

Economía Simbiótica.

Consecuencias Macroeconómicas de los agentes económicos en el bienestar social. El caso particular de la Empresa Familiar.

Francisco Rabadán Pérez



Madrid, 21 de Julio del 2009

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN

1. Introducción	6
1.1. Objeto de estudio.....	6
1.2. Descripción de los capítulos.....	11
1.3. Agradecimientos.....	16

PRIMERA PARTE: ÉTICA Y ECONOMÍA.

2. Economía: Historia, Mitos y Economía Simbiótica.	18
2.1. Los mitos de la Ciencia Económica.....	18
2.2. Las transacciones económicas en el pasado.....	19
2.3. El origen del dinero y sus implicaciones en la libre competencia.....	23
2.4. Adam Smith no era utilitarista.....	31
2.5 Economía: ¿asignación de recursos o Simbiótica?	35
3. La Ética como mecanismo de ajuste económico. Doctrina Social de la Iglesia.	42
3.1. Acercamiento al problema ético	42
3.2 Responsabilidad Social vs. resultados económicos.....	46
3.3 La realidad empresarial global y la Ética.....	49
3.4 El doble discurso de las grandes corporaciones respecto a su Responsabilidad Social.	52
3.5 Caritas in Veritate.....	58

SEGUNDA PARTE: LA EMPRESA FAMILIAR.

4.- Empresa Familiar: problemas en la definición y consecuencias estadísticas.	65
4.1. Empresa, Familia y Macroeconomía.....	65
4.2. Definiciones de Empresa Familiar.....	67
4.3 Consecuencias estadísticas de la definición de Empresa Familiar.....	74
4.4 La Ética en la Empresa Familiar	79
5. La Empresa Familiar desde una perspectiva macroeconómica.....	82
5.1. Introducción	82
5.2 Una perspectiva histórica	85
5.3 Normativa sobre la definición de Empresa familiar y PYMES.....	89

5.4 La Empresa Familiar en la actualidad	94
5.5 La Empresa Familiar ante la Economía Mundial	97
5.6 Importancia cuantitativa de la Empresa Familiar en la economía de un país.	101
5.7 La Empresa Familiar en la Estructura Económica	107
6. La Organización de la Empresa Familiar	110
6.1. Dinámica interna de la Empresa Familiar	110
6.1.1.- <i>Los miembros de la Empresa Familiar.</i>	110
6.1.2. <i>Las consecuencias sobre la Empresa Familiar de los cambios generacionales</i>	115
6.1.3. <i>La supervivencia de la Empresa Familiar</i>	119
6.2. El gobierno en la empresa Familiar	123
6.2.1. <i>Beneficios y costes de la forma de gobierno de la Empresa Familiar.</i>	127
6.3. Órganos de gobierno como solución a los problemas de la Empresa Familiar	139
6.3.1. <i>El Protocolo Familiar.</i>	139
6.3.2. <i>La Junta o Asamblea Familiar</i>	144
6.3.3. <i>El Consejo de Familia.</i>	145
6.3.4. <i>La Junta General de Accionistas.</i>	147
6.3.5. <i>El Consejo de Administración.</i>	149
TERCERA PARTE: ANÁLISIS EMPÍRICO.	
7. Análisis Multivariante.	153
7.1. Datos, metodología y objetivos económicos del análisis estadístico.	153
7.2. Multivariante Factorial y Descripción de los factores.	155
7.2.1. <i>Relación de factores y denominación.</i>	157
7.3. Análisis de casos a través de Cluster Jerárquico.	165
7.3.1. <i>Una primera aproximación.</i>	211
7.3.2. <i>La relación entre el gasto mensual en bienes de consumo y el gasto en alimentación de las familias.</i>	213
7.3.3. <i>Clasificación de los grupos en función de la fuente principal de ingresos de las familias.</i>	214
7.3.4. <i>Análisis de la distribución de la renta familiar a través de la Curva de Lorenz y el índice de Gini.</i>	215
7.4. El Análisis de los grupos de familias empresarias.	218
8. Síntesis Final y Conclusiones.	229
8.1. Síntesis Final	229
8.2. Conclusiones	236

8.3. Futuras líneas de investigación.....	239
9. Bibliografía	240

PARTE INTRODUCTORIA

1. Introducción

1.1. Objeto de estudio

Los primeros años del siglo XXI están resultando algo turbulentos al igual que ocurrió al comienzo del siglo XX. Una profunda crisis se cierne sobre nuestra sociedad globalizada inundando todos los aspectos humanos de la sociedad: en el ámbito económico, la caída de Lehman Brothers fue el disparo de salida de una carrera de adquisiciones, fusiones, bancarrotas que aún a día de hoy no ha finalizado y que ha sido causada en última instancia por las prácticas poco ortodoxas de un sistema financiero cuyo único objetivo ha sido el maximizar el beneficio a corto plazo para repartir dividendos a sus accionistas.

