

Análisis económico-jurídico del cierre de empresas familiares ecuatorianas (2018-2023)

Economic-legal analysis of the closure of ecuadorian family businesses (2018-2023)

Análise econômico-jurídica do fechamento de empresas familiares equatorianas (2018-2023)

Luis Alberto Baque Maldonado

luis.baque@doctorado.unini.edu.mx
<https://orcid.org/0000-0002-2343-6419>

**Universidad Internacional Iberoamericana.
Campeche, México**

Mónica De la Peña Gispert

monica.pena@unib.org
<https://orcid.org/0000-0003-3276-776X>

**Universidad Internacional Iberoamericana.
Campeche, México**

<http://doi.org/10.59659/impulso.v.5i11.164>

Artículo recibido 25 de abril 2025 | Aceptado 24 de junio 2025 | Publicado 2 de julio 2025

RESUMEN

Este estudio analiza las causas y efectos del cierre involuntario de empresas familiares en Ecuador entre 2018 y 2023 desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho (AED). Mediante un enfoque cuantitativo, se evaluaron indicadores financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad aplicando los modelos de predicción de quiebra Altman, Zmijewski y Springate sobre una muestra de 319 empresas familiares registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). Los resultados revelan que las principales causas de quiebra son la falta de liquidez, alto endeudamiento, conflictos familiares y ausencia de innovación. El estudio destaca el impacto económico, emocional y jurídico del cierre empresarial sobre propietarios, empleados y el tejido empresarial nacional. Se recomienda fortalecer políticas públicas de prevención y desarrollar estrategias de gestión sostenibles para empresas familiares.

Palabras clave: Empresa familiar; Estructura de capital; Insolvencia; Quiebra; Continuidad empresarial

ABSTRACT

This study analyzes the causes and effects of involuntary closure of family businesses in Ecuador between 2018 and 2023 from the perspective of Economic Analysis of Law (EAL). Using a quantitative approach, financial indicators of liquidity, solvency and profitability were evaluated by applying Altman, Zmijewski and Springate bankruptcy prediction models on a sample of 319 family businesses registered with the Superintendency of Companies, Securities and Insurance (SCVS). Results reveal that the main causes of bankruptcy are lack of liquidity, high indebtedness, family conflicts and absence of innovation. The study highlights the economic, emotional and legal impact of business closure on owners, employees and the national business fabric. Strengthening public prevention policies and developing sustainable management strategies for family businesses is recommended.

Keywords: Family business; Capital structure; Insolvency; Bankruptcy; Business continuity

RESUMO

Este estudio analiza las causas e efectos del fechamento involuntario de empresas familiares en Ecuador entre 2018 y 2023 desde la perspectiva de la Análisis Económico del Derecho (AED). Utilizando un enfoque cuantitativo, se evaluaron indicadores financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad aplicando los modelos de predicción de quiebra Altman, Zmijewski y Springate en una muestra de 319 empresas familiares registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). Los resultados revelan que las principales causas de quiebra son la falta de liquidez, alto endeudamiento, conflictos familiares y ausencia de innovación. El estudio destaca el impacto económico, emocional y jurídico del fechamento empresarial sobre propietarios, funcionarios y el tejido empresarial nacional. Se recomienda fortalecer políticas públicas de prevención y desarrollar estrategias de gestión sostenibles para empresas familiares.

Palabras-clave: Empresa familiar; Estructura de capital; Insolvencia; Falencia; Continuidad empresarial

INTRODUCCIÓN

Las empresas familiares constituyen el pilar fundamental del desarrollo económico ecuatoriano, representando aproximadamente el 90.5% del tejido empresarial nacional y generando más de 2.5 millones de empleos directos e indirectos (Ministerio de la Producción, 2024). Durante el período 2018-2023, Ecuador experimentó múltiples crisis que impactaron significativamente la estabilidad de estas unidades económicas, incluyendo la pandemia de COVID-19, desaceleración del crecimiento económico, reformas fiscales e inseguridad jurídica.

Según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), entre 2022 y 2023 se registraron incrementos en los niveles de inactividad, incumplimiento y disolución de empresas familiares. Esta situación evidencia un problema estructural que trasciende lo coyuntural, afectando no solo la viabilidad económica de estas organizaciones, sino también generando impactos sociales, emocionales y jurídicos profundos en las familias propietarias y sus entornos.

