

6

**Empresas familiares ecuatorianas:
Análisis de rentabilidad en el
período 2007-2017**

Lizbeth Jiménez Ortega 1, Diego Fernando Cueva 2,
1,2, Universidad Técnica Particular de Loja, 1 lcjimenez7@utpl.edu.ec,
2 dfcueva@utpl.edu.ec

Fecha de presentación: 05 de agosto de 2019

Fecha de aceptación: 25 de agosto de 2019

DOI: <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.154>

RESUMEN

El trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el desempeño de la rentabilidad en las empresas familiares ecuatorianas, identificando la asociatividad entre las variables dependientes e independientes, a través de una metodología de tipo exploratorio, descriptivo y correlacional con enfoque mixto, mediante el uso de datos panel no balanceado. Se determina una muestra de 9.304 empresas familiares registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS) dentro del periodo 2007-2017.

Los resultados evidencian que los indicadores de rentabilidad en las medianas y grandes empresas presentan variaciones semejantes. En cuanto a los indicadores de solvencia, las empresas grandes dependen menos de los acreedores para su financiamiento en comparación con las demás. Por último, la rentabilidad financiera mantiene una mayor asociatividad positiva con la rentabilidad neta del activo de todas las empresas familiares, que con cualquier otro indicador de rentabilidad, solvencia o liquidez.

Palabras clave: empresa familiar, tamaño, rentabilidad, Ecuador.

ABSTRACT

The objective of the research work is to analyze the performance of profitability in Ecuadorian family businesses, identifying the associativity between dependent and independent variables, through an exploratory, descriptive and correlation methodology with a mixed approach, through the use of data unbalanced panel. A sample of 9,304 family businesses registered in the Superintendence of Companies, Securities and Insurance (SUPERCIAS) was determined within the 2007-2017 period.

The results show that the indicators of profitability in medium and large companies present similar variations. As for the solvency indicators, large companies depend less on creditors for their financing compared to the others. Finally, financial profitability maintains a greater positive association with the net profitability of the assets of all family businesses, than with any other indicator of profitability, solvency or liquidity.

Keywords: business, size, profitability, Ecuador.

Introducción

A nivel mundial es notoria la importancia y el predominio de la empresa de tipo familiar, debido a su contribución dinámica en la economía de cada país y al crecimiento del nivel de empleo.

Como su tipo de estructura indica, la familia está presente directa e indirectamente en la empresa, influyendo en la toma de decisiones para maximizar sus utilidades. Sin embargo, a raíz de la concentración de propiedad en estas empresas, los miembros familiares pueden ejercer funciones de control y gerencia, por lo que surgen problemáticas respecto a la relación familia-empresa como la confusión en la designación de cargos, con el fin de que el control permanezca en las futuras generaciones.

Bajo este enfoque, desde décadas atrás las empresas familiares han sido objeto de estudio, creándose espacios de análisis e investigación en diferentes dimensiones como la participación en la propiedad, dirección de la empresa, transferencia generacional, capacidad de fomentar el compromiso de sus empleados y vocación de continuidad (Poza 2005; Basco 2006). Sin embargo, de acuerdo a González, Guzmán, Pombo, y Trujillo (2011) en América Latina las investigaciones de empresas familiares están en pleno desarrollo y Ecuador no es la excepción.

Por esta razón, la empresa familiar resulta una interesante temática en el análisis del desempeño de la rentabilidad en las empresas ecuatorianas. En ese sentido, los objetivos de investigación son conocer el comportamiento que han tenido las variables dentro un periodo de tiempo determinado, así como la asociatividad que existe entre las variables dependientes e independientes. Para ello, se utiliza el estudio de Camino y Bermudez (2018) quienes clasifican a las empresas registradas en la SUPERCIAS en familiares y no familiares.

Empresa familiar

Los aportes de Basco (2006), González et al., (2011), Molina, Botero, y Montoya (2017) entre otros coinciden en que no existe una

definición explícita de “empresa familiar” aceptada por los investigadores, debido a que son estudiadas desde diferentes ámbitos. Sin embargo, la empresa familiar se caracteriza por tres parámetros que relacionan la familia con la empresa, tal como lo menciona Gallo (1995): (1) participación accionaria, (2) poder de la familia en la toma de decisiones, (3) continuidad.

En efecto, una estructura familiar de empresa se enfoca en la permanencia a largo plazo, involucramiento de personal familiar que incide en su desempeño y en el crecimiento de las relaciones con los clientes, mediante un entorno de confianza.

Así mismo, anteriormente algunos autores han tratado de explicar la relación familia- empresa a través modelos. Es así que, Davis & Tagiuri (1982) desarrollan un modelo de dos sistemas en la década de los años 1980 en el cual consideraban solamente a la empresa – familia. Después de un período de tiempo, surgen conflictos entre los miembros de la familia que no intervienen en la administración de la empresa y los propietarios, dando así el inicio al modelo de los tres círculos.

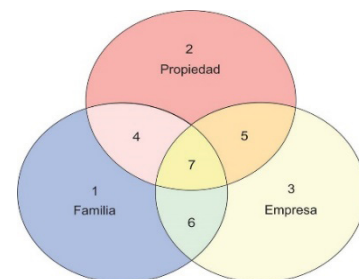


Figura 1. Modelo de los tres círculos

Fuente: Adaptado de Davis & Tagiuri (1982)

Este modelo consiste en que tres subsistemas se pueden relacionar entre sí como la empresa, propiedad y familia dentro de una organización familiar y al superponerse los círculos forman siete intersecciones, en donde cualquier persona puede colocarse dependiendo de su realidad (Davis & Tagiuri, 1982). Ver figura 1 En ese sentido, existen diferentes modelos que permiten comprender el comportamiento organizacional de las empresas de estructura familiar, no obstante, este último es el más

común en las investigaciones de empresas familiares.