Las similitudes con la crisis de 1929 han impulsado a los Estados tradicionalmente más liberales, como es el caso de Estados Unidos, a tomar medidas de carácter proteccionista asumiendo parte del control de los Consejos de Administración de algunas entidades, y adquiriendo “activos tóxicos” a costa del endeudamiento de las arcas del Estado, que en última instancia acabará siendo pagado por todos los ciudadanos.

La crisis no es sólo una crisis económica, es una crisis profundamente humana en la que todo lo que dábamos por establecido se tambalea, en la que vivimos las consecuencias de un siglo XX dónde las ideologías tecnocráticas han acabado por transferir principios a los valores del individuo, y el individuo ha actuado no como ser humano, sino como pieza de una engranaje gobernado por una reglas inhumanas.

Las preguntas que trata de responder el presente trabajo de investigación son: ¿Por qué hemos llegado a la situación actual?, ¿Cómo es posible que el ser humano haya llegado a extremos tan absurdos como para hacer tambalear la estabilidad económica mundial apostando en el mercado de opciones y futuros, planes de pensiones y recursos indispensables para la economía real?

La respuesta no se haya solamente en un modelo matemático, ni en una práctica aislada de un individuo. Tal vez, sí en un modelo de teoría de juegos donde el hombre carece de toda dimensión ética y de todo altruismo, y donde las expectativas racionales no contemplan otro beneficio que no sea el propio en términos exclusivamente fiduciarios.

Aunque se usan como sinónimos los términos fiduciario y económico, ambas realidades no son semejantes. Lo fiduciario forma parte de lo económico. Lo económico alberga todas las negociaciones que aspiran a cerrar una transacción entre seres humanos para resolver los fines que cada individuo pretende alcanzar. Lo económico no es siempre algo recíproco, y en ocasiones, la economía resuelve las necesidades de los individuos de forma gratuita, o accesoria a otras transacciones recíprocas.

Muchos son los economistas que desde finales del siglo pasado vienen advirtiendo que el hombre no es un mero "*homo economicus*" que actúa por el propio beneficio y que busca desesperadamente maximizar su utilidad marginal cuando consume. El hombre es mucho más y tiene en cuenta no sólo unas pocas variables elegidas para poder explicar un comportamiento en términos matemáticos. El hombre es un ente con la capacidad suficiente para controlar multitud de variables intangibles que no tienen por qué respetar el principio de racionalidad. El hombre puede valorar su entorno y las consecuencias de todos sus actos sobre sus semejantes. Hasta no hace mucho, el hombre estaba gobernado por la ética, percibía de forma positiva las buenas prácticas económicas, sociales y políticas, condenaba los abusos de poder y los comportamientos no acordes con el Derecho Natural. Sin embargo, en la sociedad actual, la mera afirmación de una verdad universal parece una locura a los ojos de todos. Todo es opinable, y lo opinático parece restar validez a lo que la Metafísica o la Ética lleva descubriéndonos a lo largo de la Historia.

El Positivismo, el Liberalismo, el Comunismo... y toda utopía tecnócrata que no respeta un fundamento ulterior de la persona humana acaba convirtiendo al ser humano en una pieza de un mecanismo que no tiene sentido, pues construido por hombres no sirve a ninguno de ellos, y buscando un bien común, perjudica a todas

y cada una de las instituciones sociales que han permitido el verdadero desarrollo de la humanidad.

El individualismo nihilista de nuestra sociedad ha transmutado el espíritu de la democracia clásica en una democracia de consumo, en la que el individuo expresa su identidad en la sociedad a través de la compraventa de bienes y servicios. Instituciones como la familia se ven gravemente amenazadas. Las tasas de natalidad caen en picado por debajo de la tasa de reemplazo poblacional, y el drama de los masivos movimientos migratorios hacen que los pueblos pierdan su identidad y queden desarraigados en un mundo que, aunque es global, mantiene a los individuos desconectados de su identidad como seres humanos.

Vivimos en la sociedad del corto plazo. La Política y el Derecho contemplan cada vez menos las necesidades lógicas de una sociedad que aspira a desarrollarse más allá de un horizonte temporal de seis meses, basándose en la información de sondeos estadísticos y en una ley de los grandes números aplicada sin demasiado criterio ni recursos económicos suficientes para garantizar su representatividad.

