

CARACTERIZACIÓN DE LA NORMA DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN LATINOAMÉRICA CON RELACIÓN A LAS EMPRESAS FAMILIARES EN EL ECUADOR

(*CHARACTERIZATION OF THE NORM OF FAMILY BUSINESSES IN LATIN AMERICA IN RELATION TO FAMILY BUSINESSES IN ECUADOR*)

Santiago Omar Ortiz López. Universidad Técnica de Ambato, santyomar@gmail.com
María Gabriela acosta Morales. Universidad Técnica de Ambato, mg.acosta@uta.edu.ec
Klever Armando Moreno Gavilanes. Universidad Técnica de Ambato, kleveramoreno@uta.edu.ec

Autor de correspondencia: Santiago Omar Ortiz López. Email: santyomar@gmail.com

Recibido: 03/03/2020 **Admitido:** 28/05/2020

RESUMEN

El presente trabajo se ha desarrollado, con la finalidad de analizar la Caracterización de la norma de las empresas familiares en Latinoamérica con relación a las empresas familiares en el Ecuador, sino que se limita a presentar el llamado estado de arte, con una estructura de la producción científica sobre las normas de las empresas familiares, para esto, se tomaron en cuenta las publicaciones: artículos, informes, tesis, reseñas, etc. Como método de investigación se han utilizado revisión de la literatura. Este documento técnico analiza América Latina y proporciona consejos útiles e información sobre las principales categorías de gastos adquiridos en América Latina.

Palabras Clave: Norma, empresas familiares, Latinoamérica, empresas familiares en el Ecuador.

ABSTRACT

The present work has been developed, with the purpose of analyzing the characteristic of the rule of family businesses in Latin America with the relationship of family businesses in Ecuador, but the so-called state of art can also be presented, with a structure of the scientific production on the rule of family businesses, for this, the publications were taken into account: articles, reports, theses, reviews, etc. This technical document analyzes Latin America and useful advice and information on the main categories of expenditures acquired in Latin America.

Keywords: Norma, family businesses, Latin America, family businesses in Ecuador.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se hablará acerca de la ley antimonopolio que tiene que ver con el poder de mercado, ya sea suya individualmente o, más a menudo, en conjunto con la de sus competidores. Lo que hay que tener en cuenta es que no todos los mercados son a nivel nacional; Se puede encontrar que un condado, una ciudad o incluso un área más pequeña es un mercado relevante dentro del cual se pueden

evaluar las implicaciones de la ley antimonopolio.

Además, no tiene que seguir un curso de acción para que se le considere responsable; Es la conspiración que la mayoría de las leyes antimonopolio prohíben. Si sigues adelante, estás en un problema aún mayor. Recientemente, América Latina ha experimentado un rápido crecimiento económico y se está convirtiendo en una opción

de acercamiento cada vez más atractiva para las grandes empresas multinacionales en América.

Sin embargo, los desafíos potenciales asociados con la realización de eventos de aprovisionamiento, específicamente eventos, en América Latina pueden requerir ajustes prácticos de abastecimiento tradicionales. Las experiencias recientes con América Latina hicieron que examinara los siguientes factores como ¿Cuáles son las diferencias entre las empresas familiares de América Latina y Ecuador? ¿Cómo afectan estas diferencias a la forma en que se ejecutan las iniciativas de abastecimiento estratégico? ¿Qué funciona y qué no funciona al abastecerse en América Latina y el país?

Este documento técnico analiza América Latina y proporciona consejos útiles e información sobre las principales categorías de gastos adquiridos en América Latina. Para los fines de este documento técnico, hemos agrupado a los países de América Latina en los siguientes mercados, grandes mercados: Brasil, Argentina, México; mercados medianos: Colombia, Chile, Venezuela, Perú y mercados pequeños: Ecuador, Uruguay, Paraguay, Puerto Rico, Bolivia, Jamaica, Honduras, Guatemala (y los países latinoamericanos restantes). La clasificación de estos mercados está directamente relacionada con el tamaño de su economía, la presencia de empresas multinacionales y la madurez del mercado en lo

que se refiere al comercio y los principios del mercado libre.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

EMPRESA FAMILIAR

La relación entre la familia (como organización social: principium urbis et quasi seminarium republicae) y la empresa (como organización económica) es natural porque originariamente la empresa nace de la familia (primaria comunidad de trabajo) y la sociedad mercantil nace de la familia de mercaderes (en la que el padre vincula a sus hijos al negocio o éstos lo suceden en él, transformando la comunidad hereditaria en sociedad, esto es, la sociedad general o compañía —de cum panem: quienes comparten el mismo pan—, germen de la actual empresa colectiva).