Metodología de identificación de empresas familiares

En el Ecuador no existe un organismo que identifique y regule a las empresas familiares, por lo que algunos investigadores que pertenecen a la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES), elaboran un primer informe de la empresa familiar, basado en una metodología del Instituto de la Empresa Familiar en España. Sin embargo, se publica un estudio realizado por los autores Camino y Bermudez (2018) en la Revista Xpedientes Económicos, en el cual proponen una metodología propia para Ecuador, determinando que el 86% del total de 68.536 de las empresas registradas en la SUPERCIAS son familiares y la diferencia son de estructura no familiar. Dicha metodología, es realizada por los autores adoptando las características definidas por organismos internacionales como el Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF) de Bruselas y el directorio del Family Business Network (FBN) de Milán, entre otros.

Los autores proponen una clasificación por grupos de tamaño debido a que existen diferencias en la composición accionaria y por la mayor concentración de microempresas y pequeñas empresas en el país, dividiéndose en una metodología para las microempresas y otra para las pequeñas, medianas y grandes empresas. Cabe indicar que, los datos para la aplicación metodológica se hallan con corte al 15 de abril del 2018 y solo se consideran las compañías activas con fines de lucro que tienen clasificación de tamaño, excluyendo a las compañías nuevas, aquellas que no hayan presentado información financiera desde el año 2014 y las compañías cuyos accionistas son sociedades extranjeras (Camino y Bermudez, 2018). Para efectos de estudio, se considera la última clasificación.

Análisis del entorno empresarial familiar

Independientemente del tipo de estructura familiar o no familiar de una empresa, existen diversos factores externos e internos que afectan a sus actividades diarias, por lo que

resulta esencial realizar un análisis desde el punto de vista de factores internos, dado a que pueden ser controlados a través de la toma de decisiones. Para ello, se ejecuta por tamaño de empresa a los principales indicadores de rentabilidad.

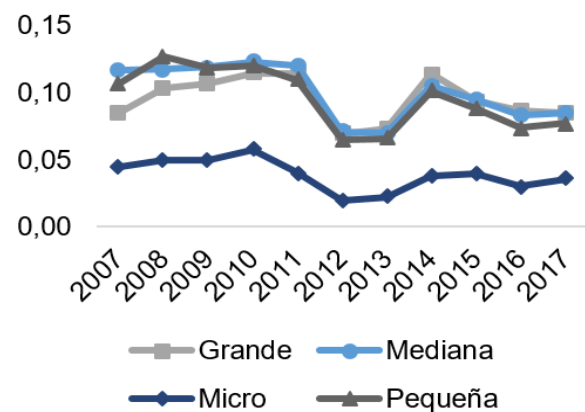


Figura 2. Evolución de la rentabilidad media del activo por tamaño de compañía.

Fuente: SUPERCIAS (2007-2017)

En el periodo 2007-2017, se presenta una tendencia similar en las pequeñas, medianas y grandes empresas de tipo familiar y evidencian los mayores rendimientos netos del activo frente a las microempresas, es decir administran eficientemente sus activos totales para generar utilidades, sin considerar las fuentes de financiamiento interno o externa (Ver figura 2).

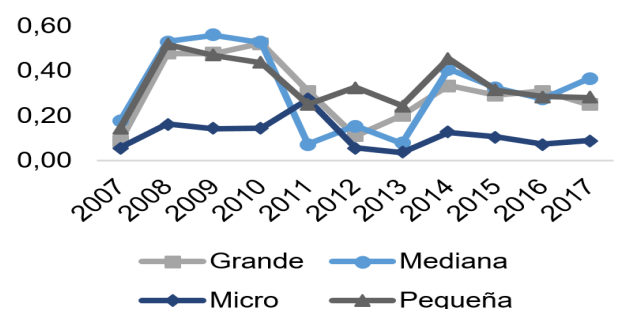


Figura 3. Evolución de rentabilidad financiera media por tamaño de compañía.

Fuente: SUPERCIAS (2007-2017)

La evolución de la rentabilidad financiera media de las empresas familiares por tamaño de compañía dentro del periodo, evidencia variaciones significativas en el lapso de tiempo estudiado, las pequeñas, medianas y grandes empresas a diferencia de las microempresas,

demuestran comportamientos similares y destacan las mayores tasas de rendimiento en relación a las microempresas, lo cual significa que los accionistas o socios obtienen un rendimiento superior (Ver figura 3).

Método

Se aplica una metodología de tipo exploratorio, descriptivo y correlacional con enfoque mixto, mediante el uso de datos panel no balanceado en el software estadístico Stata. Cabe indicar que, este tipo de datos panel no balanceado, hace referencia a que las empresas familiares ecuatorianas no cuentan con todos los datos de las variables en los años.

La población objeto de estudio es de 58.900 empresas familiares registradas en la SUPERCIAS, identificadas por los autores Camino y Bermudez (2018). A partir de ella, se determina una muestra de 9.304 empresas familiares activas durante 11 años consecutivos. Para el tratamiento de los datos se aplica el teorema de Chebyshev con el propósito de proximar los valores a la media, dada la presencia de datos atípicos.

Bajo este contexto, los autores Levin y Rubin (2004); Lind, Marchal, y Wathen (2015) mencionan que el teorema de Chebyshev establece que al menos 75% de los valores de la población caen dentro de la media ± 2 desviaciones estándar y al menos 89% de los valores se encuentran entre la media ± 3 desviaciones estándar, independientemente de la forma de distribución. En ese sentido, se aplica la media ± 3 desviaciones estándar para englobar mayormente a la población objeto de estudio.

A pesar de la aplicación del teorema Chebyshev, existe todavía dispersión en los datos por lo que se eliminan los valores extremos de cada una de las variables.

Las técnicas de recolección son: recopilación documental bibliográfica y observación documental las mismas que permiten el apoyo de recursos académicos como libros, revistas, sitios web oficiales para contribuir con aportaciones personales.

