



Crítica y Derecho

Revista Jurídica

e-ISSN 2737-6281 / p-ISSN 2737-629X

<https://revistadigital.uce.edu.ec/index.php/criticayderecho/issue/view/297>

Los derechos individuales y colectivos como base esencial para la construcción de una sociedad sostenible

La empresa familiar y su importancia en Ecuador

The family business and its importance in Ecuador

Joaquim Goncalves Do Espirito Santo

Doctor en Derecho Privado. Investigador. Universidad Autónoma de Madrid. España.

joaquim.goncalves.espiritosanto@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0006-8692-6868>

<https://doi.org/10.29166/cyd.v8i9.6020>

Recibido: 2024-03-24 / Revisado: 2024-04-15 / Aceptado: 2024-05-16 / Publicado: 2024-07-01 12



Crítica y Derecho: Revista Jurídica. Vol. 5(9), (junio - diciembre, 2024). pp. 66-78.

RESUMEN

Este trabajo tiene por objetivo analizar a la empresa familiar y su impacto en la economía y en del derecho societario ecuatoriano. En este trabajo hemos podido determinar que la empresa familiar constituye una institución con un alcance central en la economía ecuatoriana y que presenta ciertas ventajas con respecto a otras estructuras de organización. Hemos determinado como resultado, que, en Ecuador, como en el resto del mundo, las empresas familiares son generadoras de riqueza, empleo e innovación. Con base a una metodología de análisis estadístico y doctrinario se ha podido determinar que las empresas familiares en el mundo, y sobre todo en el Ecuador, son el principal motor de la economía y nacen con el propósito de crear nuevos puestos de trabajo y generar patrimonio, pero necesitan fortalecerse y que se establezcan estrategias para sus supervivencia y permanencia. Y en este trabajo llegamos a la conclusión de la gran importancia y los beneficios que genera la empresa familiar como motor impulsor de la economía ecuatoriana y la necesidad del Estado Ecuatoriano de fomentar su continuidad y permanencia en el tiempo.

Palabras Claves: empresa familiar, continuidad, derecho societario, institucionalismo, costes de agencia, costes de transacción.

ABSTRACT

This work aims to analyze the family business and its impact on the economy and corporate law in Ecuador. In this study, we have been able to determine that the family business constitutes an institution with a central scope in the Ecuadorian economy and presents certain advantages compared to other organizational structures. As a result, we have determined that, in Ecuador, as in the rest of the world, family businesses are generators of wealth, employment, and innovation. Based on a methodology of statistical and doctrinal analysis, it has been possible to determine that family businesses worldwide, and especially in Ecuador, are the main engine of the economy and emerge with the purpose of creating new jobs and generating wealth, but they need to strengthen and establish strategies for their survival and continuity. In this work, we conclude the significant importance and benefits that the family business generates as a driving force of the Ecuadorian economy and the need for the Ecuadorian State to promote its continuity and permanence over time.

Keywords: family business, continuity, corporate law, institutionalism, agency costs, transaction costs.

INTRODUCCIÓN

En Ecuador la empresa familiar supone el 70% sobre el total de las empresas y dan trabajo a millones de personas. En Ecuador se estima que existen 2,5 millones de empresas familiares (Espinoza, Salinas, Camino-Mogro y Portalanza, 2021). Entre las empresas de carácter familiar que hay en Ecuador, muchas de ellas son medianas y grandes (Espinoza, Salinas, Camino-Mogro & Portalanza, 2021). Tal como expondremos en este trabajo, la empresa familiar es una fuente vital de la economía de cualquier país, por lo tanto, dicho estereotipo está muy lejos de la realidad. La empresa familiar es el instrumento empresarial dominante en la organización económica de la mayoría de los países en donde existe una economía de mercado (Matías y Franco, 2020). Los resultados de ciertas estadísticas y estudios empíricos demuestran la importancia económica de la empresa familiar en este sentido (INEC, 2022). El resultado de la actividad que desarrolla la empresa familiar viene generando en la sociedad un considerable impacto económico y contribuyendo a la creación de fuentes de “valor” (trabajo para empleados y riqueza para sus propietarios) (Kotlar, De Massis, Fang y Frattini, 2014).

En la mayoría de los sistemas económicos de libre mercado la empresa familiar representa un porcentaje muy alto del total de las empresas, siendo un importante instrumento generador de riqueza. Se estima que “las empresas familiares crean empleo para cien (100) millones de personas a nivel mundial (Jaskiewicz, Combs y Rau, 2015). El veinticinco por

ciento (25%) de las cien (100) primeras empresas del planeta son familiares (Jaskiewicz, Combs y Rau, 2015). La empresa familiar constituye el sesenta por ciento (60%) del total de las empresas del mundo.

Por su parte, en Ecuador, representan el 91% del total de empresas privadas formales de la economía ecuatoriana, genera un ochenta por ciento (80%) del empleo privado y un sesenta y cinco por ciento (65%) del PIB (Espinoza, Salinas, Camino-Mogro & Portalanza, 2021). Un setenta por ciento (70%) de las mil (1.000) mayores empresas de Ecuador son de carácter familiar. (INEC, 2022). En Latinoamérica la empresa familiar constituye el ochenta por ciento (80%) de todas las empresas (Galve y Salas, 2003) Las compañías más importantes del mundo son o tuvieron su origen en una empresa familiar. Tal es el caso de: Ford, Walmart, Fiat, Benetton y Zegna, Peugeot, BMW y Thyssen (Tamayo y Salazar, 2022).

La empresa familiar también se caracteriza por ser una organización empresarial eficiente, pues los costes de transacción y de agencia que genera son muy reducidos, casi nulos (Biosca, 2003).