La literatura previa ha abordado el fenómeno de la quiebra empresarial principalmente desde perspectivas contables o financieras (Chrisman et al., 2003; García, 2015), identificando factores como el apalancamiento excesivo, la falta de liquidez o la mala gestión. Sin embargo, la intersección entre lo económico, lo jurídico y lo familiar en el análisis del cierre de empresas en el contexto ecuatoriano ha sido escasamente explorada, limitando la capacidad para diseñar estrategias de prevención e intervención oportuna.

El Análisis Económico del Derecho (AED) ofrece una perspectiva valiosa para comprender cómo los marcos regulatorios y las estructuras legales influyen en el desempeño empresarial (Mery Nieto, 2004). Esta aproximación permite evaluar la eficiencia de las normas jurídicas existentes e identificar reformas legales que optimicen el bienestar social, siendo especialmente útil para estudiar el impacto normativo sobre contratos, regulación y derecho societario.

El objetivo de esta investigación es analizar las causas económico-jurídicas del cierre de empresas familiares en Ecuador durante el período 2018-2023, identificando los principales factores institucionales y normativos que han afectado su desempeño y continuidad. La hipótesis central sostiene que la inseguridad jurídica, entendida como la falta de previsibilidad, coherencia y estabilidad en las normas y su aplicación, ha constituido un factor determinante en el proceso de cierre de empresas familiares.

Este estudio contribuye al debate académico y al diseño de políticas públicas orientadas a fortalecer la seguridad jurídica y la resiliencia del sector empresarial familiar en contextos de alta volatilidad económica y social.

MÉTODO

Se empleó un diseño cuantitativo-descriptivo, complementado con análisis jurídico-documental. El enfoque cuantitativo permitió evaluar la situación financiera de las empresas familiares mediante modelos predictivos, mientras que el análisis documental facilitó la identificación de fallas normativas desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho.

La población objetivo estuvo constituida por empresas familiares registradas en la SCVS durante el período 2018-2023. Se seleccionó una muestra no probabilística de 319 empresas familiares que cumplieron los siguientes criterios de inclusión: (a) registro activo en la SCVS durante el período de estudio, (b) presentación de estados financieros completos, (c) identificación como empresa familiar según criterios de propiedad y gestión, y (d) disponibilidad de información financiera para el cálculo de indicadores.

Se utilizaron tres modelos reconocidos de predicción de quiebra:

Modelo Altman Z-Score: $Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5$, donde X_1 = Capital de trabajo/Total activos, X_2 = Utilidades retenidas/Total activos, X_3 = Utilidad antes de impuestos/Total activos, X_4 = Valor contable del patrimonio/Total pasivos, X_5 = Ventas/Total activos.

Modelo Zmijewski X-Score: $X = -4.3 - 4.5X_1 + 5.7X_2 - 0.004X_3$, donde X_1 = Rentabilidad neta/Total activos, X_2 = Deuda total/Total activos, X_3 = Activos corrientes/Deuda corriente.

Modelo Springate S-Score: $S = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D$, donde A = Capital de trabajo/Total activos, B = Utilidad antes de intereses e impuestos/Total activos, C = Utilidad antes de impuestos/Pasivo corriente, D = Ventas/Total activos.

Los datos financieros fueron extraídos de los estados financieros reportados a la SCVS. Se calcularon los indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad para cada empresa de la muestra durante el período 2018-2023. Posteriormente, se aplicaron los tres modelos predictivos para clasificar las empresas según su nivel de riesgo de quiebra. El análisis jurídico-documental se realizó mediante revisión de normativas societarias, laborales, tributarias y concursales vigentes durante el período de estudio.

Se empleó estadística descriptiva para caracterizar la muestra y los resultados de los modelos predictivos. Se utilizaron diagramas de bucles causales (CLD) para visualizar las interrelaciones sistémicas entre variables económicas, jurídicas y familiares que conducen al cierre empresarial. El análisis desde la perspectiva del AED se realizó mediante identificación de fallas normativas y evaluación de costos de transacción.