Las variables independientes son la liquidez

corriente (LC), endeudamiento del activo (EA), endeudamiento patrimonial (EP) y las variables dependientes son la rentabilidad neta del activo (ROA), margen bruto (MB), margen operacional (MO), margen neto (MN) y rentabilidad financiera (ROE). Para identificar las variables de estudio se considera los trabajos de Anderson & Reeb (2003), Ayala & Navarrete (2004), Kotey (2005), Superintendencia de Sociedades (2006), Gómez, López, Betancourt, & Millán (2012), Moreno (2014), San Martín & Durán (2015) además de tomar decisiones respecto a los problemas que les afectan, como todas las empresas, deben ser capaces de gestionar de forma adecuada la relación empresa-familia, evaluando las dinámicas que rigen la conducta de fundadores, próximas generaciones, familia, accionistas y empresa. Por tanto, es importante desarrollar habilidades que les permitan identificar y resolver las dificultades que planteen estas dinámicas y adoptar estrategias para fomentar su crecimiento, transferir el poder y el control, buscando generar valor para la compañía. Es por ello que este trabajo analiza el efecto de la sucesión en la estructura financiera y de capital de las empresas familiares. Basados en una muestra de empresas públicas mexicanas durante los periodos 2005-2011, encontramos que los efectos de la sucesión sobre el desempeño financiero de estas compañías es diferente al efecto que ejerce sobre ese desempeño una tercera generación al frente de la empresa, por lo que empresas familiares de segunda generación se caracterizan por mostrar una mayor aversión al riesgo en cuanto a endeudamiento, y una actitud más conservadora en comparación con empresas familiares de tercera generación, caracterizadas por una mayor preferencia por la financiación a través de la deuda, orientadas hacia una mayor creación de valor para la compañía. In addition to making decisions about issues that affect all companies, family business must be able to adequately manage the company-family relationship through an examination of the dynamics that involve founders, successive generations, shareholders and the firm. It is therefore important to develop skills to identify and resolve difficulties raised

by these relationships, and adopt strategies to promote growth, share power and control, seeking to create value for the company. Thus why this paper analyzes the effect of succession on the financial and capital structure of family firms. Based on a sample of Mexican public companies during the 2005-2011 period, we find that the effects of succession on financial performance varies depending on the generation that leads the company. We find that second-generation family businesses are characterized by greater risk aversion to indebtedness and are more conservative compared with third-generation family business, characterized by a greater preference for financing through debt.”, “author”: {“dropping-particle”: “”, “family”: “San Martín”, “given”: “Juan”, “non-dropping-particle”: “”, “parse-names”: false, “suffix”: “”}, {“dropping-particle”: “”, “family”: “Durán”, “given”: “Jorge”, “non-dropping-particle”: “”, “parse-names”: false, “suffix”: “”}, “container-title”: “Contaduría y Administración”, “id”: “ITEM-1”, “issue”: “01”, “issued”: {“date-parts”: [[“2015”]]}, “page”: “41-57”, “title”: “Sucesión y su relación con endeudamiento y desempeño en empresas familiares”, “type”: “article-journal”, “volume”: “61”, “uris”: [“http://www.mendeley.com/documents/?uuid=7f294326-25ea-43ab-a02c-5dc0480e25db”] }, “mendeley”: {“formattedCitation”: “(San Martín & Durán, 2015, Lagos, Soto, Betancourt, Enríquez, & Gómez (2017), Lagos, Betancourt, & Gómez (2018)).”

Resultados

Se realiza la interpretación de los resultados a través de la estadística descriptiva y por último se aplica un análisis de correlación para determinar la asociatividad de las variables dependientes e independientes.

Estadística descriptiva

Para describir los resultados de las variables en las empresas familiares se utiliza dos formas numéricas: medidas de ubicación y medidas de dispersión, tal como lo mencionan los autores Lind, Marchal, y Wathen (2015). Para ello, se emplea la herramienta estadística STATA que permite arrojar las medidas de ubicación

(media) y medidas de dispersión (valor máximo, valor mínimo y desviación estándar) a través del comando “sumario estadístico de los datos de panel”. A continuación, se detalla los resultados de estadística descriptiva por secciones en tamaño de compañía. (Ver tabla 1,2,3 y 4)

Tabla 1. Estadística descriptiva empresas grandes

```
.. xtsum ROA ROE MB MD MN EA EP IC
```

Variable		Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
ROA	overall	.009376	1.076637	-1.3285	1.029	N = 12689
	between	.0707229	-.1335	-.5102118		n = 1154
	within	-.0811978	-1.322451	-.9484694		T-bar = 10.9957
ROE	overall	.305766	1.48449	-72.9713	73.3886	N = 12691
	between	.4943372	-6.34697	7.601401		n = 1154
	within	1.399816	-66.31856	66.09296		T-bar = 10.9974
MB	overall	.5381611	.4858308	-15.1537	18.2587	N = 12691
	between	.2140118	-.7959785	2.428716		n = 1154
	within	.4361885	-13.81856	16.37014		T-bar = 10.9974
MD	overall	.2145471	1.043789	-61.0388	9.4926	N = 12686
	between	.3897609	-6.581756	1.053704		n = 1154
	within	.9710193	-54.80059	8.653444		T-bar = 10.9931
MN	overall	.0639837	.347827	-2.5903	29.7204	N = 12689
	between	.1762787	-.2176803	5.261604		n = 1154
	within	-.2998766	-5.13112	24.52278		T-bar = 10.9957
EA	overall	.6442867	.2369703	0	1.4493	N = 12595
	between	.1699549	0	.993225		n = 1154
	within	1.661098	-1.805378	1.691542		T-bar = 10.9942
EP	overall	3.594203	5.3696	-42.9696	49.3143	N = 12499
	between	3.58322	-1.257828	38.12453		n = 1153
	within	4.15385	-42.79329	44.41088		T-bar = 10.8404
IC	overall	2.231615	3.827144	0	98.1445	N = 12666
	between	2.006845	0	25.07844		n = 1154
	within	3.302346	-21.86356	86.3412		T-bar = 10.9757

Fuente: STATA

En la tabla 1, se evidencia que las empresas grandes familiares dentro del periodo 2007 – 2017 tienen una media de rentabilidad neta del activo de 9.37%, lo cual significa que estas empresas ganan 0.0937 centavos por cada unidad monetaria de activos, es decir que sus activos totales no están siendo eficientemente administrados para generar altas utilidades, evidenciado en el valor mínimo poblacional dentro de las empresas de -13.35%, el mismo que pertenece a una empresa del sector económico “C” Manufacturas en el año 2013.