La empresa familiar se caracteriza por la interacción entre tres sistemas clave: la propiedad, la empresa y la familia. Esta interrelación, donde las mismas personas a menudo son miembros de la familia, propietarios y gestores, requiere la conciliación de intereses diversos. Esta dinámica contribuye a que las empresas familiares sean generalmente más eficientes que las no familiares, al reducir los costos de transacción y de agencia. Este trabajo explora las características distintivas de las empresas familiares en términos de propiedad, gestión y analiza sus ventajas y desventajas en comparación con las empresas no familiares.

1. Trascendencia económica de la Empresa Familiar

La empresa familiar tradicionalmente ha sido entendida como una organización empresarial de poca importancia en la economía ecuatoriana y se ha creado la idea de que la empresa familiar no genera ingresos suficientes, que no emplea a mucha gente y que no es un mecanismo apropiado para enriquecerse. Sin embargo, la empresa familiar, muy por el contrario, produce una contribución substancial a la economía de tres (3) maneras significantes: 1) produciendo ingresos; 2) generando empleo; y 3) sustento y acumulación de riqueza para sus propietarios (DeMoss, 2003) La red empresarial de las economías de mercado se nutre de los negocios familiares. La realidad demuestra que de las cien (100) primeras empresas ecuatorianas por volumen de facturación, veinticinco (25) son familiares (KPMG Encuesta), y a nivel mundial constituye el veinticinco por ciento (25%) de las primeras cien (100) empresas del mundo (i.e. Ford, Walmart, Marriot, Milton, Microsoft, etc.) (U.S. Bureau of Census, 2021).

El pasado y el presente de la económica mundial no se puede entender si no se tiene en cuenta el importante papel jugado por la figura de la empresa familiar, ya sea, que esté estructurada como una entidad unipersonal o societaria. En este sentido, en Ecuador, las empresas familiares han representado siempre un porcentaje muy alto del total de empresas. Contribuyen de manera substancial al nivel de ocupación y creación de empleo y, por supuesto, a la creación de riqueza. La importancia creciente de estas empresas en el mundo, tanto a nivel económico como social, hace que en muchos sectores se haya convertido en motores del tejido empresarial.

1.1. Datos económicos de la Empresa Familiar

- Datos a nivel Mundial

El sesenta por ciento (60%) de las empresas del mundo son familiares. A nivel mundial, el treinta y cinco por ciento (35%) de las quinientas (500) empresas con mayor facturación (Fortune's 500) son familiares (EY Family Business Index, 2023). En la economía mundial, la empresa familiar genera empleo para cien (100) millones de personas y representa el veinticinco por ciento (25%) de las cien (100) primeras empresas del mundo (por ejemplo, Ford, WalMart, Microsoft, Marriott, Hilton, etc.) (Trigo y Amat, 2000).

- Datos a nivel europeo

En Europa su peso en el PIB y en el índice de empleo gira en torno al sesenta y cinco por ciento (65%). En la Unión Europea hay unas diecisiete (17) millones de empresas familiares, lo que representa el sesenta por ciento (60%) del total. Emplean a cien (100) millones de personas. Por lo que se refiere al Reino Unido, de las ocho mil (8.000) compañías más grandes, el setenta y seis por ciento (76%) son familiares. En Alemania se ha estimado que entre el cincuenta por ciento (50%) y el sesenta por ciento (60%) de sus mil (1.000) mayores empresas son familiares. En Europa podemos encontrar ejemplos como Hennes and Mauritz, Fiat, Hermes, Heineken, Grupo Wallenberg, Ermenegildo Zegna, Salvatore Ferragamo, Benetton, Peugeot, BMW y Thyssen (Trigo y Amat, 2000).

- Datos en Estados Unidos de América

En Estados Unidos generan entre el 40% y el 60% del PIB y el 50% del empleo. El 70% de los quince millones de negocios en los Estados Unidos son familiares, cubren el 50% de todos los salarios pagados y representan el 40% del PNB. La tercera parte de las empresas que aparecen en la revista Fortune dentro de las quinientas más grandes, son propiedad familiar o están controladas familiarmente (Cohn, 1992). Así, dentro de las compañías norteamericanas hay casos como Bechtel, Levi Strauss, Marriott, S.C., Jonson, New York Times, Washington Post y otros.

- Datos en Latinoamérica y en Ecuador

El ochenta por ciento (80%) de las empresas latinoamericanas son familiares. En Latinoamérica podemos encontrar ejemplos como el Grupo Macri, el Grupo Carvajal, el Grupo Luksik, el grupo Pérez Companc, o Televisa (Trigo y Amat, 2000).

En Ecuador las empresas familiares representan el 91% del total de empresas privadas formales de la economía ecuatoriana, las cuales generan el 65% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 60% del empleo. En Ecuador las empresas familiares realizan el 60% del total de las exportaciones (INEC, 2020). El 20% de las mil empresas más grandes son familiares, constituyendo la columna vertebral de la economía ecuatoriana. Emplean a más de ocho millones de personas y aportan dos tercios del PIB (Espinoza, Salinas, Camino-Mogro & Portalanza, 2021).

1.2. Mantiene a las familias alejada de la pobreza

En lo referente a la distribución de ingresos, se ha determinado que la empresa familiar mantiene a las familias fuera de la pobreza, aun a pesar de todo el riesgo patrimonial que asumen los propietarios de las empresas familiares. Los propietarios de las empresas familiares tienen menos posibilidad de ser pobres. En los Estados Unidos menos del 1% de las familias que poseen una empresa familiar son pobres (siendo el nivel de pobreza general el de un 11% (U.S. Bureau of Census, 2021).