La crisis es global y exige un replanteamiento drástico de lo que entendemos por economía. Debemos comprender que aunque hemos maximizado beneficios fiduciarios, hay un objetivo superior y más importante que no hemos cubierto y que hoy echamos en falta: la felicidad de los hombres y su libertad ontológica.

Existen multitud de activos, denominados en muchas ocasiones inmateriales, que nunca han formado parte de un modelo ARIMA, y otros muchos que fluyen de forma gratuita y que han resultado invisibles porque no se han valorado en términos monetarios.

La economía del siglo XXI debe ser la economía de la responsabilidad de una humanidad capaz de equiparar espiritualmente su gran desarrollo tecnológico. Los economistas no deben valorar las transacciones únicamente en términos monetarios, si no que deben aspirar a abarcar la gran riqueza de las relaciones humanas que generan valor, aunque este valor no sea cuantificable en términos fiduciarios.

Conceptos clásicos como el de oferta, demanda, mercado, libre competencia, ... que se han desarrollado fundamentalmente en el siglo XVIII y XIX, bajo premisas simplistas y condiciones "*ceteris paribus*" para poder abarcar su análisis desde un punto de vista teórico, han de ser reformulados contemplando todas aquellas variables y circunstancias que en su día no se incluyeron. Esto es hoy posible, gracias a las enormes posibilidades de la tecnología, y en especial del desarrollo que los medios de computación nos brindan en la actualidad. No está exento sin embargo de dificultades este proceso. Es necesario el desarrollo de nuevas técnicas prospectivas que sean capaces de describir sin prejuicios lo que ocurre en el mundo real.

La economía, más que nunca, ha de ser ciencia y superar toda premisa "a priori" sobre lo que debe ser la realidad. Más bien debe contemplarla y aprender de ella, para no acabar modificándola según lo que se supone que debe ser "lógico" o "racional". Si los técnicos presuponen que el hombre es un ser egoísta, acabarán ofreciendo soluciones egoístas a los hombres, aun cuando la solución lógica no contemple el objetivo de maximizar los beneficios.

No es ético presuponer absolutamente nada de los agentes económicos que interactúan en el mercado, ni simplificar sus expectativas para facilitar el análisis, porque disponemos de las herramientas que los economistas clásicos no tuvieron, y que sin lugar a dudas hubieran usado de haber podido.

Siguiendo a Buchanan, diremos que el mercado es el escenario en el que los agentes económicos se desenvuelven, y no por una única razón, sino por múltiples razones, y no se relacionan de una forma única, si no de múltiples formas. El mercado es un escenario y debemos identificar los agentes reales para conocer sus intenciones, respetar su naturaleza y determinar como influyen en la felicidad de las sociedades y en su desarrollo.

Amartya Sen, advierte que el concepto de "Bienestar Social" limita el desarrollo de las sociedades, pues está orientado a cubrir mínimos, y sobre todo a cubrir necesidades materiales, cuando el desarrollo del ser humano va más allá.

Humildemente, y conscientes de la gran dificultad que supone asumir esta nueva concepción de la economía, proponemos revisar la dialéctica económica histórica que nos ha llevado a nuestro modelo económico actual, para descubrir alguna de las limitaciones que la ciencia económica se ha impuesto a sí misma. Tendemos a pensar que el primer gran diseño sobre los intercambios económicos y los problemas que de ello se derivan se debe a Adam Smith, pero el pensamiento económico viene de mucho más antiguo, sobre todo del pensamiento ético sobre la economía, campo espléndidamente desarrollado por la Filosofía Clásica, el Estoicismo y especialmente la Escolástica.

Nuestra crisis es una crisis ética, y una economía formulada al margen de la ética ha demostrado carecer de sentido para una humanidad que aspira al desarrollo cierto.

Trataremos en el presente trabajo de identificar agentes en el mercado real a partir de la encuesta CAPI 2005 de familias que elabora el Banco de España. Si bien en esta encuesta no están las entidades anónimas, si están las personas que participan en ellas y que finalmente toman las decisiones que se transforman en negociaciones y relaciones mercantiles.

Nuestro objetivo último es sentar las bases de una metodología que se aplicará de forma mucho más extensa en la tesis doctoral del autor de este trabajo de investigación. Una vez identificados los perfiles de los agentes, habrá que aplicar técnicas de Estadística Cualitativa para descubrir las motivaciones que impulsan a éstos a establecer relaciones económicas.