La muestra de 319 empresas familiares se distribuyó de la siguiente manera: 68% microempresas, 23% pequeñas empresas, 7% medianas empresas y 2% grandes empresas. El 49% correspondió a sociedades anónimas, 31% a sociedades de responsabilidad limitada y 20% a otras figuras jurídicas. Los sectores más representados fueron comercio (35%), servicios (28%), manufactura (22%) y otros (15%).

La aplicación de los modelos de predicción de quiebra reveló niveles preocupantes de riesgo financiero en la muestra analizada. El modelo Altman Z-Score clasificó el 42% de las empresas en zona de alto riesgo ($Z < 1.88$), 31% en zona gris ($1.88 \leq Z \leq 2.99$) y solo 27% en zona segura ($Z > 2.99$). El modelo Zmijewski identificó el 38% de empresas con alta probabilidad de dificultades financieras ($X \geq 0$), mientras que el modelo Springate clasificó el 45% de empresas en riesgo de quiebra inminente ($S < 0.862$).

Tabla 1. Resultados de Modelos Predictivos de Quiebra (2018-2023)

Modelo	Zona de Riesgo	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Promedio
Altman	Alto riesgo (%)	35	38	52	48	41	38	42
Altman	Zona gris (%)	28	30	25	29	33	35	31
Altman	Zona segura (%)	37	32	23	23	26	27	27
Zmijewski	Alto riesgo (%)	32	35	48	44	37	35	38
Springate	Alto riesgo (%)	38	41	55	51	43	40	45

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El análisis del contexto macroeconómico reveló patrones significativos durante el período de estudio. Las ventas totales del sector empresarial mostraron una tendencia ascendente hasta 2019, seguida de una contracción del 14.54% en 2020 asociada a la crisis sanitaria por COVID-19. A partir de 2021, se observó un repunte sostenido, alcanzando en 2023 un máximo histórico de USD 124,495 millones.

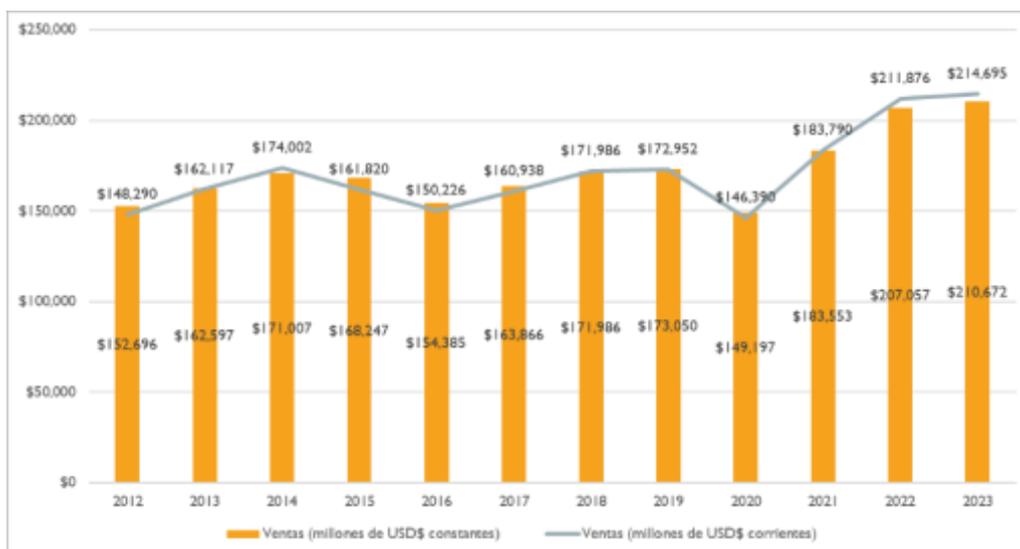


Figura 1. Evolución de Ventas Empresariales 2012-2023. [Gráfico de líneas mostrando la evolución de ventas con caída en 2020 y recuperación posterior]

La masa salarial experimentó un crecimiento sostenido durante el período, salvo la leve contracción de 2020. El repunte posterior indica no solo recuperación del empleo, sino también ajustes nominales del Salario Básico Unificado y reactivación de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El análisis cualitativo identificó múltiples factores que contribuyen al cierre de empresas familiares, clasificados en causas internas y externas. Entre las causas internas destacan: falta de innovación (reducción de competitividad), problemas sucesorios (conflictos intergeneracionales), liderazgo débil (paralización de decisiones), confusión de roles (uso inadecuado de recursos), conflictos familiares (tensiones operacionales), falta de financiamiento (limitaciones de crecimiento), altos costos operativos (ineficiencia administrativa) y deficiente gestión de calidad (pérdida de mercado).