Generalmente, el procedimiento es que el padre de familia da entrada a su cónyuge y a sus hijos en la actividad comercial haciendo que éstos formen parte de la actividad empresarial, la cual antes era desarrollaba por él como comerciante o empresario individual. Los miembros de la familia entrarían a formar parte de la explotación del negocio lográndose así una garantía de subsistencia y de seguridad económica en la familia.

1.3. Controlan la riqueza mundial y genera rendimientos

La empresa familiar es la base de la economía mundial. En Ecuador, por ejemplo, la mayor parte del tejido empresarial en Ecuador está formado por empresas cuya propiedad pertenece a una o varias familias vinculadas (Espinoza, Salinas, Camino-Mogro & Portalanza, 2021). Las familias que son propietarias de una empresa familiar controlan una porción sustancial de la riqueza de una nación. Los propietarios de empresas familiares poseen mucho más ingresos y activos que los que posee el promedio de la población, llegando a determinarse

que en media poseen el doble de ingresos y activos que los otros miembros de la población. Claramente, la empresa familiar es una parte importante de cualquier economía nacional.

Las empresas familiares tienen un enorme impacto en la economía, incluso mucho más que la propia agricultura (pero de manera contradictoria, en la mayoría de los gobiernos de los países no hay un departamento público que se dedique a la empresa familiar, pero si hay un Ministerio de Agricultura). Es que, incluso, el sector agrícola está dominado, por la empresa familiar, la mayoría de las explotaciones son empresas de tipo familiar (Heck y Stafford, 2019). Un ejemplo de la poca importancia que políticamente se le ha dado a la empresa familiar, es que a pesar de que la empresa familiar genera más ingresos, que la actividad agrícola, los Gobiernos poseen ministros o departamentos que manejan la materia agrícola de manera exclusiva, pero ningún Estado ha constituido una agencia pública para el manejo desarrollo de la empresa familiar (Demsetz, 1983).

Las organizaciones empresariales familiares presentan mejores índices de rendimiento por el hecho de que sus administradores no buscan únicamente maximizar su propio beneficio. En cambio los directivos no familiares, suelen dirigir sus actuaciones para conseguir su propio beneficio, por ejemplo incrementar su salario o promocionar a puestos superiores, esperando recompensas monetarias y beneficios tangibles por sus esfuerzos (Daily y Dollinger, 1993), mientras que los propietarios de la empresa familiar intentan maximizar los valores de la organización o su utilidad, y no tanto los beneficios personales (Daily y Dollinger, 1993) Por lo tanto, en las empresas no familiares habrá una serie de costes derivados de la supervisión que deben ejercer los propietarios sobre los directivos para que cumplan el objetivo de generar rendimiento. Esta situación no ocurre en el caso de aquellas empresas en donde la propiedad y la gestión recaen en la misma persona, tal como ocurre en las empresas familiares.

El argumento según el cual la empresa familiar resulta más eficiente que la no familiar, se basa en tres (3) ejes:

- (a) La no separación de propiedad y control, consigue la desaparición de los costes de controlar a los directores (agentes).
- (b) La existencia de una alineación de intereses, pues coinciden en la misma persona la propiedad de la empresa y la gerencia. En este caso, los costes de agencia se minimizan al no existir disparidad de intereses entre las partes, entre agente y principal.
- (c) Las relaciones especiales que se dan en este tipo de empresas, conlleva que el gerente (miembro familiar) actúe no sólo a su favor sino también a favor de los propietarios (los cuales son miembros de su familia).

La empresa "familiar" es más eficiente que la "no familiar" ya que los costes de agencia son mínimos.

1.4. Participación en sectores productivos característicos

Otro aspecto interesante de la incidencia de la empresa familiar en la economía de un país es su nivel de participación en los distintos sectores productivos. Además de una presencia casi generalizada en las explotaciones de carácter agrícola, suelen estar muy implantadas en los sectores de servicios, especialmente en los de comercio de minoristas, restauración, hotelero, talleres de reparación y concesionarios de automóviles, transportes y distribución.

En los sectores industriales las empresas familiares se hallan implantadas en el sector de la alimentación, y en aquellos en que se depende de la fabricación de un producto con un mercado específico, fruto del ingenio del fundador de la empresa, como los de perfumería, farmacéutico, alimentario, vitivinícola, etc. (DeMoss, 2003). El impacto económico de la empresa familiar es muy importante. Tanto es así, que se ha determinado que la empresa familiar domina en ciertos sectores económicos como son las ventas al mayor y al detal (DeMoss, 2003).

1.5. Generan empleo

No cabe duda sobre la enorme importancia de la empresa familiar en lo que se refiere a la creación de empleo (Galve y Salas, 2003). El hecho de que sean más estables que el resto

de las empresas hace que éstas puedan garantizar el empleo a sus trabajadores. La participación de los miembros de la familia en la administración ofrece una ventaja comparativa, en especial en los períodos de recesión, en el sentido de que pueden soportar mejor los ajustes de nómina. Las empresas familiares contribuyen en Ecuador con cerca del 65% al PIB y con el 80% del empleo y en más del 60% en Comercio Exterior. Justamente porque este tipo de empresa tiene un tejido muy extenso y fuerte (Banco Central del Ecuador, 2022).

Por otro lado, la empresa familiar supera en eficiencia, productividad, al resto de empresas. Por ejemplo, la empresa familiar en situaciones de turbulencia y crisis se ve más favorecida; es menos vulnerable a los ciclos y tiene más capacidad para encontrar nichos de mercado (Trigo y Amat, 2000).

