colombiano era pequeño los propietarios de las empresas familiares se dieron cuenta que para la expansión de su negocio sería mejor adquirir empresas ya establecidas que crear nuevas como es el caso de Bavaria y la Organización Sarmiento Angulo. En otras palabras, los grandes grupos económicos en Colombia representaron durante el periodo formas eficaces de organización para sobrevivir a los rigores de la selección económica.

Table No. 9
Family involvement in business groups, 1974 – 1998

Generación	Participación (% total grupos económicos)
Primera	83.33%
Segunda	72.22%
Tercera	38.89%
Cuarta	11.11%
No familia*	22.22%

Fuente: Elaboración propia con base en información recolectada.

*Representan los tres grupos formados por grupos de empresarios regionales.

Por lo tanto, tres patrones se encuentran en los 18 grupos estudiados en relación con la participación de la familia y su evolución. En primer lugar, la familia del fundador se mantuvo como el principal propietario debido a la expansión de la empresa a través de la transformación ininterrumpida de una firma individual a una forma de organización más compleja. Como se presentó en la sección sobre propiedad y control y en la Tabla No. 9, la mayoría de los grupos económicos son de propiedad familiar, en más de la mitad la segunda y tercera generación ya ha participado en los grupos, la mayoría desde mediados de la década de 1980. En segundo lugar, los cambios en el entorno económico desde la creación de las empresas fundadoras afectó el desarrollo de nuevas formas organizacionales; la mayoría de las nuevas formas aparecieron como una reacción a la escasez de capital y de aquellos propietarios que deseaban expandir su portafolio aprovechando nuevas oportunidades de negocio. En tercer lugar, ha habido una persistencia de invertir en el sector manufacturero, principalmente en las industrias secundarias relacionadas con la actividad principal generando cadenas productivas.

V. Conclusión

Los grupos económicos han sido y seguirán siendo actores importantes en las economías de los países emergentes. El caso de Colombia es especial debido a la interacción entre un lento proceso de industrialización, la dependencia de las exportaciones de café, y las actividades comerciales del sector privado bajo un modelo mixto de proteccionismo y la liberalización del comercio. En sus esfuerzos por crear una forma de organización diferente, los dueños de las

mayores empresas nacionales y los líderes de las principales industrias nutrieron, desarrollaron y ayudaron a definir el papel del sector privado durante la segunda mitad del siglo XX fortaleciendo una forma organizacional que aún está evolucionando y que permanece siendo de propiedad familiar con matices de gran empresa.

VI. Bibliografía

A. Fuentes primarias

BANCO DE LA REPÚBLICA. Datos de la Economía Colombiana, 1970 - 2000.
<http://www.banrep.gov.co>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Encuesta Anual Manufacturera. Evolución de las principales variables industriales. Total nacional, 1956 -2007.
<http://www.dane.gov.co>

DECRETO-LEY 444 DE 1967. Sobre régimen de cambios internacionales y de comercio exterior.

DECRETO 677 DE 1972. Creación del UPAC.

DECRETO 3095 DE 1990. Mediante el cual se introducen algunas modificaciones en el arancel de aduanas.

Ley 222 de 1995. Por la cual se modifica el Libro II del Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones.

RODRÍGUEZ-SATIZÁBAL, Beatriz

2009 *Base de Datos Artículos de Prensa sobre Grupos Económicos en Colombia. Archivo en Excel. Acceso restringido.*

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA. Balances Reportados por las Entidades Financieras, 1970-2008. Archives.

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Balances Reportados por las Empresas Privadas, 1970-2008. Archives.

WORLD BANK. Country Data, 1960 – 2005

B. Fuentes Secundarias

ACOSTA, Nohora y Carlos LONDOÑO, C.

2003 *Grupo empresarial antioqueño. Evolución de políticas y estrategias, 1978-2002.* Monografías Serie Proyectos de Grado. No. 74. Bogotá: Facultad de Administración, Ediciones Uniandes.

ALDRIGHI, Dante y Fernando POSTALI

2010 <<Business Groups in Brazil>>. En: COLPAN, Asli; Takashi HIKINO y James LINCOLN (eds.) *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press, pp. 353 - 387

ÁLVAREZ, Victor

2003 <<De las Sociedades de Negocios al Sindicato Antioqueño. Un Camino Centenario>> En: DÁVILA, Carlos (compilador) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, CEPAL, Tomo II, pp. 991 - 1020.

AMSDEN, Alice

1989 *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.

BARBERO, María Inés

2003 <<Business History in Latin America. Issues and Debates>> En: AMATORI, Franco y Geoffrey JONES (eds.) *Business History Around the World*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 317 - 338

CERUTTI, Mario. (ed.)

2006 *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.

CHANDLER, Alfred

1962 *Strategy and Structure*. Cambridge: MIT Press.

CHEONG, K.S., K. CHOO, K. y K. LEE

2010, June <<Understanding the behaviour of Business Groups: A Dynamic Model and Empirical Analysis>> En: *Journal of Economic Behavior and Organization*, doi:10.1016/j.jebo.2010.06.012

COLPAN, Asli; Takashi HIKINO y James LINCOLN (eds.)

2010 *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press.

DÁVILA, Carlos

2008 and Beatriz RODRIGUEZ-SATIZABAL. <<Naturaleza y Perspectivas de la Historia Empresarial en Colombia, 1980 – 2007>> En: BARBERO, María Inés y Raúl JACOB (eds.) *La Nueva Historia de Empresas en América Latina y España*. Buenos Aires: Temas Grupo Editorial, pp. 109 – 140.