La media de rentabilidad financiera es de 30.58%, lo cual indica que los socios o accionistas ganan 0.3058 centavos por cada unidad monetaria de capital, no obstante, al considerar el valor mínimo de la población de -72,97 (-7297%) se refleja que la empresa del sector económico “J” Información en el año 2012, no obtiene recursos para generar

retorno de inversión a los socios o accionistas.

La media del margen bruto es de 53.82%, la cual evidencia que estas empresas tienen la capacidad para solventar sus gastos operativos en el desarrollo de sus actividades operacionales. Sin embargo, al tomar en cuenta el valor mínimo entre las empresas familiares de -15.15 (-1515%), se interpreta que la empresa del sector económico "G" Comercio en el año 2014, supera los costos de ventas a sus ventas totales.

La media del margen operacional es de 21.45%, la cual refleja el producto de las actividades propias del giro del negocio. Cabe indicar que, el valor mínimo de -61.04 (-6104%) perteneciente a la empresa del sector económico "F" Construcción en el año 2016 demuestra que no está siendo lucrativa, en vez de generar utilidades está generando pérdidas.

La media del margen neto es de 6.398%, la cual expresa la ganancia generada después de cubrir todos los costos, gastos de administración y ventas, intereses, impuestos y dividendos.

La media del endeudamiento del activo es de 64.43%, significando que los activos totales han sido financiados más de la mitad con deuda y dependen más de sus acreedores. Cabe acotar que, el valor mínimo entre las empresas familiares es de 0 como resultado de que 162 observaciones de los sectores económicos "A, C, E, F, G, H, J, K, L, M, N, S" en los diferentes años, registran en el grupo de pasivos totales 0 frente al grupo de activos totales, demostrando que no mantienen deudas con terceros.

Con relación a la media del endeudamiento patrimonial de 3.59 (359%), demuestra en primera instancia que los pasivos totales exceden al patrimonio manifestando que los acreedores son los que financian totalmente a las mismas. Además, el dinero de los socios o accionistas se encuentra comprometido un 359% con los acreedores. Una de las empresas del sector económico "F" Construcción en el año 2012 presenta un valor mínimo de -42.97 (-4297%) como resultado de patrimonio neto negativo debido a pérdidas acumuladas mayores a la totalidad de la cuenta o a la generación de pérdida neta del ejercicio.

El coeficiente de 2.23 en liquidez corriente, indica que tienen suficientes recursos a corto plazo para cubrir sus obligaciones corrientes. No obstante, entre el total de las empresas 178 observaciones pertenecientes a los sectores económicos "A, C, E, F, G, H, J, K, L, M, N, S" en los diferentes años demuestran un valor mínimo de 0 debido a que sus activos corrientes es de 0 frente a sus obligaciones a corto plazo e incluso sus deudas corrientes pueden registrar 0.

En cuanto a la desviación estándar de las empresas grandes familiares, los valores de la rentabilidad neta del activo (0.11), endeudamiento del activo (0.24), margen neto (0.35), margen bruto (0.49) reflejan menos dispersión que las demás variables, de modo que las medias son representativas de los datos. Mientras que, el margen operacional (1.04), la rentabilidad financiera (1.48), la liquidez corriente (3.83) y el endeudamiento patrimonial (5.37) evidencian una mayor dispersión con respecto a la media debido a la existencia de altos valores extremos en la población de empresas familiares.

Tabla 2. Estadística descriptiva empresas medianas

Variable	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations	
ROA	overall	.0948075	.1255902	-.9495	1.1333	N = 25260
	between	.0763547	-.1580754	.5569491		n = 2300
	within	.0999126	-.9126932	1.013918		T-bar = 10.9826
ROE	overall	.3334414	.7972646	-14.8734	16.0042	N = 25256
	between	.3093251	-1.101312	3.7554		n = 2300
	within	.3266191	-13.81994	13.87115		T-bar = 10.9809
MB	overall	.6103259	.3652265	-1.92445	2.93886	N = 25258
	between	.2116521	-.0734545	1.354255		n = 2300
	within	.2877347	-1.663971	2.372926		T-bar = 10.9817
MD	overall	.1692156	1.410033	-92.891	14.0159	N = 25289
	between	.4814824	-13.02826	1.570737		n = 2300
	within	1.327839	-79.69353	13.57674		T-bar = 10.9852
MN	overall	.0525565	.3072944	-20.1152	10.2546	N = 25290
	between	.1157716	-1.718747	2.216945		n = 2300
	within	.284659	-18.3439	18.38417		T-bar = 10.9957
EA	overall	.6531409	.4402576	-5.4174	30.4318	N = 25289
	between	.2277044	-.0829194	4.451252		n = 2300
	within	.3768348	-4.68134	28.02519		T-bar = 10.9996
EP	overall	4.596328	9.547386	-99.4907	100	N = 25024
	between	5.471408	-1.257376	55.46637		n = 2299
	within	7.946039	-88.60992	91.4714		T-bar = 10.8847
IC	overall	2.766547	5.517392	0	86.967	N = 25168
	between	2.765436	0	28.66718		n = 2300
	within	4.820785	-15.90063	89.947		T-bar = 10.9426

Fuente: STATA

En la tabla 2 dentro del periodo 2007-2017 se constata que las empresas medianas familiares tienen una media de rentabilidad neta del activo de 0.0948 (9,48%) superior

a las grandes empresas, denotando que administran más eficientemente sus activos totales. Cabe indicar que, se evidencia un valor mínimo de la población entre las empresas de -95% correspondiente a una empresa del sector económico "M" Científico Técnico en el año 2013, el cual refleja que no demuestra capacidad para producir utilidades a través de sus activos totales.

Referente a la media de rentabilidad financiera de 0.3334 (33.34%), esta se encuentra por encima de las empresas grandes, revelando que producen más cuantía de utilidades para los propietarios o accionistas con relación a las inversiones realizadas. Además, se observa que una de las empresas medianas del sector económico "N" Administrativos en el año 2012, registra ciertos inconvenientes al momento de generar el retorno de inversión para los propietarios o accionistas, expresando un valor mínimo de -14.87 (-1487%) que alude a una pérdida neta obtenida en el ejercicio económico.