1.6. Constituyen el germen de la sociedad cotizada

La empresa familiar constituye el germen de las grandes empresas cotizadas. El crecimiento de la empresa familiar parece a primera vista ser una estrategia de gran riesgo. No obstante, algunas empresas familiares han tomado la decisión de crecer y las mismas han sido exitosas. Se puede crecer sin que se pierda el carácter familiar. Entonces parece válida esa frase que dice: ¡You have to be small before you are large!

2. Características de la Empresa Familiar

La empresa familiar posee características o rasgos propios que la distinguen de las otras empresas. Se puede concluir que las empresas familiares son sociedades con una fuerte cohesión entre los socios, que tienen relaciones de parentesco en grados muy próximos, son generalmente sociedades cerradas porque contienen cláusulas estatutarias que limitan la libre transmisión de la participación en el capital social, tanto por actos inter vivos como mortis causa (Lora-Tamayo, 1980).

Las empresas familiares en Ecuador, al igual que en otros lugares, poseen características particulares y ofrecen beneficios únicos. A continuación, analizaremos las características más resaltantes de la empresa familiar según nuestra consideración.

2.1. Concentración de la propiedad en un grupo familiar

La empresa familiar se caracteriza porque, generalmente, la propiedad de la empresa se encuentra concentrada en un grupo familiar. A medida que se produce el cambio generacional la propiedad se divide en más ramas o grupos de parentesco. La participación decisiva de la empresa está en manos del grupo familiar.

La propiedad en la empresa familiar está habitualmente más concentrada que en las no familiares. Constituye generalmente la mayor parte de su patrimonio personal, y, por razones tanto utilitaristas como afectivas, los propietarios suelen mantener dicha propiedad durante períodos relativamente prolongados de tiempo.

En las grandes empresas, sus integrantes suelen cambiar con cierta frecuencia, y las nuevas políticas que lleguen a establecer los nuevos integrantes toman un tiempo considerable. En una empresa familiar todos tienen perfectamente definidas sus labores y obligaciones con un alto grado de conocimiento de las mismas. Además, existe una preocupación con respecto al buen conocimiento de la empresa y a la calidad de los productos o servicios que produce o presta la empresa al público en general. El conocimiento profundo de la empresa, de sus capacidades y medios de producción, unido a una estructura organizativa estable son característicos de la empresa familiar.

2.2. Participación de la familia en el gobierno y gestión de la empresa

En la empresa familiar la familia participa en el gobierno y/o en la gestión de la empresa. La empresa familiar posee una forma particular de ejercicio del poder económico, pues los principales propietarios son miembros de una misma familia. Quien ejerce el poder es el jefe de una familia, de modo que en sus decisiones empresariales se entrecruzan los intereses

familiares (DeMoss, 2003). En la empresa familiar, existe la presencia de un mayor sentido de integración y pertenencia a un grupo, con una cultura empresarial y motivación superiores al resto de empresas. Los socios no son meros inversores, sino auténticos partícipes interesados en, la marcha del negocio (Otero, 1995).

La empresa familiar se caracteriza generalmente por el trabajo de sus miembros (Mato, 2002). Los propietarios dedican parte importante de su tiempo a trabajar en la empresa, como directores o miembros del órgano de administración. Las empresas familiares en Ecuador reflejan fuertes lazos familiares y culturales. La importancia de la familia y la tradición puede influir en la gestión y toma de decisiones.

Existe una vocación de continuidad, esto es, existe el interés de que la actividad empresarial siga siendo ejercida por los sucesores, con la consecuente transmisión de los valores empresariales propios de la familia. La presencia e incorporación de la segunda generación de descendientes en la empresa constituye una manifestación clara de la intención de que la empresa continúe en manos de la familia. Lo que diferencia especialmente a la empresa familiar de las empresas no familiares es su vocación de continuidad como empresa familiar. Efectivamente, una de las principales características de la empresa familiar es el deseo de sus fundadores y sucesores de que la propiedad y la gestión de la empresa se mantenga en manos de la familia. Las empresas no familiares carecen de cultura y de continuidad. Podemos decir que son sólo económicamente eficientes aquellas empresas familiares en donde esté presente el elemento de continuidad, pues en ellas se observará que los costes de agencia y de transacción son muy bajos, son casi cero.

2.3. Bajos costes de agencia y de transacción

La empresa familiar se caracteriza por bajos costes laborales. El hecho de que varios miembros de la familia trabajen en la empresa le confieren al negocio familiar una cierta flexibilidad en el aspecto laboral. Igualmente, los empleados de una empresa familiar poseen principios y valores arraigados (DeMoss, 2003).

Por otro lado, los miembros de la familia que trabajen en el negocio familiar no se consideran trabajadores, por carecer de los elementos de ajenidad, subordinación y de dependencia, propias de la relación de contrato individual de trabajo.

En vista que la propiedad de la empresa familiar y su administración están bajo las mismas manos, esto es, bajo los miembros de grupo familiar, esto hace que no existan costos de agencia ni de transacción por concepto de control de las actividades de los administradores por parte de los propietarios de la empresa. Por tanto, otra nota característica de la empresa familiar con respecto a las empresas no familiares está en el hecho de que en la empresa familiar las relaciones entre las personas más influyentes, es decir, los propietarios y los altos directivos, son muy diferentes a las que se dan en las empresas no familiares. Son unas relaciones que cubren más aspectos familiares que los puros aspectos contractuales del trabajo, pues son relaciones entre padres e hijos, entre hermanos, entre cónyuges, entre cuñados, entre tíos y sobrinos, y están marcadas por las relaciones afectivas propias de la familia.