Más importante que el cuanto, es el cómo, cuando nos alejamos del Marginalismo hacia la Simbiótica.

1.2. Descripción de los capítulos.

En el capítulo 2 exponemos que la visión intrahistórica de la realidad económica impide ver que la Economía es consecuencia de las actuaciones de los individuos, y en último extremo, de su forma de concebir la realidad. Multitud de prejuicios nublan nuestra creatividad y debemos recurrir al pasado para comprobar que las negociaciones y transacciones no tienen por qué ser entendidas como lo son en la actualidad.

Recurrir al pasado remoto, nos permite corroborar esta afirmación, así encontramos que maximizar el beneficio no fue siempre la prioridad de los agentes económicos, puesto que esta característica económica del individuo se veía enriquecida con una dimensión mucho más humana basada en el respeto y en la búsqueda de la satisfacción mutua.

El Análisis Económico, en los términos iniciados por A. Smith, se ha ido desvirtuando y alejando de la realidad paulatinamente a medida que la aplicación de modelos matemáticos exigía la fijación de presupuestos de partida. La propia realidad se ha ido alimentando de esta forma de concebir la Economía hasta el punto de que el “homo economicus” definido en la teoría ha acabado influyendo en el hombre económico real y su forma de negociación.

En la competencia perfecta, no hay competencia, pues en esta influyen multitud de variables, muchas de ellas cualitativas que la simplicidad de los modelos “a priori” no puede contemplar.

Incluso contando con los instrumentos de cambio actuales es imposible lograr la igualdad de oportunidades en el acceso a los mercados, generándose diferencias abismales entre el precio y el valor intrínseco de las mercancías y servicios. Sólo la Ética parece garantizar la competencia perfecta al poner a los agentes en un plano de igualdad en la negociación.

La Economía no surge del encuentro de oferta y demanda, si no que es un complejo sistema en el que se establecen relaciones más parecidas a la simbiótica que a la intersección de dos funciones que dependen de dos magnitudes: cantidad y precio.

Este nuevo enfoque precisa de una visión integral que considere tanto la dimensión microeconómica de los agentes autodefinidos por sus características propias, como una dimensión macroeconómica que contemple las consecuencias de sus formas de establecer relaciones con otros agentes y negociar en la Economía Global, en la que cada acción del agente tiene consecuencias sobre terceros que no participan en la negociación.

En el capítulo 3 exponemos que para que pueda haber competencia perfecta en los mercados es necesario que los agentes concurren en igualdad de condiciones a la negociación, y esta igualdad de condiciones debe basarse en el respeto del valor de los objetos comerciados. El dinero otorga mayor poder de negociación a los que lo poseen. Por tanto, la ética es el único mecanismo capaz de poner a los agentes en igualdad de condiciones.

El problema esencial de la Ética es definir el fundamento de carácter moral de la toma de decisiones. Si existe un basamento trascendente, el hombre se perfeccionará con la Ética y responderá a unos cánones de actuación definidos por el Derecho Natural. Si no existe este basamento, no existe el comportamiento ético, y el hombre tenderá a construirse según el interés personal mientras el Derecho Positivo únicamente busca el equilibrio del sistema sin aspirar a un bien mayor.

Sin Ética, no es posible la igualdad de oportunidades, puesto que los agentes no valorarán las circunstancias de la contraparte más allá de las consecuencias que estas puedan tener para con su propio beneficio.

Las organizaciones de carácter anónimo que se rigen por la ley de la oferta y la demanda intentan ser coherentes con la Justicia Social, pero en multitud de ocasiones no lo consiguen, debido precisamente a su naturaleza anónima y a competir en mercados en que sólo se tiene en cuenta el beneficio unilateral de las organizaciones.

La Doctrina Social de la Iglesia se fundamenta en la existencia de un Dios que nos muestra un conjunto de normas inherentes al ser humano que permiten que éste se perfeccione como ser trascendente. La Doctrina Social de la Iglesia es expresión

de la Ética propia de nuestra herencia greco-latina y ha de ser tenida en cuenta a la hora de valorar la calidad moral de las actuaciones de los individuos.

En el capítulo 4 nos referimos a la familia como unidad básica de la Economía. Las familias interactúan, generan empresas de carácter anónimo y soportan los fondos de la Economía Financiera. Hay una amplia tipología de agentes, y hemos elegido uno de ellos profusamente estudiado en los últimos años: la Empresa Familiar.

El motivo de esta decisión es por su doble vertiente mercantil y humana.