Con respecto a la media del margen bruto de 0.6103 (61.03%), esta es superior a las empresas grandes señalando que son capaces de obtener una mayor rentabilidad de ventas con relación a sus costos de ventas que las mencionadas, es decir que destinan recursos eficientemente para los gastos de las operaciones propias del giro de negocio.

Así mismo, la media del margen operacional es de 16.92%, está por debajo del índice de las empresas grandes, como consecuencia de sus actividades propias, excluyendo a los gastos financieros. El motivo de que una de las empresas del sector económico "H" Transporte en el año 2014, resulte como valor mínimo -92.89 (-9289%) radica en la dependencia del costo de ventas y los gastos operacionales de administración y ventas produciendo pérdida operacional.

La media del margen neto de estas empresas (5.26%) es menor que el índice de las empresas grandes, expresando que otros ingresos no operacionales son menores a las grandes empresas, los mismos que afectan directamente a la utilidad neta.

Por otra parte, la media del endeudamiento del activo es de 0.6531 (65.31%), la cual expresa que ese porcentaje es financiado por sus acreedores, es decir existe la dependencia acreedora. Cabe indicar que, una de las empresas medianas registra un valor mínimo de -5.42 (-542%) señalando que la empresa del sector económico "N" Administrativos en el año 2012 registra en su estado de situación financiera en el subgrupo activo no corriente específicamente en la cuenta activo intangible (amortización acumulada del activo) o propiedad, planta y equipo (deterioro acumulada propiedades, planta y equipo).

La media del endeudamiento patrimonial es de 4.5963 (459,63%) superior a las empresas grandes demostrando que en su totalidad han sido financiadas por acreedores, de hecho, sus pasivos totales exceden a el patrimonio.

Las empresas medianas familiares presentan una media de liquidez corriente de 2.7665 mayor a las empresas grandes, la cual denota que pueden cubrir sus deudas a corto plazo con activos corrientes. Además, un total de 496 observaciones de los sectores económicos "A, B, C, D, E, F, G, H, J, K, L, M, N, P, R, S" en diferentes años, mantienen como valor mínimo 0 debido a que sus activos corrientes son de 0 e incluso puede significar que no han contraído deudas con terceros a corto plazo.

La desviación estándar de las empresas medianas familiares del ROA, MN, MB, EA, ROE expresan una menor dispersión de datos con respecto a la media, mientras que el MO, LC, EP registran una mayor dispersión, esto se debe a que existen valores extremos en la población de las empresas, lo cual podrían distorsionar el presente análisis.

Tabla 3. Estadística descriptiva microempresas

Variable	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
ROA overall	.0353534	.1023148	-1.2527	1.32774	N = 24234
between	.0614022	-.172495	.4521665		n = 2211
within	.1070356	-1.309883	1.284163		T-bar = 10.9607
ROE overall	.0774483	.4719183	-9.4911	10.3263	N = 24272
between	.176309	-1.857131	1.568442		n = 2211
within	.4378652	-8.591946	9.425847		T-bar = 10.9778
MB overall	.474665	.4940388	-2.07473	3.07132	N = 24290
between	.393329	-.1311162	1.988569		n = 2211
within	.2991142	-1.853848	2.581652		T-bar = 10.986
MO overall	.0239071	1.957924	-98.4291	56.6421	N = 24300
between	.6508668	-8.973165	5.429385		n = 2211
within	1.847134	-89.82411	51.23662		T-bar = 10.9955
MN overall	.0375062	1.736369	-76.3464	81.8244	N = 24311
between	.6296516	-9.165673	16.18369		n = 2211
within	1.619015	-70.50371	71.23423		T-bar = 10.9955
EA overall	.4662752	1.339788	0	85.3025	N = 24317
between	.7268022	0	20.21907		n = 2211
within	1.125619	-19.7528	69.71731		T-bar = 10.9982
EP overall	4.577861	13.50134	-97.9335	99.964	N = 23284
between	10.2449	-26.64833	93.875		n = 2200
within	9.414256	-125.0531	93.31552		T-bar = 10.9896
LC overall	5.308137	13.32317	-.176	99.8825	N = 23247
between	8.05789	0	64.69702		n = 2210
within	11.02267	-50.39193	93.21763		T-bar = 10.519

Fuente: STATA

En la tabla 3 se engloba a los diferentes estadísticos descriptivos de las microempresas familiares de cada una de las variables dependientes e independientes dentro del periodo 2007-2017. La media de rentabilidad neta del activo de estas empresas de 0.0354 (3.54%) es inferior a las empresas pequeñas, grandes y medianas, indicando que no son tan eficientes en la administración de sus activos totales para producir utilidades como las demás empresas e incluso tienen mínimos activos disponibles por efecto de tamaño de compañía.

La media de rentabilidad financiera de 0.0774 (7,74%) está por debajo de las demás empresas pequeñas, grandes, medianas, revelando que el retorno de inversión para los propietarios o socios es menor que las otras empresas.

La media del margen bruto de 0.4747 (47.47%) es menor en comparación con todas las empresas familiares, interpretándose que estas empresas utilizan más costos para la elaboración de productos con relación a las ventas que las otras empresas, este hecho puede deberse a que como son empresas de menor tamaño demandan en pocas cantidades los insumos necesarios con un precio alto de los mismos. Cabe indicar que, una de las microempresas del sector económico "B" Minas y canteras en

el año 2009 presenta dificultad en el dinero destinado a la producción del bien ratificado en el valor mínimo de -2.08 (-208%).

La media del margen operacional de 0.0239 (2.39%) se encuentra por debajo de las empresas grandes, medianas y pequeñas expresando que las microempresas familiares tienen más costo de ventas, gastos operacionales con relación a las ventas obtenidas frente a las demás empresas.

La media del margen neto de 0.0375 (3.75%) es inferior a todas las empresas familiares, manifestando que estas microempresas generan menos rentabilidad de ventas que las otras empresas.