En los sistemas societarios no familiares se aprecia la existencia de conflicto de intereses entre los propietarios y los directivos. Y una cosa que puede afectar los costes está determinado por el hecho de que recursos productivos estén, ya sea, bajo el control del administrador o de los propietarios. Ambos grupos maximizan sus respectivas funciones de utilidad, existen buenas razones para pensar que el agente no actuará siempre en el sentido deseado por los propietarios (Jensen y Meckling 1976).

En las relaciones de agencia, el principal y el agente incurren en costes de vigilancia y de compromiso (Jensen y Meckling 1976). Los dos componentes básicos de la teoría de la agencia son la divergencia de intereses entre el principal y el agente, y, por tanto, el posible conflicto de objetivos entre las partes; y la incertidumbre o información asimétrica que poseen los interesados.

Cuando tenemos una empresa familiar y el directivo y propietario son la misma persona se produce una eliminación de costes de agencia debido a que las relaciones de

agencia se suprimen en este caso y, por lo tanto, se obtienen una serie de ventajas que el resto de las empresas no familiares no tienen. La empresa dirigida por una familia contribuye a superar las dificultades para supervisar a los directivos, pues las personas comparten vínculos de parentesco entre los que controlan la propiedad de la empresa y los que asumen responsabilidades de dirección. La empresa familiar es una organización donde la propiedad y el control de la empresa están concentrados en las mismas personas, que son además quienes trabajan en la empresa (Fama y Jensen, 1983). La empresa familiar sería así la antítesis de la separación entre propiedad y control. Bajo esta premisa, en la empresa familiar se evita los costes de agencia (principalmente de supervisión).

En vista que en la empresa familiar existe un control de la propiedad por parte de un grupo familiar, esto trae como consecuencia, que la administración va a reflejar esa misma composición estructural que existe a nivel de la propiedad. La estructura familiar puede permitir una mayor flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, ya que las decisiones pueden tomarse de manera más rápida y directa. Esto conlleva, que los conflictos o disputas entre los encargados de la gestión y los propietarios son casi nulos. Esta situación desde el punto de vista económico resulta ser de gran eficiencia, pues los costes de agencia que podrían generar los posibles roces o conflictos en la relación entre propietarios y administradores, es cero o casi cero.

Por tanto, en la empresa familiar los costes de agencia son mínimos debido a que la divergencia de intereses entre propietarios y gerentes, el potencial riesgo moral y el oportunismo, que surgen cuando propiedad y control están separados, no se manifiestan. (Daily y Dollinger, 1993). Esto es, existe una alineación de las actitudes del propietario y del directivo en cuanto al crecimiento de oportunidades y riesgos, de tal manera que se compensan y por lo tanto disminuyen los costes de vigilar, controlar y llegar a acuerdos con otras personas para que realicen un determinado trabajo (Fama y Jensen, 1983). Así, el propietario se ahorra todos esos costes, que pueden derivar en desventajas para la firma, ya que ambos puestos son ocupados por una misma persona, pudiendo prescindir del mantenimiento de mecanismos de gobierno internos que lleven a cabo ese exhaustivo control.

Finalmente, cabe señalar que los miembros familiares tienen una mayor visión de futuro que otros miembros no familiares, lo cual se suma a lo anterior, conduciendo a ventajas en cuanto a la vigilancia y disciplina relativa a las decisiones de agencia (Fama y Jensen, 1983).

2.4. Genera lealtad, alta rentabilidad y capacidad de reacción

Las empresas familiares suelen basarse en valores compartidos, transmitidos de generación en generación. Esto puede contribuir a la cohesión y estabilidad a largo plazo.

La perspectiva a largo plazo es común en las empresas familiares, ya que el objetivo muchas veces es mantener el legado familiar y asegurar la continuidad generacional. El desarrollo de líderes dentro de la familia puede ser una característica distintiva y valiosa.

Por otro lado, al existir sinergia entre el órgano administrativo y los propietarios, en vista que forman parte de un grupo familiar, no será necesario establecer pautas obligatorias de actuación entre ambos órganos ni será necesario incurrir en costes para controlar las obligaciones de lealtad de la administración con la sociedad. Una acción desleal del administrador en una sociedad familiar (siendo miembro de una familia) constituye una acción desleal contra sí mismo al ser el mismo parte de la familia que posee la empresa). Por lo tanto, independiente de las reglas de conducta leal que se impongan en los estatutos o en la ley, las partes siempre van a alcanzar el resultado más eficiente, en vista que las transacciones de control, vigilancia e información, se llevaran a cabo sin ningún coste (por ser la administración y la propiedad una misma entidad).

La lealtad de los hijos, que los lleva a trabajar por la empresa sin mediar contrapartida económica, mejora el potencial de crear riqueza de la empresa familiar frente a la no familiar. Las normas y valores propios de la familia van a influir intensamente en la conducta de los agentes de la empresa familiar.

De la misma forma, al coincidir la propiedad y la gestión en la misma persona o grupo de personas los costes de transacción que derivan del proceso de comunicación, de información, de control y vigilancia entre los propietarios y los gestores también sería cero o casi cero.

La empresa familiar, como un caso concreto de gobierno familiar, es una institución que puede ofrecer ventajas comparativas a la hora de minimizar los costes de producción y los costes de transacción que resultan de la producción y el intercambio.

El principal postulado de la economía de los costes de transacción es que, por razones de eficiencia, los agentes valoran las alternativas institucionales disponibles para el gobierno de la producción y el intercambio y elegirán aquella que ofrece mejores resultados en términos de minimizar costes. La empresa familiar no solo minimiza los costes de producción asociados, sino también todos aquellos costes relacionados con las transacciones inherentes al proceso (vigilancia, control, comunicación, información, compensación, etc.).