La familia es organización social y, como tal, origen de la organización política y la organización económica, mostrándose entonces como la organización natural, elemental y original que da vida a las otras. El Codice Civile italiano de 1942 se sirve del concepto "familiar" para enunciar la fórmula general definitoria de los "pequeños empresarios" como aquellos que ejercen una actividad profesional organizada preferentemente con el trabajo propio y de los componentes de la familia, lo cual no quiere decir que no existan grandes empresarios familiares, porque el criterio dimensional para definir a los pequeños es doble: preferencia del trabajo sobre el capital y,

dentro del trabajo, preferencia del propio y familiar sobre el ajeno Acosta (2010).

Principales tipos de entidades comerciales en el Ecuador: empresas constituidas localmente, empresas extranjeras domiciliadas, sociedades. Las compañías incorporadas localmente son la forma más frecuente de hacer negocios, y los dos tipos más comunes son la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima. Se pueden abrir oficinas de representación de empresas extranjeras en Ecuador. Estos requieren el establecimiento de un domicilio legal ante la Superintendencia de Compañías y el nombramiento de un representante legal local.

Restricciones en participación de capital. En general, no se imponen restricciones a los extranjeros que poseen acciones en empresas ecuatorianas. Sin embargo, las empresas extranjeras deben presentar certificaciones sobre su existencia legal en el país extranjero de que se trate y una lista detallada de los accionistas, que revelen sus nombres y nacionalidades.

Aprobaciones y licencias. Las compañías incorporadas localmente y las compañías extranjeras deben obtener aprobaciones de su línea de negocios por parte de las agencias reguladoras, ministerios y otras agencias correspondientes solo si sus actividades están reguladas (es decir, petróleo y gas, telecomunicaciones). Como la moneda local es el dólar estadounidense, no hay controles de

cambio de moneda en Ecuador. Ciertos impuestos pueden aplicarse a las remesas de fondos, como el impuesto a la transferencia de divisas al extranjero.

EMPRESA FAMILIAR EN LATINOAMERICA

Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Venezuela, los mercados latinoamericanos han tenido un auge en la última década, lo que ha llevado a un aumento dramático en la subcontratación. Sin embargo, las empresas estadounidenses que desean participar en los mercados latinoamericanos consideran necesario ajustar la forma en que realizan sus negocios.

Según la escala de 100 puntos de Hofstede, los empresarios latinoamericanos son mucho menos individualistas que los estadounidenses, lo que indica un enfoque en la construcción de relaciones. Esto requiere que los negocios se realicen de manera más diplomática, indirecta y no conflictiva.

El mercado para América Latina consta del mayor número de países de con las empresas, lo que refleja puntuaciones relativamente altas de las dimensiones de las prácticas culturales de la sociedad del Colectivismo In-Group y la Distancia de Poder. En general, estas sociedades mantienen estrechos vínculos familiares y los individuos expresan orgullo y lealtad en las organizaciones y la familia.

Los miembros de estas sociedades no esperan que el poder se distribuya de manera equitativa entre los ciudadanos, sino que aceptan la autoridad, los diferenciales de poder, los privilegios de estatus y la desigualdad social. Sus puntajes son relativamente bajos en varias otras dimensiones, incluida la orientación futura, el colectivismo institucional y la prevención de la incertidumbre. Las dimensiones de la Orientación Humana y el igualitarismo de género son aproximadamente promedio.

La orientación del rendimiento se encuentra entre las puntuaciones más bajas en comparación con otros grupos. Curiosamente, los países latinoamericanos obtienen una alta puntuación en el colectivismo dentro del grupo, mientras que el puntaje más bajo en el colectivismo institucional. Los altos puntajes de colectivismo dentro del grupo sugieren que generalmente expresan orgullo y cohesión en sus familias y organizaciones. Sin embargo, no respaldan enérgicamente las prácticas institucionales sociales con los objetivos de la distribución colectiva de recursos o recompensas Acosta (2010).