La Empresa Familiar se caracteriza porque el control de la empresa recae en el seno de la familia y la toma de decisiones, expresada por su forma de gobierno, establece un comportamiento que podemos calificar desde la perspectiva de la Ética.

Existen múltiples definiciones “a priori” sobre lo que es una Empresa Familiar. Dependiendo de la definición que utilicemos, los análisis estadísticos nos dirigirán a las conclusiones más dispares.

En este estudio, proponemos una definición de Empresa Familiar concebida desde una perspectiva simbiótica e íntimamente relacionada con la competitividad de este tipo de organizaciones.

En el capítulo 5 analizamos la empresa familiar desde una perspectiva macroeconómica que de forma generalmente aceptada constituye una realidad evidente en todas las economías nacionales a lo largo de la Historia, por este motivo los gobiernos y los organismos supranacionales tienen interés en proporcionar recomendaciones sobre la definición de PYMES y microempresas. Si bien es verdad que no todas las PYMES son empresas familiares, si lo son un elevado porcentaje de ellas, colectivo al que debemos añadir las empresas familiares de gran dimensión.

En este tema hemos especificado cifras de la presencia de las empresas familiares en la estructura económica mundial y particularmente en el marco español.

En el capítulo 6 analizaremos la dinámica interna de la Empresa Familiar, constituida por individuos que se relacionan en base a relaciones de consanguinidad, familiaridad y/o contractuales. Estas relaciones determinarán las peculiaridades de la familia empresaria, y dotarán al negocio familiar de capacidad de supervivencia y competitividad.

Las relaciones internas generan una forma concreta de conectarse con el entorno, y establecen el grado de esfuerzo colectivo para que la reputación de la familia sirva como garante de las negociaciones con terceros.

Nos referiremos al gobierno de la Empresa Familiar donde las relaciones de carácter informal acaban plasmándose en los organismos y en las formas de gobierno variando substancialmente el grado de compromiso a medida que la empresa aumenta su dimensión.

En muchas ocasiones la Empresa Familiar parece abocada a convertirse en una entidad anónima, pudiendo en muchas ocasiones perder los matices que la dotaban de una especial competitividad.

En el capítulo 7 recurriremos al análisis multivariante que ofrece las herramientas necesarias para establecer grupos y descubrir variables sombra que van a ayudarnos a comprender mejor la realidad. Lo hemos utilizado para encontrar grupos de agentes homogéneos que se han definido a sí mismos por sus características comunes, y se han manifestado como actores de la Economía Simbiótica.

La búsqueda de factores que nos permitan reducir la multitud de variables y aumentar la precisión de los atributos que definen a cada familia, los obtendremos a partir del análisis factorial.

Gracias a un análisis de cluster jerárquico obtendremos los grupos de familias que se revelan como familias empresarias. Es necesario identificar a los agente reales y valorar las consecuencias de sus valores y actuaciones sobre la Economía Real, para fomentar los que son beneficiosos e identificar las imperfecciones que la búsqueda del mero beneficio tienen en la Economía de las diferentes naciones.

En el capítulo 8 realizaremos una síntesis de lo expuesto en el presente trabajo de investigación y añadiremos nuestras conclusiones.

1.3. Agradecimientos.

En primer lugar, es de obligado cumplimiento, el expresar mi más ferviente agradecimiento y admiración por mi Director de Tesis, Profesor Doctor y Catedrático Don Antonio Franco Rodríguez de Lázaro, al que me une una inmensa amistad, que ha guiado mis pasos desde que era un simple alumno en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad San Pablo CEU.

Muchos han sido los momentos de desánimo, de dudas, y siempre he encontrado en su persona un buen consejo, una palabra de aliento. Una de las razones por las que soy economista, es sin duda por su apoyo incondicional.

No he conocido a ninguna persona de más calidad humana y más categoría moral el profesor Franco, sin el cual este trabajo de investigación hubiera sido imposible, y sin lugar a dudas infinitamente más pobre.

Atento siempre a ofrecerme bibliografía, artículos y lo más importante, la riqueza de su reflexión, ha conseguido transmitirme el espíritu de una economía cuantitativa que aspira a medir lo no cuantificable, y que la metodología matemática debe ser útil, práctica y eminentemente real.

A Raquel Ibar, muy especialmente, por ayudarme a recodificar y seleccionar las variables, así como diseñar las técnicas de análisis multivariante junto a mi Director de Tesis. A Pilar Ordás por supervisar este trabajo de investigación. Ambas son grandes profesionales de la enseñanza y de la técnica estadística y sin ellas no podría haber realizado este estudio. Me siento profundamente afortunado de contar con su consejo y su cariño.