Una de las características esenciales de la empresa familiar, "la coincidencia entre propiedad y gestión, y la búsqueda de la rentabilidad a largo plazo" (Cuesta, 2001), y destaca que la rentabilidad es un objetivo primordial de la empresa familiar mientras que las empresas transnacionales se enfocan en la estabilidad, la dimensión y el poder del grupo, siendo marginal y a veces más un instrumento para conseguir estos objetivos, la rentabilidad. La estructura misma de la empresa familiar demuestra el interés de los propietarios por la rentabilidad a mediano y largo plazo. Asimismo, es una nota característica el hecho de que en la empresa familiar se suele invertir las ganancias en la ampliación del negocio, lo cual hace que existan menos costes financieros relacionados con la inversión.

Finalmente, cabe señalar que al ser los costes de agencia y de transacción muy reducidos en la empresa familiar, se producirá como consecuencia un ahorro en gastos, permitiendo así una conservación de los ingresos producidos por la empresa familiar. En la empresa familiar, debido a que la propiedad está concentrada, y los propietarios con frecuencia han asumido el compromiso de aumentar el valor de la empresa para transmitírsela a sus sucesores, la preocupación por la rentabilidad a medio y largo plazo tiende a ser más importante que en las sociedades de capital disperso.

3. Ventajas de la Empresa Familiar

Además de las características antes señaladas, existen varias ventajas de llevar a cabo una actividad económica a través de la figura de la empresa familiar. A continuación, analizaremos el contenido de algunas de estas ventajas.

3.1. Compromiso de los miembros de la Empresa

En la empresa familiar imperan los principios de compromiso, orgullo, lealtad, confianza, interés por el negocio y aceptación de la autoridad. Los integrantes de las empresas familiares se identifican con el proyecto empresarial, lo sienten suyo y por lo tanto muestran un alto grado de interés y compromiso para que resulte exitoso. Ellos ven comprometido en la empresa familiar su propio bienestar económico. La empresa familiar tiene importantes fortalezas, las cuales están basadas en los principios de unidad y compromiso (Gallo, 1995).

Una ventaja es el mayor compromiso de los integrantes del grupo familiar con la empresa debido a sus propios vínculos de parentesco.

El hecho de que los integrantes de la empresa familiar sean personas conocidas entre sí, genera un vínculo de confianza muy estrecho entre ellos. La confianza entre los miembros de la familia puede ser más sólida que en empresas no familiares, lo que facilita la colaboración y la toma de decisiones.

3.2. Flexibilidad en la Administración

Las empresas familiares son mucho más flexibles que las no familiares en vista que poseen una menor burocracia gerencial, pues en la dirección de la empresa predomina los integrantes familiares.

La estructura de gestión más plana y la toma de decisiones más ágil son beneficios asociados a las empresas familiares, lo que puede ser ventajoso en entornos comerciales dinámicos.

Generalmente las empresas familiares son de pequeño o mediano tamaño, asimismo, se caracterizan por el hecho de que entre sus miembros existe un gran nivel de confianza. Estas dos circunstancias hacen que se tomen con rapidez las decisiones, en particular en caso de presencia de problemas. Entonces, otra de las ventajas de la empresa familiar consiste en la agilidad en la toma de decisiones.

3.3. Orgullo de la Empresa Familiar

La empresa familiar posee una cultura especial, con valores que típicamente incluye un gran respecto por el individuo, confianza y empatía. (Silverstein y Gellene, 1997) La herencia y el legado es una herramienta tan importante que ciertos especialistas de mercadeo han inventado un pasado para sus productos. Por ejemplo, el fabricante de vehículos Nissan ha emitido ciertos comerciales en donde aparecen actores ancianos actuando como fundadores originarios de la compañía, a pesar de que dicha compañía fue creada por una decisión gubernamental producto de la II Guerra Mundial (Silverstein y Gellene, 1997).

3.4. Autoridad Única

La existencia de una autoridad única, el jefe familiar y fundador de la empresa, genera cohesión y orientación a largo plazo y un liderazgo claramente identificado y que transmite seguridad tanto interna como externamente. La comprensión, cohesión y armonía entre los miembros de la familia impulsan la eficiencia y facilitan las relaciones informales.

La cultura empresarial en una empresa familiar a menudo se basa en valores familiares, creando un ambiente único y distintivo que puede ser atractivo tanto para empleados como para clientes.

3.5. Afecto al proyecto empresarial. Entrega a un ideal

La cultura corporativa suele ser una fuente de ventaja competitiva. Su naturaleza la hacen resistentes al cambio. El altruismo contribuye a la eficiencia productiva, ya que al haber lealtad entre los miembros se reducen los costes de agencia. El afecto bajo los que se desenvuelven las relaciones entre las personas que mantienen vínculos de parentesco estimulan los sentimientos altruistas, de manera que se mejora la eficiencia de las actividades en común, sin necesidad de utilizar costosos sistemas de supervisión.

Los miembros de la familia suelen identificarse profundamente con el negocio, lo que puede traducirse en un mayor compromiso y dedicación.

3.6. Conocimiento y formación son un asunto de familia

La preocupación por preservar el negocio para las generaciones futuras puede contribuir a la estabilidad a largo plazo de la empresa. Por tanto, una de las ventajas de la empresa familiar es que los miembros que forman parte de la gestión y administración empresarial han sido entrenados desde el propio seno de la familia. Es un entrenamiento que lleva a cabo el fundador de la empresa y los demás miembros del grupo familiar y que se extiende por un largo período de tiempo. Esta formación desde el grupo familiar genera valores de lealtad en la empresa y aprecio a una cultura empresarial. La lealtad hacia la familia constituye una norma de conducta promovida en la empresa familiar.