Los valores del mercado latinoamericano (lo que la sociedad cree que debería ser) son sorprendentes y, a menudo, considerablemente diferentes de las prácticas actuales. Estos países desean tener un desempeño mucho mayor y orientado hacia el futuro y tener metas para alcanzar niveles más altos de igualitarismo de

género y colectivismo institucional. Este último indica un deseo de fomentar una distribución más colectiva de los recursos y es el puntaje más alto entre los grupos para esta dimensión.

Los altos niveles de colectivismo (prácticas) en el grupo actual también se reflejan en puntuaciones de valores de colectivismo dentro del grupo aún mayores para esta dimensión (la puntuación más alta de todos los grupos). También desean tener niveles mucho más bajos de distancia de poder (entre los grupos más bajos) y prefieren ser ligeramente más bajos en asertividad (dominio y dureza).

En general, el grupo de la cultura social de América Latina está muy orientado a grupos y familias, y los individuos sienten orgullo, lealtad y cohesión en sus organizaciones y familias. Estas sociedades aceptan y respaldan la autoridad, las diferencias de poder y los privilegios de estatus y exhiben sobre la dominación masculina promedio. Sin embargo, desean estar mucho más orientados hacia el futuro con una distribución más equitativa del poder y la equidad de género Corona (2005).

En el grupo latinoamericano, las dimensiones de liderazgo consideradas como las que más contribuyen al liderazgo sobresaliente incluyen el liderazgo carismático / basado en el valor y orientado al equipo, seguido de las dimensiones del liderazgo participativo y orientado a los humanos. El grupo latinoamericano tiene el rango más alto de todos los grupos en Liderazgo orientado al

equipo y el segundo rango más alto para el Liderazgo carismático. Los atributos carismáticos que se respaldan incluyen una visión realista, una orientación de alto rendimiento, integridad y decisión.

Las características de los líderes orientados al equipo incluyen el desarrollo de equipos sobresalientes mediante el uso de sus habilidades administrativas e interpersonales para crear grupos de trabajo cohesionados. Por el contrario, ocupa el puesto más bajo en el Liderazgo autónomo, lo que sugiere que estas sociedades rechazan a los líderes autónomos que actúan de forma independiente y en solitario.

En comparación con las otras empresas, la clasificación del grupo latinoamericano de líderes de autoprotección es relativamente alta, lo que indica que mantener la protección y la seguridad se considera fundamental, al igual que la necesidad de salvar la cara cuando sea necesario. Para las otras dimensiones, las clasificaciones del grupo para las dimensiones de Liderazgo Participativo y Orientado a la Humanidad se mantienen alrededor del promedio en comparación con otros grupos. En general, el perfil de un destacado líder latinoamericano sería alguien que sea altamente carismático, visionario, orientado al equipo, pero solo moderadamente participativo Corona (2005).

Este documento técnico destaca las diferencias culturales experimentadas cuando se

trabaja en América Latina, en particular al realizar proyectos de abastecimiento en esta región. Pudimos mitigar algunos de los desafíos del mercado en América Latina y esperamos que se beneficie de nuestras experiencias.

Si bien las diferencias culturales pueden ser significativas, vale la pena señalar que América Latina es también una de las regiones con más éxito en el trabajo con los Estados Unidos. La ética de trabajo, el estilo y la cultura de América Latina, aunque diferentes, se adaptan bien a los de los EE. UU., Lo que los convierte en una opción valiosa cerca de la costa.

Finalmente, la tabla a continuación proporciona un resumen rápido de lo que funciona y lo que no funciona. Como se muestra, los principales mercados se han adaptado a la forma en que se llevan a cabo los negocios. En los Estados Unidos, aunque todavía hay algunas costumbres que no funcionan. Las plantillas de correo electrónico, por ejemplo, que a menudo se usan en los EE. UU. Con el fin de estructurar los procesos, pueden resultar frías y representar una falta de interés y participación. La personalización es crucial en todos los mercados de América Latina, con llamadas telefónicas altamente recomendadas.