A Justo Sotelo Navalpotro, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad San Pablo CEU por dedicar su tiempo a supervisar el presente trabajo y aconsejarme sobre futuras líneas de investigación que lo complementen.

A Don José Rodríguez de Diego, al que le debo largas horas de conversación sobre la Doctrina Social de la Iglesia que gobierna los principios morales de este trabajo de investigación, y la visión más amplia de un excelente economista, que además de abogado, ha ejercido ambas profesiones con dedicación y esmero.

A Marisa Herranz por ayudarme en la pesada labor de revisión del texto, notas al pié, ... sus apuntes sobre el borrador de este trabajo lo han dotado de mayor consistencia, coherencia y claridad.

A don Andrés Gutierrez Catedrático de Matemáticas de la Universidad CEU San Pablo por su ánimo constante y su visión de lo que es la vida universitaria auténtica, y al resto de mis compañeros de departamento a los que me siento tan unido.

Como no, a mis padres, que asumieron los costes de mis estudios y me pusieron en contacto con la realidad de la Empresa Familiar, y por extensión, con el resto de agentes económicos con lo que ha interactuado nuestra empresa.

Finalmente, he de agradecer varios cambios de timón en la formulación de este trabajo a dos Papas: el primero, Juan Pablo II, del que aprendí que las instituciones no son ni buenas ni malas, en sí mismas, ya que la característica ética recae sobre el individuo que es el que actúa bien o mal. Esto tuvo una especial repercusión en el verano del año 2007 en que empecé a redactar este trabajo, pues todas las consideraciones sobre la bondad de las organizaciones para con la sociedad tomaron una dirección completamente nueva para mí.

Por otro lado, a nuestro actual Papa, Benedicto XVI, quien en su última encíclica “Caritas in Veritate” me ha transmitido la tranquilidad de que lo que aquí se dice no es un mero capricho innovador de la técnica económica, si no una demanda de la humanidad entera que busca recobrar su centro. El concepto de desarrollo en las líneas que siguen está alumbrado por esta encíclica.

Para todos ellos mi más sincero y profundo reconocimiento.

PRIMERA PARTE: ÉTICA Y ECONOMÍA.

2. Economía: Historia, Mitos y Economía Simbiótica.

2.1. Los mitos de la Ciencia Económica.

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua¹, adoptamos la definición de mito que sigue: “Persona o cosa a las que se atribuyen cualidades o excelencias que no tienen, o bien una realidad de la que carecen”.

En este sentido, los siguientes subepígrafes van a dedicarse a resaltar que la ciencia económica esta repleta de presupuestos o mitos sobre el comportamiento humano que habitualmente se pasan por alto debido a que están completamente asumidos en el pensamiento de los economistas. Presupuestos o mitos que surgieron en su momento para resolver problemas concretos al tratar de modelizar realidades económicas, o para evitar dificultades a la hora de defender determinados planteamientos económicos.

El caso más llamativo es el del marginalismo, gobernado por presupuestos idealizados de lo que es la realidad económica para poder acometer un análisis basado en el cálculo diferencial sobre el comportamiento de los agentes económicos. De esta forma de pensamiento, nace el concepto de “competencia perfecta” en el que se supone que los agentes económicos concurren al mercado en igualdad de condiciones.

El mercado en el marginalismo es un punto de encuentro de dos fuerzas, oferta y demanda, que se definen de forma despersonalizada sin tener en cuenta a los individuos que participan en la negociación y suponiendo siempre un comportamiento racional. Las transacciones actuales se ajustan bastante a este patrón, sobre todo cuando se cierran de forma anónima. Sin embargo, no podemos olvidar que el hombre expresa su humanidad también a través de las relaciones económicas.

¹ Diccionario de la RAE, Vigésimo segunda edición, 2009.

Otro supuesto asumido plenamente es que el dinero es la unidad de medida de todas las cosas y que a través del precio se refleja el encuentro perfecto de oferta y demanda.

Un último mito es el de considerar que el pensamiento económico surge a partir de Adam Smith, y que todo lo anterior no tiene el rango de ciencia, con el agravante de suponer que el padre de la Economía Moderna respalda la figura de un “homo economicus” ampliamente utilitarista.

De todas y cada una de estas cuestiones nos ocuparemos a continuación.