En la empresa familiar existe una inquietud en relación al conocimiento en profundidad de la empresa. El alto conocimiento de la empresa, de sus áreas y sistemas de producción, así como sus fortalezas y debilidades confieren a la empresa familiar una gran ventaja. El dueño tiene, generalmente, mayor conocimiento de la empresa y su entorno, mayor capacidad de sacrificio y aguante, y, sobre todo, mayor amor e ilusión por su empresa que cualquier otro ejecutivo externo.

El conocimiento unido a una estructura organizativa estable son características de la empresa familiar. Las ventajas de la familia para incentivar a los miembros de la familia para adquirir dicho conocimiento surgen en primer lugar por los derechos que tienen reconocidos quienes trabajan en la empresa (miembros de la familia) sobre los bienes de la familia.

3.7. Maximizar los beneficios privados de los socios

El primer objetivo de toda empresa es maximizar la riqueza de los socios explotando de forma intensiva sus fuentes de producción. Por tanto, el objetivo de la empresa familiar, como toda empresa, es la de maximizar los beneficios privados de los socios. Entre las vías que ofrece la empresa familiar para maximizar la riqueza empresarial están: reduce costes de transacción y de agencia.

Las empresas familiares no son solamente instrumentos para la creación de valor a través de la eficiencia, sino que también es una estructura que disminuye los costes, en especial costes de agencia y costes de transacción. Los integrantes del grupo familiar tratan de exigir de sus miembros y empleados el más alto esfuerzo, como si la empresa fuese un asunto de familia, es por ello que existe una negociación a la entrega. La confianza entre los miembros genera una comunicación eficaz. La reputación del apellido familiar se pone en juego si la actividad empresarial no se desempeña apropiadamente. Y los sacrificios personales serán compensado con el fortalecimiento de la empresa familiar en el mercado.

CONCLUSIONES

Las páginas anteriores dan cuenta de las aportaciones que desde el análisis económico del derecho ayudan a comprender mejor la institución de la empresa familiar. Para ello se realiza un primer repaso sobre el efecto que la empresa familiar tiene sobre la economía de la mayoría de los países y su contribución en la generación de valor, tanto en la generación de empleo como en la producción de dividendos para sus propietarios.

Además, vimos en este trabajo que las empresas familiares tienen ciertas características propias que las diferencian de las empresas no familiares. Una de esas diferencias fundamentales es que en las empresas familiares los costes de agencia y de transacción son extremadamente bajos y es esto lo que las hace económicamente más eficientes y rentables que las empresas no familiares. Asimismo, observamos que la empresa familiar presenta grandes ventajas con respecto a las empresas de otro tipo.

Las empresas familiares en Ecuador, al igual que en otros lugares, poseen características particulares y ofrecen beneficios únicos.

Las empresas familiares en Ecuador se caracterizan por un fuerte arraigo cultural, reflejando sólidos lazos familiares y tradiciones que influyen en su gestión y toma de decisiones. Esta estructura permite una mayor flexibilidad y adaptabilidad, facilitando respuestas rápidas a los cambios. Los valores compartidos entre generaciones contribuyen a la cohesión y estabilidad a largo plazo. El proceso de sucesión es crucial, destacándose el desarrollo de liderazgo dentro de la familia como un aspecto distintivo. Además, estas empresas suelen tener un compromiso a largo plazo, enfocándose en mantener el legado familiar y asegurar la continuidad generacional.

Asimismo, hemos visto en este trabajo que las empresas familiares se benefician de una serie de particularidades distintivas que contribuyen a su éxito y sostenibilidad a largo plazo. La preocupación por preservar el negocio para futuras generaciones fomenta una estabilidad duradera. La confianza sólida entre los miembros de la familia facilita la colaboración y la toma de decisiones, que es más ágil gracias a una estructura de gestión más plana. La cultura empresarial única, basada en valores familiares, crea un ambiente atractivo para empleados y clientes. La profunda identificación de los miembros de la familia con el negocio se traduce en mayor compromiso y dedicación. Además, estas empresas suelen estar arraigadas en la comunidad, contribuyendo significativamente al desarrollo económico local y generando empleo sostenible.

Es importante destacar que, aunque las empresas familiares en Ecuador y en otros lugares pueden disfrutar de estos beneficios, también enfrentan desafíos únicos, como la

gestión de conflictos familiares, la sucesión y la separación entre asuntos familiares y empresariales. La comprensión de estas características y desafíos es fundamental para el éxito a largo plazo de una empresa familiar.

Por tanto, con base a lo anterior, se puede concluir lo siguiente: a) Las empresas familiares son instituciones económicas vitales para las economías de todos los países, en especial para la economía ecuatoriana. b) La empresa familiar constituye un factor fundamental para ciertos factores de la economía, tales como son las ventas al detal y al mayor, y la actividad agrícola. c) Las empresas familiares son mucho más flexibles que las grandes empresas, en vista que poseen una menor burocracia gerencial. d) Las empresas familiares tiende a ser exitosas en la explotación de nichos de mercado y de productos, las empresas familiares están libres a lo fuertes niveles de competencia en estas áreas.

Es vista de los beneficios que genera la empresa familiar, nuestra recomendación es el estimular el crecimiento y la prosperidad de la empresa familiar en Ecuador. Esto implica abordar diversos aspectos, desde la gestión interna hasta la adaptación a los cambios en el entorno empresarial.