Este documento de trabajo examina el impacto de las empresas comerciales modernas en el entorno natural de América Latina durante las olas de globalización entre el siglo XIX y la actualidad. Argumenta que aunque el

capitalismo global creó mucha riqueza para la región, esto fue a costa de una destrucción ecológica masiva en América Latina. Durante la primera economía global, se generó una considerable riqueza a partir de la explotación de los recursos naturales para la élite terrateniente en América Latina, a costa de la destrucción ecológica a gran escala.

Durante la Gran Reversa a mediados del siglo XX, las políticas públicas dirigidas a "ponerse al día" dieron como resultado la coproliferación de los esquemas hidroeléctricos y la creación conjunta de daños ecológicos por parte de empresas y gobiernos. En la nueva economía global desde 1980, el crecimiento económico renovado y el consumismo dieron como resultado montañas de desechos en mega ciudades cada vez más contaminadas. La biodiversidad y el medio ambiente natural han sido desafiados en todo el subcontinente.

Sin embargo, hubo aspectos positivos interesantes ya que estos horrores ecológicos también crearon oportunidades para una sorprendente cohorte de empresas verdes en todos los sectores que van desde la belleza y la salud hasta el ecoturismo.

En el siglo veintiuno, tanto las empresas como los gobiernos de la región debían abordar los problemas de sostenibilidad mucho más seriamente, antes de que se alcanzara un punto de no retorno Corona (2005).

EMPRESA FAMILIAR EN EL ECUADOR

El Ecuador es una nación con una arraigada cultura familiar, situación muy particular y significativa, que ha dado lugar a que se establezcan en gran número las empresas familiares. Dado este escenario, es indispensable que los empresarios desplieguen una gran actitud hacia el componente familia, considerando cada uno de los elementos que la integran, entre estos, como algo imprescindible, que estén prestos a seguir con la tradición familiar, que transfieran a sus descendientes los instrumentos ineludibles para convertirse en grandes líderes, de tal manera que certifiquen la duración en el tiempo de la empresa. Por lo demás, estas compañías tienen una gran responsabilidad en lo económico y social, debido a que se convierten en una disyuntiva de solución a las complicaciones de desempleo, bajos niveles de inversión y creación.

De acuerdo con el Instituto Ecuatoriano de Gobernanza Corporativa en Ecuador, aproximadamente, el 90 % de las empresas son familiares, de ahí que el sector productivo también esté conformado mayoritariamente por empresas familiares y que genere más del 70 % del Producto Interno Bruto. En el mundo más de dos tercios de las empresas son de composición familiar y entre el 50% y 80% de puestos de trabajo son creados por empresas familiares en la mayoría de países del globo.

Corporación Favorita C.A., del grupo empresarial de la familia Wright. Entre sus

principios hacen notar que son una empresa muy sensible, solidaria y con una genuina responsabilidad social. Lleva a cabo operaciones de progreso y asistencia social, reseñando que ésta tarea se torna en una organización más consistente, con el trabajo que efectúan con diversas fundaciones.

Actualmente se puede mencionar tres iniciativas sociales que se ejecutan en algunas provincias del país a saber: Su cambio por el Cambio (Educación y alimentación de jóvenes, talleres ocupacionales, fomento del deporte, taller de costura y confección, apadrinamiento de estudios de niños de escasos recursos.), Dejemos Huellas y Niños con Futuro (Involucrar a la sociedad y hacerla parte activa en la lucha contra el cáncer y apoyar económicamente al comité de damas de Solca de Guayaquil).

Por el lapso de más de 60 años Corporación Favorita ha coexistido como parte activa de la historia de desarrollo y vanguardia del Ecuador, invierte en el país tratando de esta manera optimizar la disposición de vida de la comunidad, así como el desarrollo profesional de quienes conforman su grupo de colaboradores, con respeto al medio ambiente y consumando sus compromisos tributarios Acosta (2010).

El derecho laboral trata reglas jurídicas que garantizan el cumplimiento de derechos y obligaciones de empleador y empleado. El empleador debe tomar en cuenta las

modalidades de contratación, esquemas de remuneración, beneficios del trabajador, derechos y las obligaciones de ambas partes y tener muy en cuenta las modalidades de la terminación de la relación laboral.