La media del endeudamiento del activo de 0.4663 (46.63%) es menor que las demás empresas familiares significando que menos activos totales son financiados por sus acreedores en comparación con las demás empresas, es decir 53.37% de activos es financiado por sus propietarios. Sin embargo, se debe prestar atención a las microempresas familiares de los sectores económicos "A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, P, O, R, S" en los distintos años, que presentan como valor mínimo de 0, hecho que se explica en el análisis de la tabla 1.

La media del endeudamiento patrimonial de 4.5779 (457.79%) está por debajo de las medianas empresas, la cual denota que emplea menos participación de financiamiento por parte de acreedores.

La media de liquidez corriente de 5.3081 es superior a todas las empresas familiares demostrando que poseen más activos que pueden convertirse en líquidos para solventar las deudas a corto plazo o que requieren ser cubiertas de inmediato. Cabe señalar que, una de las microempresas del sector económico "L" Inmobiliaria en el año 2012 tiene dificultades de liquidez registrando -0.176 (-17,60%).

En cuanto a la desviación estándar de las microempresas familiares de ROA, ROE, MB, demuestran una reducida dispersión de datos con relación a la media, mientras que el EA, MN, MO, LC y el EP presentan una alta dispersión

debido a que se encuentran valores extremos en la población de empresas.

Tabla 4. Estadística descriptiva empresas pequeñas

. xtsum ROA ROE MB MO MN EA EP LC

Variable		Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
ROA	overall	.09076	.1494256	-.8914	1.07719	N = 39650
	between	.0841311	-.1666515	.7736414		n = 3639
	within	.1238291	-.89435	1.040036		T-bar = 10.9508
ROE	overall	.2797637	1.080429	-24.4154	25.4604	N = 39657
	between	.4133061	-3.09274	8.094382		n = 3639
	within	1.002528	-32.24042	23.00913		T-bar = 10.8902
MB	overall	.6935871	.4016911	-7.6665	10.1405	N = 39997
	between	.2513867	-1.061851	4.348911		n = 3639
	within	.3134078	-6.773979	9.044905		T-bar = 10.9912
MO	overall	.1263473	1.687641	-97.3813	79.5133	N = 40010
	between	-.5625026	-9.318029	10.66339		n = 3639
	within	1.592108	-88.32734	68.97626		T-bar = 10.9948
MN	overall	.0581222	.560473	-38.0961	38.1151	N = 40016
	between	.2136121	-3.76808	3.616145		n = 3639
	within	.5187051	-34.62714	34.55708		T-bar = 10.9964
EA	overall	.6162084	1.078439	0	97.0775	N = 40023
	between	.4702528	0	16.10383		n = 3639
	within	.9713591	-15.44212	71.63338		T-bar = 10.9984
EP	overall	4.338044	10.58945	-96.0259	99.7841	N = 39453
	between	6.353239	-16.82615	62.41228		n = 3639
	within	8.673475	-91.20434	95.14216		T-bar = 10.8417
LC	overall	3.968314	8.654943	0	99.9133	N = 39495
	between	4.695906	0	61.13168		n = 3639
	within	7.370952	-41.17993	92.06571		T-bar = 10.8533

Fuente: STATA

Los estadísticos descriptivos de las empresas pequeñas familiares dentro del periodo 2007-2017 se exponen en la tabla 4. Por lo que, la media de rentabilidad neta del activo de 0.09076 (9.076%) es menor a las empresas medianas y grandes, describiendo que obtienen menos ganancias por la administración de sus activos totales, sin considerar la forma de financiamiento (deuda o patrimonio). Mientras que, la media de rentabilidad financiera 0.2798 (27.98%) está por debajo de las empresas medianas y grandes, la cual se interpreta que las pequeñas empresas tienen menos capacidad para generar el retorno de inversión a los socios o accionistas que las demás, llegando a tener unas de las 3639 empresas como valor máximo de 25.46 (2546%) perteneciente al sector económico "I" Alojamiento en el año 2017 y valor mínimo de -24.42 (-2442%) perteneciente al sector económico "T" Actividades de los hogares como empleadores en el año 2013.

Respecto a la media de margen bruto de 0.6936 (69.36%) es superior a todas las empresas de

diferente tamaño, denotando que incurren en menos costos para la elaboración de productos o servicios en comparación con las demás.

La media del margen operacional de 0.1263 (12.63%) es inferior a las empresas medianas y grandes, señalando que generan una utilidad operacional menor que las empresas mencionadas, en otras palabras, indica el margen de las ganancias generadas por las operaciones desarrolladas.

La media del margen neto de 0.0581 (5.81%) está por debajo de la media de las empresas grandes, pero sobrepasan a la media de las empresas medianas, este hecho se atribuye a que existe la presencia de ingresos no operacionales. No obstante, una de las pequeñas empresas del sector económico "M" Científico Técnico en el año 2012 registra un valor mínimo de -38.09 (-3809%) de margen neto.

La media del endeudamiento del activo de 0.6162 (61.62%) es menor a las empresas grandes y medianas, la cual significa que han financiado menos sus activos totales los acreedores en comparación con las empresas mencionadas. Algunas empresas de los sectores económicos "A, B, C, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, P, O, R, S, T" registran 0% en el endeudamiento del activo.

La media del endeudamiento patrimonial de 4.3380 (433.80%) se encuentra por debajo de la media de las empresas medianas y microempresas, evidenciando que la participación del financiamiento por parte de los acreedores es inferior a las otras empresas.

La media de liquidez corriente de 3.9683 es superior a la media de las empresas grandes y medianas, expresando que tienen posibilidades de cumplir sus obligaciones a corto plazo, llegando a tener como valor máximo 90.92 (9092%) una de las pequeñas empresas del sector económico "G" Comercio en el año 2008.

Por último, la desviación estándar de las empresas pequeñas de ROA, MB, MN, evidencian menor dispersión de datos con relación a la media, mientras que la desviación

estándar de EP, ROE, MO, LC, EP registran mayor dispersión de datos, dado que se encuentran valores extremos que distorsionan a la media de las variables dependientes e independientes.