2.2. Las transacciones económicas en el pasado.

“Pues hemos nacido para colaborar, al igual que los pies, las manos, los párpados, las hileras de dientes, superiores e inferiores. Obrar, pues, como adversarios los unos de los otros es contrario a la naturaleza. Y es actuar como adversario el hecho de manifestar indignación y repulsa.” (Marco Aurelio, Meditaciones)²

La cooperación entre seres humanos para conseguir fines comunes y propios es tan antigua como la humanidad. Sin embargo, no lo son los usos y costumbres de las distintas culturas en el comercio a lo largo de la Historia, ni los fines y medios considerados como adecuados y deseables. Éstos siempre han sido consecuencia de la cultura de la nación, entendida como un conjunto de valores éticos, jurídicos y religiosos comunes a un grupo humano que se identifica a sí mismo como tal.

En la antigüedad el comercio nunca fue algo anónimo. Los grandes comerciantes eran por encima de todo, personas precedidas de una gran reputación. Los grandes acuerdos se basaban en la reputación de los agentes y en la búsqueda de la satisfacción mutua en el intercambio.

El surgimiento de los grandes imperios comerciales del Mediterráneo antes de Cristo fue consecuencia de este tipo de actuaciones. En muchas ocasiones, el comercio entre nuevas culturas comenzaba sin conocer los usos y costumbres de

² Marco Aurelio, *Meditaciones*, Vol. II (170-180 dC).

los nativos, y mucho menos su lenguaje, pero los principios de honestidad y reputación servían de vehículo para formalizar los intercambios comerciales.

Como prueba de ello podemos contemplar este texto del historiador Herodoto: *“Los habitantes de Cartago también relatan lo siguiente: Hay un país en Libia, y una nación, más allá de los pilares de Hércules, los cuales ellos no quieren visitar, solamente quieren llegar y, lo más pronto posible, descargar sus mercancías, ordenarlas en una forma adecuada a lo largo de la playa, y, calculando a simple vista, dejan la cantidad de oro que ellos creen que vale la mercancía, y luego se retiran a una prudente distancia. La gente de Cartago se acerca al litoral y miran. Si ellos consideran que hay suficiente oro, lo toman y continúan su camino, pero si piensan que no es suficiente, regresan a bordo del navío y esperan pacientemente. Luego los otros se aproximan y añaden más oro, hasta que los de Cartago estén contentos. Ninguno de los grupos es tratado injustamente por el otro: ya que ninguno de ellos toca el oro hasta que se llega al precio correcto de sus artículos, ni los nativos se llevan la mercadería hasta que el oro es tomado por los otros.”*³

Podemos observar el profundo respeto que se respira en el intercambio comercial antiguo, la confianza depositada de un pueblo en otro. Las mercancías eran dispuestas para ser examinadas sin que nadie temiera su robo, el oro era puesto a disposición para ser examinado sin que nadie lo protegiera o supervisara la cantidad entregada. El trato solo era cuestión de tiempo y de acuerdo entre las partes. Esto a día de hoy, según nuestra cultura, parece algo impensable.

Algo no menos llamativo es el concepto utilizado por Herodoto de “trato justo” del que se desprende que para que éste exista, ambas partes deben quedar satisfechas respetándose el criterio de cada una.

³ Herodoto IV, *Las historias* (430 a.C.)

Una reciente publicación de Habib Chamoun-Nicolás, “Negociando como un fenicio”⁴, analiza el modo en que comerciaban los fenicios e intenta traer a nuestros tiempos su modo de negociación de forma actualizada.

La premisa fundamental en la negociación fenicia es anteponer el ser humano como tal a la propia negociación. Los fenicios intentaban, por encima de todo, satisfacer al ser humano con el que negociaban a través de profundas relaciones, que con frecuencia llegaban a convertirse en vínculos de amistad entre individuos, familias e incluso reinados.

Como explica el Dr. Chamoun, la construcción de la monumental obra arquitectónica del Templo del Rey Salomón, documentada por historiadores y por el Antiguo Testamento, sólo fue posible debido a la confianza ilimitada entre el Rey Hiram de Tiro y el Rey Salomón. Salomón transmitió las inmensas necesidades de materiales que requería para el Templo a Hiram sin acordar previamente un precio. Ambas partes se comprometían a cubrir las necesidades del otro basándose en una confianza absoluta. Metafóricamente, Salomón dio un cheque en blanco a Hiram al que trataba como hermano. La palabra de ambos monarcas fue suficiente contrato y ambos quedaron completamente satisfechos.

Lo fundamental no eran los beneficios materiales que se esperaban de los negocios, si no una aspiración más compleja y menos material de satisfacción humana.