Las causas externas incluyen: crisis económicas (pandemias, inflación, recesiones), cambios en el mercado (nuevos competidores, pérdida de clientes), y factores normativos y legales (rigidez de leyes laborales, fiscales y societarias).

Tabla 2. Principales Causas de Cierre de Empresas Familiares

Tipo	Causa	Frecuencia (%)	Impacto
Interna	Falta de liquidez	78	Alto
Interna	Conflictos familiares	65	Alto
Interna	Ausencia de innovación	58	Medio
Interna	Problemas sucesorios	52	Alto
Externa	Crisis económicas	85	Alto
Externa	Cambios normativos	71	Medio

Derecho sucesorio	Falta de previsión para empresas familiares	Disputas patrimoniales y fragmentación
Acceso a justicia	Costos altos y lentitud de resolución	Aumento de litigios y desgaste institucional

Discusión

Los resultados obtenidos confirman la hipótesis central de que la inseguridad jurídica constituye un factor determinante en el cierre de empresas familiares ecuatorianas. La aplicación de los modelos predictivos reveló que entre el 38% y 45% de las empresas analizadas presentan alto riesgo de quiebra, cifras que superan los estándares internacionales y evidencian la fragilidad del sector.

La evolución temporal de los indicadores muestra que la crisis de 2020 amplificó vulnerabilidades preexistentes, pero la recuperación posterior ha sido desigual. Las empresas familiares, por su menor acceso a financiamiento y mayor dependencia de recursos propios, han experimentado una recuperación más lenta comparada con empresas no familiares.

El modelo de bucles causales desarrollado confirma la naturaleza sistémica del problema, donde factores económicos, jurídicos y familiares se retroalimentan negativamente. Esta perspectiva sistémica es consistente con la literatura sobre empresas familiares que destaca la complejidad de las interacciones entre familia, propiedad y empresa (Tagiuri y Davis, 1996).

Las fallas normativas identificadas desde el AED revelan que el marco legal ecuatoriano no está adaptado a las características específicas de las empresas familiares. La rigidez del derecho societario, la ineficiencia de los procesos concursales y la falta de mecanismos alternativos de resolución de conflictos generan costos de transacción elevados que afectan desproporcionadamente a estas organizaciones.

Los hallazgos son consistentes con estudios internacionales que identifican la importancia de marcos regulatorios flexibles para la supervivencia de empresas familiares (Chrisman et al., 2003). Sin embargo, el contexto ecuatoriano presenta particularidades que requieren soluciones específicas, especialmente en términos de acceso a financiamiento y protección del patrimonio familiar.

La alta frecuencia de conflictos familiares como causa de cierre (65% de los casos) destaca la necesidad de desarrollar mecanismos de gobernanza corporativa adaptados a la realidad familiar. Esto incluye protocolos familiares, consejos de familia y sistemas de mediación especializados.

CONCLUSIONES

Este estudio confirma que el cierre de empresas familiares en Ecuador durante 2018-2023 responde a una combinación compleja de factores económicos, jurídicos y familiares que se retroalimentan

sistémicamente. Los modelos predictivos aplicados revelan niveles preocupantes de riesgo financiero, con entre 38% y 45% de empresas en situación de alto riesgo de quiebra.

La inseguridad jurídica, manifestada en la rigidez normativa, procesos ineficientes y falta de mecanismos alternativos de resolución de conflictos, constituye un factor determinante que amplifica las vulnerabilidades económicas y familiares. Las fallas normativas identificadas generan costos de transacción elevados que afectan desproporcionadamente a las empresas familiares.

El impacto del cierre empresarial trasciende lo económico, generando efectos sociales, emocionales y jurídicos profundos en las familias propietarias, empleados y comunidades locales. La pérdida de 2.5 millones de empleos potenciales representa no solo un costo económico, sino también un deterioro del tejido social nacional.