Análisis de correlación

En esta sección se determina la relación que existen entre las variables dependientes e independientes de las empresas familiares dentro del periodo 2007-2017. Por lo que, en las tablas 5, 6, 7 y 8 se exponen los coeficientes de correlación por tamaño de compañía generados por el comando correlate.

Tabla 5. Correlación empresas grandes

```
. correlate ROA ROE MB MO MN EA EP LC
(obs=12,365)
```

	ROA	ROE	MB	MO	MN	EA	EP	LC
ROA	1.0000							
ROE	0.4760	1.0000						
MB	0.1354	0.0954	1.0000					
MO	0.0586	0.0701	0.2386	1.0000				
MN	0.1288	0.0533	0.0557	-0.0935	1.0000			
EA	-0.1650	0.2257	0.0359	0.0565	-0.0801	1.0000		
EP	-0.1718	0.2943	0.0053	0.0278	-0.0441	0.5480	1.0000	
LC	0.0202	-0.0560	0.0212	0.0018	0.0533	-0.2388	-0.0882	1.0000

Fuente: STATA

El coeficiente de correlación adopta un valor que puede ser desde -1.00 a +1.00, indicando que conforme se acerca a 1.00, existe una asociación positiva entre las variables, es decir a medida que aumenta una variable, también aumenta la otra. Por lo contrario, cuando el valor se aproxima a -1.00, se determina una asociación negativa entre las variables, indicando que al aumentar una variable la otra disminuye.

En la tabla 5 se evidencia en general que casi todas las variables tienen una asociatividad directa débil, a diferencia de la correlación positiva moderada entre el ROA y ROE de 0.48 y la correlación positiva moderada entre EA y EP de 0.55.

Además, se observa una correlación negativa muy débil entre EA y ROA de -0.17, entre EP y ROA de -0.17, entre LC y EA de -0.24 y, por último existe una correlación casi nula de LC con el ROE de -0.06, MN con el MO de -0.09, EA con el MN de -0.08, EP con el MN de -0.04, LC con el EP de -0.09.

Tabla 6. Correlación empresas medianas

```
. correlate ROA ROE MB MO MN EA EP LC
(obs=24,804)
```

	ROA	ROE	MB	MO	MN	EA	EP	LC
ROA	1.0000							
ROE	0.4019	1.0000						
MB	0.1588	0.0860	1.0000					
MO	0.0795	0.0724	0.2437	1.0000				
MN	0.2252	0.1067	0.0866	0.0076	1.0000			
EA	-0.1304	0.0986	0.0171	0.0173	-0.0521	1.0000		
EP	-0.1516	0.1932	-0.0050	0.0195	-0.0349	0.2868	1.0000	
LC	-0.0065	-0.0570	0.0024	-0.0043	0.0378	-0.1445	-0.0229	1.0000

Fuente: STATA

En la tabla 6 se detalla los coeficientes de correlación de cada una de las variables involucradas. Los resultados demuestran en general que existe una asociatividad positiva muy débil en la mayoría de las variables, a diferencia del ROA y ROE que se asocian de forma débil-moderada (0.40), y el EP con el EA de 0.27.

Así mismo, se evidencia correlaciones negativas muy débiles entre EA y ROA de -0.13, entre EP y ROA de -0.15, entre LC y EA de -0.14. Por otra parte, se observan mínimas correlaciones negativas entre LC y ROA de -0.01, entre LC y ROE de -0.06, entre EP y MB de -0.01, entre LC y MO de -0.004, EA con el MN de -0.05, EP con el MN de -0.03 y LC con el EA de -0.02.

Tabla 7. Correlación microempresas

```
. correlate ROA ROE MB MO MN EA EP LC
(obs=22,112)
```

	ROA	ROE	MB	MO	MN	EA	EP	LC
ROA	1.0000							
ROE	0.4729	1.0000						
MB	0.2894	0.1946	1.0000					
MO	0.0903	0.0589	0.0344	1.0000				
MN	0.1284	0.0734	0.0394	0.3374	1.0000			
EA	-0.0302	0.0193	0.0232	-0.0027	-0.0040	1.0000		
EP	-0.0739	-0.0120	-0.0301	0.0117	0.0038	0.1259	1.0000	
LC	0.0379	0.0116	0.1850	0.0134	0.0259	-0.0560	-0.0553	1.0000

Fuente: STATA

La tabla 7 muestra que la mayoría de las variables se asocian positivamente de forma débil, a distinción de la correlación directa moderada del ROE con el ROA de 0.47.

A su vez, se determina mínimas correlaciones inversas entre las siguientes variables: EA y ROA (-0.03), EP y ROA (-0.07), EP y ROE (-0.01), EP y MB (-0.03), EA y MO (-0.03), EA y MN (-0.00), LC y EA (-0.06), LC y EP (-0.06).

Tabla 8. Correlación empresas pequeñas

. correlates ROA ROE MB MO MN EA EP LC
(obs=38, 637)

	ROA	ROE	MB	MO	MN	EA	EP	LC
ROA	1.0000							
ROE	0.3832	1.0000						
MB	0.1673	0.0839	1.0000					
MO	0.0865	0.0493	0.0930	1.0000				
MN	0.1846	0.0718	0.0836	0.1110	1.0000			
EA	-0.0725	0.0267	-0.0133	-0.0292	-0.0200	1.0000		
EP	-0.1272	0.1361	-0.0049	-0.0020	-0.0130	0.1186	1.0000	
LC	-0.0231	-0.0414	0.0503	-0.0100	0.0134	-0.0791	-0.0288	1.0000

Fuente: STATA

La tabla 8 constata que casi todas las variables de estudio tienen una correlación positiva muy débil, en contraste al ROE y ROA que denota una asociatividad directa débil-moderada de 0.38.

A su vez, se observa una relación inversa muy débil del EP con el ROA de -0.13 y una relación negativa casi nula entre EA y ROA de -0.07, entre LC y ROA de -0.02, LC y ROE de -0.04, EA y MB de -0.01, EP y MB de -0.00, EA, EP, LC con el MO (-0.03), (-0.00), (-0.01) respectivamente, EA y MN de -0.02, EP y MN de -0.01, LC y EA de -0.08, LC y EP de -0.03.