Art. 328.- La remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia; será inembargable, salvo para el pago de pensiones por alimentos. Las personas trabajadoras del sector privado tienen derecho a participar de las utilidades liquidadas de las empresas, de acuerdo con la ley.

Concepto de justicia. El concepto de justicia ha sido el centro de lo que parece ser un debate interminable. Sin embargo, arriesgando su simplificación excesiva, la analizaremos en el contexto de una decisión tomada desde dos perspectivas: desde la perspectiva del resultado y la del proceso implementado para su elaboración.

Perspectiva del resultado: al evaluar un resultado como "justo", hay tres parámetros preferidos: Equidad, Igualdad y Necesidad¹. Es decir, cuando un individuo percibe una decisión como justa, puede ser porque corresponde a la contribución de cada parte (equidad), porque todos recibieron la misma parte (igualdad), o porque el resultado consideró las necesidades de los involucrados (necesidad). Además, en relación con este análisis del resultado, la Teoría de la Privación Relativa establece que los sentimientos de injusticia aparecen cuando

un individuo compara su participación con la de otros, y tal comparación no es satisfactoria.

Perspectiva del proceso: el estudio de la justicia desde esta perspectiva se ha convertido en lo que se conoce como justicia procesal, en el que se percibe que una decisión es justo cuando el proceso que se siguió para tomar esa decisión es percibido por las partes como justo. Para ello, se ha extraído una conclusión: el control de los procedimientos del proceso debe estar en manos de las partes involucradas.

Además, cuando ese control es exitoso y las partes perciben que se logró la Justicia Procesal, tales percepciones influyen positivamente en el comportamiento de las partes hacia su aceptación y cumplimiento del resultado. Es decir, si las partes involucradas perciben que el proceso seguido para llegar a la decisión fue justo, será "más fácil para ellos aceptar un resultado decepcionante"

Patrones culturales. Habiendo dicho que se considerará un proceso justo cuando sus participantes mantienen el control, es esencial comprender su idiosincrasia. En ese sentido, en el contexto latinoamericano, algunas respuestas se pueden encontrar en Familismo, un término usado para describir comportamientos específicos que se reportan en algunas culturas (como la cultura latina) donde el proceso de toma de decisiones de las personas puede verse afectado cuando una familia.

El miembro en una posición prominente dentro de la familia está involucrado.

Específicamente, en México, el familismo ha sido reportado como un comportamiento de reverencia extrema bajo el concepto de Respeto (Respeto) a un nivel más alto que lo usual. Por ejemplo, si en el contexto de una empresa familiar en América Latina, la decisión de comprar una máquina con un préstamo se enfrenta a dos socios fundadores, que son hermanos y la segunda generación está presente, se pueden enfrentar dos escenarios.

En un escenario, debido a la posición de uno de los hermanos dentro de la familia (generalmente el mayor), el otro puede no expresar su opinión real para evitar una "confrontación pública". En el otro escenario, estos dos hermanos se enfrentan a cada uno otro y pide un voto, incluida la opinión de la próxima generación, luego los votos de los hermanos pueden seguir el ejemplo de sus padres.

Por lo tanto, incluso si tener una ronda de votos para decidir puede parecer una estrategia adecuada para permitir que las partes involucradas controlen el proceso para lograr una aceptación común del resultado, estas presiones culturales pueden producir un resultado muy diferente, dejando a los miembros de la familia con sentimientos de injusticia, debido a su evidente "incapacidad cultural" para decir lo que piensan.

METODOLOGÍA

La metodología empleada en la investigación es de Revisión de la Literatura,

que consiste en analizar la literatura existente en el área sobre el objeto de estudio. De esta forma el investigador trata de situarse al mismo nivel de conocimiento que el de los investigadores que lo precedieron en el área. La revisión de la literatura se da en todas partes del proceso investigador, pero es de vital importancia en: Planteamiento, Diseño, Construcción del instrumento de recogida de datos, Muestreo, y Escritura del trabajo. Objetivos Búsqueda Uso de la Literatura y revisión de la ley en los diferentes países que conforman América Latina.