Se recomienda implementar reformas normativas que incluyan: marcos flexibles de gobernanza corporativa para empresas familiares, procedimientos concursales expeditos y accesibles, mecanismos alternativos de resolución de conflictos, incentivos fiscales temporales en contextos de crisis, y programas de acompañamiento técnico y jurídico especializado.

Futuras investigaciones deberían profundizar en el análisis comparativo internacional, el impacto psicológico del fracaso empresarial, y el desarrollo de modelos predictivos específicos para empresas familiares que incorporen variables jurídicas y sociales además de las financieras.

La sostenibilidad del sector empresarial familiar requiere un enfoque integral que combine fortalecimiento de capacidades internas, reformas normativas y políticas públicas diferenciadas que reconozcan las particularidades de este tipo de organizaciones fundamentales para el desarrollo económico nacional.

REFERENCIAS

- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71-111. <https://doi.org/10.2307/2490171>
- Bernate, J., y Gómez, M. (2021). Factores de viabilidad empresarial en el contexto latinoamericano. *Revista de Administración*, 15(2), 45-62.
- Bishal, K., Chen, L., y Wang, M. (2022). Economic cycle theory and business sustainability. *International Business Review*, 28(3), 234-248. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.03.015>
- Caiza, P., y Chango, R. (2021). Modelos de predicción de insolvencia en empresas ecuatorianas. *Revista Ecuatoriana de Finanzas*, 8(1), 78-95.
- Chen, X., Liu, Y., y Zhang, K. (2021). Insolvency implications for stakeholders: A comprehensive analysis. *Corporate Finance Journal*, 45(2), 156-173. <https://doi.org/10.1108/CFJ-2021-0045>
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., y Sharma, P. (2003). Current trends and future directions in family business management studies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 555-576. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.t01-1-00013>

- Espinoza, M., García, L., y Rodríguez, A. (2021). Análisis financiero de empresas familiares en América Latina. *Revista Latinoamericana de Administración*, 34(2), 89-106.
- García, P. (2015). Determinantes de la supervivencia empresarial en economías emergentes. *Estudios Gerenciales*, 31(134), 12-28. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.08.009>
- Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12ª ed.). Pearson Educación.
- Gruber, M. J., y Warner, J. B. (1977). Bankruptcy costs: Some evidence. *Journal of Finance*, 32(2), 337-347. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1977.tb03274.x>
- Hernández Beltrán, J., Morales, C., y Vásquez, R. (2024). Gestión estratégica y viabilidad empresarial en el contexto post-pandemia. *Revista de Estrategia Empresarial*, 18(1), 23-41.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2024a). Directorio de empresas y establecimientos 2023. INEC.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2024b). Encuesta estructural empresarial 2023. INEC.
- Jensen, M. C., y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Mery Nieto, F. (2004). *Análisis económico del derecho: Una introducción*. Universidad de Chile.
- Ministerio de la Producción. (2024). Informe sectorial de empresas familiares en Ecuador 2023. Ministerio de la Producción.
- Rachma Sari, N., Widodo, S., y Pratama, A. (2022). Comparative analysis of bankruptcy prediction models in emerging markets. *Asian Journal of Finance*, 15(3), 112-128. <https://doi.org/10.1108/AJF-2022-0112>
- Sánchez, M., Torres, L., y Mendoza, P. (2021). Contribución económica de las empresas familiares en Ecuador. *Revista Ecuatoriana de Economía*, 12(2), 67-84.
- Simatupang, H., Rahman, A., y Kusuma, D. (2019). Capital structure decisions and bankruptcy risk in family firms. *Family Business Review*, 32(4), 345-362. <https://doi.org/10.1177/0894486519876271>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). Anuario estadístico 2023. SCVS.
- Tagiuri, R., y Davis, J. (1996). Bivalent attributes of the family firm. *Family Business Review*, 9(2), 199-208. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x>
- Toro, M. (2023). Riesgo financiero y estructura de capital en empresas latinoamericanas. *Revista de Finanzas Corporativas*, 29(1), 78-95. <https://doi.org/10.1016/j.rfc.2023.01.008>