Discusión

Ciertos resultados del análisis descriptivo de las variables estudiadas se aproximan a los resultados de Ayala & Navarrete (2004) realizado a las empresas familiares riojanas, que los indicadores de rentabilidad en las medianas y grandes empresas familiares presentan variaciones semejantes, en comparación a las demás. Sin embargo, este trabajo de investigación hecha un vistazo a los rangos que existen entre las mismas, específicamente la mediana empresa presenta mayor dispersión en la variable ROA y MB, a diferencia de las grandes empresas en las variables ROE, MO y MN. Es decir que, aunque los resultados sean similares existen mayores rangos en las variables por tamaño de compañía.

Las empresas medianas y grandes familiares tienen superiores rendimientos financieros y rendimientos netos del activo, no obstante, los autores antes mencionados encuentran que las microempresas familiares lideran en la rentabilidad económica y rentabilidad

financiera frente a las restantes.

En cuanto a los indicadores de solvencia, las empresas grandes familiares dependen menos de los acreedores para su financiamiento en comparación con las demás. Es decir que, las obligaciones totales son autofinanciadas con recursos ajenos. Este resultado, está acompañado del rango reducido en la variable EP. Además, este hecho se fundamenta con el criterio de Ayala & Navarrete (2004) que: "la capacidad de las grandes empresas para generar recursos propios les haría depender menos de la financiación externa" (p.37).

Los resultados de correlación de las variables no se asemejan a ningún estudio debido a que los autores emplean otras variables para alcanzar los objetivos de sus investigaciones e incluso las empresas familiares son estudiadas frente a las empresas no familiares desde diferentes ámbitos.

El análisis del desempeño de la rentabilidad en las empresas familiares ecuatorianas dentro del periodo 2007-2017, permitió conocer el aporte que generan en la economía a través de la toma de decisiones de los administradores. En ese sentido, las empresas medianas y grandes familiares administran más eficientemente sus activos y generan más retornos de inversión para los socios o accionistas en comparación a las demás. Cabe indicar que, las segundas se destacan sobre todas las empresas en su margen operacional y margen neto por la intervención de los gastos operacionales y de otros ingresos no operacionales. Así mismo, algunas empresas pertenecientes a diferentes sectores económicos a excepción de empresas medianas demuestran que no han financiado sus activos totales por acreedores. Otras empresas pertenecientes a un grupo de sectores económicos, excluyendo a las microempresas, no registran liquidez para solventar sus obligaciones a corto plazo.

En todas las empresas familiares la asociatividad entre las variables dependientes e independientes es débil, evidenciado en sus coeficientes de correlación, por lo que es notorio la existencia de factores que intervienen en los resultados financieros de las empresas.

Sin embargo, la rentabilidad financiera mantiene una mayor asociatividad positiva con la rentabilidad neta del activo en todas las empresas familiares, que con cualquier otro indicador de rentabilidad, solvencia o liquidez.

Referencias bibliográficas

- Anderson, R., & Reeb, D. (2003). Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3), 1301–1328. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
- Ayala, J., & Navarrete, E. (2004). Efectos tamaño y sector sobre la rentabilidad, endeudamiento y coste de la deuda de las empresas familiares riojanas. *Cuadernos de Gestión*, 4(1131–6837), 35–53. Retrieved from <http://www.redalyc.org/html/2743/274321243002/>
- Basco, R. (2006). La investigación en la empresa familiar : “ Un debate sobre la existencia de un campo independiente .” *Investigaciones Europeas de Direccion y Economia de Empresas.*, 12, 33–54.
- Camino, S., & Bermudez, N. (2018). Las Empresas Familiares en el Ecuador: Definición y aplicación metodológica. *X-Pedientes Económico*, 2(3), 46–72.
- Davis, J., & Tagiuri, R. (1982). Bivalent Attributes of the Family Firm : Family Business Sourcebook. *The Advantages and Disadvantages of the Family Business.*, 9(2), 199–208. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x>
- Gallo, M. (1995). *Empresa familiar. Textos y casos*. Barcelona: Editorial Praxis.
- Gómez, G., López, M., Betancourt, J., & Millán, J. (2012). Estudio sobre el desempeño de las empresas familiares colombianas que cotizan en la bolsa de valores, frente a las empresas no familiares. *Entramado*, 8(1).
- González, M., Guzmán, A., Pombo, C., & Trujillo, M. A. (2011). Revision de la literatura de empresas familiares: una perspectiva financiera. *Revista Latinoamericana de Administracion*, 47, 18. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71618917003>
- Kotey, B. (2005). Are performance differences between family and non-family SMEs uniform across all firm sizes? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(6), 394–421. <https://doi.org/10.1108/13552550510625168>
- Lagos, D., Betancourt, J., & Gómez, G. (2018). Relación entre gobierno corporativo, control familiar y desempeño en empresas colombianas. *Innovar*, 28(69), 85–98.
- Lagos, D., Soto, N., Betancourt, J., Enríquez, J., & Gómez, G. (2017). Tamaño e independencia de la junta directiva y su relación con el desempeño económico: un análisis para empresas familiares y no familiares. *AD-Minister*, (31), 5–23. <https://doi.org/10.17230/ad-minister.31.1>
- Lind, D., Marchal, W., & Wathen, S. (2015). *Estadística aplicada a los negocios y la economía (Décimosexto)*. México: McGraw-Hill.
- Molina, P., Botero, S., & Montoya, A. (2017). Estudios de rendimiento en las empresas defamilia. Una nueva perspectiva. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 76–86. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.10.009>
- Moreno, J. (2014). La presencia de la familia en la propiedad y la gestión de la empresa y su impacto en la rentabilidad: Caso de Colombia. *TEC Empresarial*, 8, 33–41.
- Poza, E. (2005). *Empresas Familiares*. México D.F.: International Thomson Editores.
- San Martín, J., & Durán, J. (2015). Sucesión y su relación con endeudamiento y desempeño en empresas familiares. *Contaduría y Administración*, 61(01), 41–57. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.09.005>