RESULTADOS

Muchos sectores del mundo de los negocios se han quejado durante mucho tiempo sobre las regulaciones gubernamentales y su naturaleza restrictiva. A menudo citado como un impedimento para las ganancias corporativas y de pequeñas empresas y una pérdida de tiempo y esfuerzo, los requisitos legales del gobierno han sido denunciados, omitidos y violados por muchas empresas desde principios del siglo XX, cuando el impuesto a la renta de las empresas y la legislación antimonopolio Las leyes fueron promulgadas por primera vez.

Cada negocio es esencialmente una entidad legal, con ciertos derechos y obligaciones que corresponden al tipo y tamaño del negocio, su estructura comercial legal, su ubicación y otras distinciones. Algunos de los tipos más comunes de restricciones legales en las empresas incluyen licencias profesionales, permisos,

ordenanzas de zonificación y fianzas. Es importante que investigue estas restricciones particulares antes de comenzar un nuevo negocio, ya que una supervisión aparentemente inocente puede resultar en graves problemas legales.

Este artículo se centra en estas restricciones legales. Muchos estados permiten que los profesionales de profesiones con licencia (como derecho, contabilidad, medicina, quiropráctica, psicología, odontología, arquitectura e ingeniería) opten por ejercer bajo cualquiera de las tres formas de entidades limitantes de la responsabilidad: corporaciones, compañías de responsabilidad limitada y Sociedades de responsabilidad limitada Acosta (2010).

En los países donde está permitido, el interés del profesional en practicar a través de una entidad que limita la responsabilidad se equilibra legislativamente con el derecho del cliente a una reparación por negligencia profesional. La legislación generalmente no afecta la responsabilidad del profesional por negligencia profesional, pero permite que el profesional tenga responsabilidad limitada por otras deudas u obligaciones del negocio. Las entidades profesionales incorporadas en virtud de dichas leyes se rigen por la ley en virtud de la cual se formó la entidad, así como los requisitos de la junta de licencias aplicable.

Los profesionales que deseen ejercer a través de una entidad que limita la responsabilidad deben consultar a un abogado

de derecho mercantil que se asegurará de que obtengan una responsabilidad limitada en la medida de lo posible y cumplan con los estrictos requisitos de la junta de licencias profesionales.

Licencias especiales y consideraciones de permiso

Es posible que se requiera un negocio existente nuevo o ampliado para obtener licencias o permisos comerciales, ocupacionales o ambientales. Dichas licencias y permisos son requeridos por las leyes federales, estatales y / o locales para cumplir con los siguientes propósitos:

Asegurar la competencia de los profesionales de una profesión u oficio. Garantizar la seguridad o efectividad de un producto o servicio. Prevenir el fraude o asegurar las capacidades financieras de las partes en una transacción. Controlando el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías. Asegurar la conservación de los recursos naturales y prevenir la contaminación. Controlar el acceso a ciertos mercados o promover o restringir la competencia en ciertas industrias.

Autorizar a una empresa para que actúe como agente del estado para la recaudación de ventas e impuestos especiales. Muchos estados tienen una oficina de licencias comerciales que sirve como centro de intercambio de información sobre licencias y permisos federales, estatales y locales. Muchas de estas

agencias publican un directorio gratuito de licencias y permisos que contiene una lista completa de las actividades reguladas y los nombres y direcciones de las agencias reguladoras.

Además de los requisitos de licencia impuestos por el gobierno federal y los estados, algunos gobiernos locales también requieren que ciertos tipos de actividades comerciales tengan licencia a nivel local. La licencia local abarca desde la presentación de un formulario de registro y el pago de una pequeña tarifa hasta el cumplimiento de ordenanzas específicas para el tipo de negocio. El departamento de licencias del municipio donde se encuentra el negocio o la intención de hacer negocios puede proporcionar los detalles.

Las juntas locales de zonificación o las comisiones de planificación también deben ser contactadas al inicio de la planificación de su negocio para determinar si existen restricciones en las actividades comerciales en el lugar donde pretende realizar su negocio.

Esto es especialmente cierto si tiene la intención de operar su negocio desde su casa o está ingresando a un negocio fuertemente regulado, como un dispensario de marihuana medicinal, los gobiernos estatales y locales a menudo requieren que las empresas con licencia obtengan fianzas. Una fianza de garantía es similar a una póliza de seguro, que garantiza el cumplimiento de las obligaciones asumidas por contrato o impuestas por la ley.