2003a <<La Historia Empresarial en América Latina>> En: Erro, C. (dir.) *Historia empresarial: pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Editorial Ariel, pp. 349 – 381.

2003b <<Hacia la comprensión del empresariado colombiano: resultados de una colección de estudios recientes>> En: DÁVILA, Carlos (compilador) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, CEPAL, Tomo I, pp. XV- LXXVIII.

1999 Rory MILLER *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.

1986 *El Empresariado Colombiano: Una Perspectiva Histórica*. Bogotá: Universidad Javeriana.

FRACCHIA, Eduardo; Luiz MESQUITA y Juan QUIROGA

2010 <<Business Groups in Argentina>> En: COLPAN, Asli; Takashi HIKINO y James LINCOLN (eds.) *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press, pp. 325 - 352.

FERNÁNDEZ-RIVA, Javier

1995 *Adquisición de Empresas y Grupos Económicos*. Bogota: ANIF.

FRUIN, William M.

2008 <<Business Groups and Interfirm Networks>> En: JONES, Geoffrey y Jonathan ZEITLIN (eds.) *The Oxford Handbook of Business History*. New York: Oxford University Press, pp. 244 – 267.

1991 *Japanese enterprise system: competitive strategies and cooperative structures*. New York: Oxford University Press.

GARAY, Luis Jorge

1998 *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización, 1967 – 1994*. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industrialatina/001.htm>

GERSCHENKRON, Alexander

1962 *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*. Boston: Harvard University Press.

GRANOVETTER, Mark

1998 <<Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy>> En: DOSI, G; D. TEECE y J. CHYTRY (eds.) *Technology, Organization, and Competitiveness*. New York: Oxford University Press, pp. 67 – 104.

1994 <<Business Groups>> En: SMELSER, N. y R. SWEDBERG (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. New Jersey: Princeton University Press, pp. 453 – 475.

GUILLEN, Mauro

2000 <<Business groups in emerging economies: A resource-based view>> En: *Academy of Management Journal*, Vol.43, No. 3, June, pp. 362 – 380.

HANNAH, Leslie

1999 <<Marshall's "Trees" and the Global "Forest": Were "Giant Redwoods" Different?>> En: LAMOREAUX, Noemi; Daniel RAFF y Peter TEMIN (eds.) *Learning by Doing in Markets, Firms and Nations*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 253 - 293.

HOSHINO, Taeko

2010 <<Business Groups in Mexico>> En: COLPAN, Asli; Takashi HIKINO y James LINCOLN (eds.) *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press, pp. 424 - 458.

JUNGUITO, Roberto y Horacio RINCÓN

2007 <<La política fiscal en el siglo XX en Colombia>> In: ROBINSON, James y Miguel URRUTIA (eds.) *Economía colombiana del siglo XX. Un análisis cuantitativo*. Bogotá: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica de México, , pp. 239 – 312.

KHANNA, Tarun y Yishay YAFEH

2007 <<Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?>> En: *Journal of Economic Literature*, Vol. 45, No. 2, June, pp. 331 - 372

LEFF, Nathaniel

1978 *Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups*. *Economic Development and Cultural Change*, Vol.24, No. 4, July, pp. 661 – 675.

MISAS, Gabriel

1998 <<Colombia: la Estrategia Empresarial en la Apertura>> En: PERES, Wilson. (coordinador) *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*. México: Siglo XXI Editores, pp. 333 - 396

MORCK, Randall (ed.)

2005 *A History of Corporate Governance around the World. Family Business Groups to Professional Managers*. Chicago: The University of Chicago Press.

NIETO-BERNAL, Julio

1997 *Compañía ilimitada. Reportaje a los grandes grupos económicos*. Bogotá: Editorial Planeta Colombiana S.A.

2003 *Magnates en crisis. Lo bueno, lo malo y lo feo del capitalismo salvaje*. Bogotá: Editorial Colombiana S.A.

NORTH, Douglas

1990 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press

OCAMPO, José Antonio, Carmen ROMERO and María PARRA

2007 <<La búsqueda, larga e inconclusa, de un nuevo modelo (1981-2006)>> En: Ocampo, José Antonio (comp.) *Historia económica de Colombia*. Bogotá: Planeta, Fedesarrollo.

OGLIASTRI, Enrique

1990 *Cien Años de Cervecería Bavaria*. Monografías Serie Casos. No. 16. Bogotá: Facultad de Administración, Ediciones Uniandes.

PERES, Wilson (coordinador)

1998 *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*. México: Siglo XXI Editores.

RETTBERG, Angelika

2003 *Cacaos y Tigres de Papel: El Gobierno de Samper y los Empresarios Colombianos*. Bogotá: Ediciones Uniandes.

SAFFORD, Frank y Marco PALACIOS

2002 *Colombia país fragmentado, sociedad dividida. Su historia*. Bogotá: Editorial Norma.

SANABRIA, Raúl

2002 *Bavaria S.A. y Valores Bavaria S.A.* Monografías Serie Casos, No. 63. Bogotá: Facultad de Administración, Universidad de los Andes.

SILVA-COLMENARES, Julio.

1977 *Los verdaderos dueños del país*. Bogotá: Fondo Editorial Suramérica.

2004 *El gran capital en Colombia. Proyección al siglo XXI*. Bogotá: Editorial Planeta.

STRACHAN, Harry

1976 *Family and other Business Groups in Economic Development. The Case of Nicaragua*. New York: Praeger Publishers.

WILLIAMSON, Oliver

1985 *The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting*. New York: MacMillan.