Para asegurar el éxito y la sostenibilidad de las empresas familiares, es esencial desarrollar un plan estratégico nacional que contemple metas a corto, mediano y largo plazo, incluyendo la expansión, diversificación y entrada en nuevos mercados. Fomentar una cultura de innovación y mantenerse al tanto de las tendencias del mercado mediante la adopción de nuevas tecnologías es crucial para mantener la competitividad. Invertir en la formación y desarrollo del talento, tanto de los miembros de la familia como de empleados clave, asegura que el personal esté preparado para enfrentar desafíos. Profesionalizar la gestión mediante la contratación de profesionales externos puede aportar experiencia valiosa, especialmente durante el crecimiento significativo. Mantener una gestión financiera eficiente, implementando buenas prácticas contables y control de costos, es fundamental para la estabilidad económica. Establecer políticas claras de gobierno corporativo ayuda a prevenir conflictos y facilita una toma de decisiones eficiente. Construir redes y alianzas estratégicas abre oportunidades de colaboración y crecimiento. Finalmente, planificar la sucesión de manera clara y bien comunicada es esencial para una transición generacional suave y sin conflictos.

Al aplicar estas estrategias, las empresas familiares en Ecuador pueden fortalecer su posición en el mercado y enfrentar los desafíos cambiantes, asegurando su sostenibilidad a largo plazo.

REFERENCIAS.

- Banco Central del Ecuador. (2017). Cuentas Trimestrales Nacionales del Ecuador Boletín N° 98.
- Biosca Doménech (2003). Empresa y Familia. Problemas y Soluciones. Barcelona, Gestión 2000. 38-58.
- Cuesta López, José Valeriano (2001) Mecanismos Jurídicos para la defensa de la Empresa familiar. Valencia. Edit. OPVI. 22.
- Daily, E. M.; Dollinger, M. J. (1993) An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms. *Family Business Review*, vol. v, n° 2, summer. 117-136.
- DeMoss Stetson, Michelle (2021) The Holistic Model: Destroying Myths and Creating Value in Family Business” Stetson University. Edit. Grez McCann. Florida, USA. The Family Business Center. 91.
- Demsetz, H. (1983) The structure of ownership and the theory of the firm. *Journal of Law and Economics*. vol.26, 375-390.
- Espinoza, C., Salinas, A., Camino-Mogro, S. & Portalanza, A. (2021). Empresas familiares en Ecuador. Policy Report. Ecuador. Universidad Espiritu Santo.
- EY and University of St. Gallen (2023) Family Business Index.
- Fama, E. F.; Jensen, M.E. (1983): Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, vol. 26. 301-325.

- Gallo, Miguel Ángel. (1995). Etapas en el desarrollo de la empresa familiar. Madrid. Seminario de la UIMP dirigido por Víctor Garrido de Palma, Civitas, 57 y 58.
- Galve Gorritz, Carmen y Salas Fumas, Vicente. (1995) Propiedad y eficacia de la empresa familiar. Teoría y evidencias empíricas. Madrid. Fundación BBVA, 71-90.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC (2022). Encuesta a Empresas. Encuesta Estructural Empresarial. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-a-empresas/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2020). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU). Instituto Nacional de Estadística y Censos. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/enemdu-septiembre-2020/>
- Jaskiewicz, P., Combs, J. G. y Rau, S. B. (2015). Entrepreneurial legacy: Toward a theory of how some family firms nurture transgenerational entrepreneurship. New York. Journal of Business Venturing, 30(1), 29-49.
- Jensen, M. E.; Meckling, W. H. (1976): Theory of the Firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. New York. Journal of Financial Economics. N° 3, p. 305-360.
- KPMG Encuesta (2020) Encuesta global de empresas familiares de STEP Project. Global Consortium y KPMG Private Enterprise.
- K.Z. Heck, Ramona y Stafford, Kathryn (2019) The Vital Institution of Family Business: Economic benefits Hidden in Plain Sight, Florida, USA. Edit. Grez McCann, 86.
- Kotlar, J., De Massis, A., Fang, H., and Frattini, F. (2014). Strategic reference points in family firms. Small Business Economics, 43(3), 597-619.
- Lora-Tamayo Rodríguez, I (1980) La forma anónima y su adaptación a la pequeña y mediana empresa. Madrid. Edit. AAMN, 22-23.
- Matías, C., y Franco, M. (2020). The role of the family council and protocol in planning the succession process in family firms. Journal of Family Business Management. 108-109.
- Mato Rodríguez, José Luís (2002) Informe de la Ponencia de Estudio para la Problemática de la Empresa Familiar. Senado. 213.
- Mike Cohn, (1992) Passing the Torch, Succession, Retirement and Estate Planning Family-Owned Business, USA. McGraw-Hill. 123.
- Otero Lastres, J.M. (1995) La Junta General de Accionistas de la Sociedad Anónima Familiar, en La empresa familiar ante el Derecho. Madrid. El empresario individual y la sociedad de carácter familiar. 258.
- Tamayo Salazar, A. K. (2022). Análisis del emprendimiento exportador ecuatoriano. [Tesis de pregrado, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.] <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/29444>
- Trigo, Joaquín y Amat, Joan M. (2000) Problemática de la Empresa Familiar y la Globalización." Madrid. Fundación para el Análisis de los Estudios Sociales. 100 -101.
- U.S. Bureau of Census (2021). Statistical Abstract of the United States: (119th edition) Washington, DC; U.S. Government Printing Office.
- Williamson, O. E. (1989) Las instituciones económicas del capitalismo. Fondo de Cultura Económica, México, Free Press. 29.