Las empresas que tienen contratos con agencias gubernamentales generalmente deben estar vinculadas. Las empresas privadas, particularmente en la industria de la construcción, comúnmente también requieren vinculación.

La mejor manera de garantizar el cumplimiento de las diversas limitaciones legales, profesionales y de otra índole en las empresas es trabajar con un abogado calificado. Si necesita ayuda para determinar qué licencias necesita para hacer negocios, considere reunirse con un abogado especializado en derecho mercantil y comercial en su área, Acosta (2010).

Desde entonces, en una tormenta cada vez mayor de regulaciones y un enorme y complejo código fiscal, las empresas estadounidenses han prosperado y sufrido como consecuencia de la acción del gobierno: colaborativa y complementaria, restrictiva y contradictoria. Al mismo tiempo, los consumidores estadounidenses han estado protegidos de las prácticas comerciales explotadoras por esas mismas reglas y regulaciones gubernamentales. Veremos algunas de estas regulaciones para ver por qué la pregunta de si ayudan o no a las empresas no tiene respuestas fáciles.

REGLAMENTOS Y LEYES CONTRA LOS NEGOCIOS

Desde la promulgación de leyes antimonopolio a principios del siglo XX, seguidas por aumentos periódicos en las tasas

de impuestos corporativos y las leyes regulatorias cada vez más complejas y restrictivas que rigen la conducta de los negocios, la comunidad empresarial estadounidense generalmente ha sido un opositor a cualquier ley gubernamental, obligación de cumplimiento o gravamen de impuestos que percibe para minar la rentabilidad o impedir operaciones comerciales. Si las grandes empresas pudieran hablar con una sola boca, probablemente diría que las regulaciones lo frenan y les cuestan a todos a largo plazo.

Si un gran negocio hablara con una sola boca, también tendría mucho que responder. En las últimas décadas, particularmente antes de la crisis financiera mundial que se desarrolló desde 2007-2011, demasiadas empresas que cotizan en bolsa han reportado erróneamente las ganancias para mantener o aumentar el precio de mercado de sus acciones. Han violado las leyes de inmigración al contratar trabajadores indocumentados.

Han violado las leyes ambientales al tirar ilegalmente desechos o emitir contaminantes a la atmósfera o a ríos y lagos. Así que claramente el enfoque de "no reglas" tiene un costo para el público en general, por lo que nuestros cuerpos electos están a cargo de la regulación en primer lugar. En respuesta a algunos de los comportamientos mencionados anteriormente, ahora tenemos entidades y

regulaciones para desalentar las repeticiones y las empresas se quejan de ellas sin cesar.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Cientos de programas de asistencia del gobierno en forma de dinero, información y servicios están disponibles para empresas y empresarios. Entre ellos destaca la Administración de Pequeños Negocios, que, entre sus otros servicios a favor de los negocios, otorga préstamos para empresas nuevas. La SBA también proporciona subvenciones, asesoramiento, capacitación y asesoramiento de gestión a las empresas en un esfuerzo por ayudar a las numerosas pequeñas empresas de Estados Unidos a tener éxito en su economía altamente competitiva.

También está el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y su programa nacional para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a aumentar las ventas de sus productos en el extranjero. Este es solo uno de los muchos servicios que el Departamento de Comercio brinda a las empresas, lo que les ayuda a lograr una rentabilidad continua Acosta (2010).

Un servicio a menudo pasado por alto que el gobierno proporciona a todas las empresas es el estado de derecho. La Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU. Ofrece protección de invenciones y ciertos productos frente a la infracción ilegal por parte de los competidores, fomentando así la innovación y la creatividad

en la comunidad empresarial. Las infracciones de patentes y marcas comerciales se castigan con multas elevadas y están sujetas a acciones civiles que pueden ser costosas si el demandado pierde el caso de infracción.

Además de todo esto, están los pasos extraordinarios que toma el gobierno para proteger a las empresas cuando la situación lo requiere. Los economistas han afirmado que el llamado Programa de Alivio de Activos en Problemas (TARP), firmado por el presidente George W. Bush, y el programa de estímulo promulgado por el presidente Obama, evitó una repetición de la Gran Depresión de la década de 1930.

Otros economistas insisten en que el gobierno no debería haber intervenido y que se debería haber permitido a los elementos del mercado libre eliminar las fallas comerciales. No importa con qué lado del argumento se encuentre de acuerdo, no hay duda de que el mundo corporativo se vería muy diferente hoy si esos programas no hubieran apoyado al sistema financiero.

El gobierno es ciertamente un amigo de los negocios, que brinda servicios financieros, de asesoría y otras formas de servicio a la comunidad empresarial. Simultáneamente, el gobierno es también un amigo del público y del consumidor estadounidense y actúa en lo que percibe como su mejor interés con leyes, normas y regulaciones de protección. Si bien las empresas pueden oponerse a algunos

aspectos de las leyes, impuestos y regulaciones restrictivas, también pueden respaldar otros requisitos similares si ayudan a sus propios objetivos comerciales específicos.

Es posible que este conflicto nunca se resuelva, y a medida que los negocios se vuelven más complejos a medida que continúan los avances tecnológicos, la naturaleza dual de la relación del gobierno con los negocios puede volverse cada vez más reguladora y colaborativa al mismo tiempo. El gobierno, por lo tanto, puede ser percibido justificadamente como beneficioso tanto para las empresas como para los consumidores, amigo de cada uno, enemigo de ninguno.

CONCLUSIONES

De acuerdo con el Instituto Ecuatoriano de Gobernanza Corporativa en Ecuador, aproximadamente, el 90 % de las empresas son familiares, de ahí que el sector productivo también esté conformado mayoritariamente por empresas familiares y que genere más del 70 % del Producto Interno Bruto. Se determinó que el derecho laboral trata reglas jurídicas que garantizan el cumplimiento de derechos y obligaciones de empleador y empleado. El empleador debe tomar en cuenta las modalidades de contratación, esquemas de remuneración, beneficios del trabajador, derechos y las obligaciones de ambas partes y tener muy en cuenta las modalidades de la terminación de la relación laboral.

Se enunció la remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia; será inembargable, salvo para el pago de pensiones por alimentos. Se concluyó que el control de los procedimientos del proceso debe estar en manos de las partes involucradas. Además, cuando ese control es exitoso y las partes perciben que se logró la Justicia Procesal, tales percepciones influyen positivamente en el comportamiento de las partes hacia su aceptación y cumplimiento del resultado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, A. M., & Paula, P. U. (2010). La planificación estratégica en las empresas familiares. *Revista del Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 81-87.
- Andino, V. (2013). Políticas públicas para la economía social y solidaria: Caso de estudio de Ecuador. Quito: RELIESS.
- Barreiro, F., Berro, M., Romano, C., & Menendez, W. (2013). Políticas públicas. Guía didáctica. Uruguay: Diseño Editorial.
- Casillas Bueno, J. C., Díaz Fernández, M. D., Rus Rufino, S. I., & Vázquez Sánchez, A. (2014). La gestión de la empresa familiar. Conceptos, casos y soluciones. 2.^a edición. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Corona, J. (2005). Manual de la empresa familiar. Madrid: Ediciones Deusto.
- Inche M., J., Andía C., Y., Huamanchumo V., H., López O., M., Vizcarra M., J., & Flores C., G. (2003). Paradigma cuantitativo: un enfoque empírico y analítico. *Industrial Data*, vol. 6(n. 1), 23-37. Instituto de Promoción de exportación e inversiones,

Ecuador (2015). Pro Ecuador. Fonte: Reglas e incentivos para la inversión.

Santamaría, E. (2014). La estructura de la familia empresaria y las repercusiones en la sucesión de las empresas de la provincia de Tungurahua, Ecuador. 13th Summer Institute of the PRSCO 2014 (pp. 1-20). Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.

Serna, H., & Suárez, E. (2005). La empresa familiar. Estrategias y herramientas para su sostenibilidad y crecimiento. Bogotá: Editorial Temis.

Solarte Pazos, L. (2004). Las evaluaciones de políticas públicas en el estado liberal. Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.

Subsecretaría de Planificación Nacional Territorial y Políticas Públicas, Ecuador (2013). Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017. Quito: SENPLADES. Vicepresidencia República del Ecuador.