Esto da una especial ponderación a las peculiaridades de cada agente económico en el proceso de negociación y hace evidente que las transacciones tal y como hoy son entendidas no son la única forma de negociar.

Es difícil que en la actualidad se pueda negociar estrictamente como lo hacían los fenicios (dejar las mercancías en una playa o dar un cheque en blanco), pero sí conceptualmente, sobre todo en lo que se refiere a negociaciones cotidianas entre individuos, ya sean personas físicas, organizaciones pequeñas o macro-

⁴ Habib Chamoun-Nicolas, *Negociando como un fenicio. Descubriendo tradeables*. (EE.UU.: Keynegotiations, 2008).

instituciones. Todas ellas deberían fomentar las relaciones comerciales basándose en la reputación de los agentes, en su calidad de relación como seres humanos y en la necesidad de satisfacer, no sólo los aspectos económicos si no el mutuo desarrollo desde una perspectiva integral.

Esta concepción del negocio se ha visto profundamente amenazada por dos acontecimientos. Por una parte, la aparición del dinero que ha fomentado los intercambios económicos trasladando la importancia de las operaciones a su volumen y al margen comercial en términos fiduciarios, haciendo casi invisibles el resto de satisfacciones que procura la negociación. Y por otra, la profusión de las sociedades mercantiles a partir del renacimiento europeo, y más específicamente, las sociedades anónimas, que basan su capacidad negociadora en la calidad y precio de los productos, restando importancia a la identidad de los negociadores, y alejando la negociación de los consumidores finales hacia los comerciantes-intermediarios de la cadena de valor, motivados únicamente por obtener el máximo diferencial dinerario posible en sus operaciones.

La Historia nos recuerda que las transacciones económicas no son sólo encuentros entre una función de demanda y una función de oferta, sino algo mucho más rico y más humano en donde intervienen infinitud de variables como la confianza unida a sus mil y un matices culturales. La transacción económica no debe ni puede concebirse sin la riqueza de la negociación y la aspiración de la continuación de las relaciones comerciales en el futuro.

En este sentido, los matices de disciplinas tales como la Comercialización, la Sociología y la Psicología deben empezar a incluirse en las formulaciones de los modelos económicos.

2.3. El origen del dinero y sus implicaciones en la libre competencia.

El dinero mide el precio del bien en el momento de la transacción, pero no contempla las dimensiones personales de la negociación y cómo ese intercambio incidirá en relaciones comerciales futuras. Por tanto, el dinero es un vehículo de intercambio material, que ajusta el precio a las condiciones del mercado. Sin embargo, existe una relación personal que el dinero no ha sido capaz de medir. En el proceso de negociación fluyen otros activos no materiales que enriquecen a los negociadores, como el propio proceso de negociación, la confianza mutua, que actúa como una forma de garantía no formal, o el deseo de mantener relaciones comerciales futuras.

Desde una perspectiva simbiótica de la economía, el mercado es el escenario de las negociaciones y no debería ser analizado sin considerar estas variables intangibles intrínsecas al proceso de negociación.

Analizando la génesis del dinero podemos comprobar como éste resulta un vehículo insuficiente para reflejar plenamente todas las implicaciones económicas de la relación comercial.

Un agente económico que se preocupe únicamente por las transacciones en términos pecuniarios no tendrá una adecuada proyección de futuro de los procesos de negociación, ya que no estará considerando las consecuencias inmateriales de las relaciones, ni será consciente del sentido último del bien o servicio objeto del intercambio, que es cubrir las expectativas del consumidor que motivaron su impulso a demandar. Una vez pagado el precio, se extinguirían todas las implicaciones entre los agentes de la transacción.

El dinero es en sí mismo un enigma desde el punto de vista de la filosofía social y de la economía práctica. El intercambio de mercancías surge para satisfacer las necesidades de las partes, sin embargo, el dinero en sí mismo no es capaz de resolver ninguna necesidad. El intercambio basado en monedas, metales o piedras preciosas no resuelve de forma directa las necesidades de las partes.

Desde su aparición, el dinero ha sido un bien deseado por los comerciantes, aunque no parece servir a ningún propósito útil. La pregunta fundamental que surge desde la inquietud económica, expresada por Carl Menger⁵, fundador de la Escuela Austriaca de Economía, es: *“¿Cuál es la naturaleza de esos pequeños discos o documentos que en sí mismos no parecen servir a ningún propósito útil y que, sin embargo, en oposición al resto de la experiencia, pasan de mano en mano a cambio de mercancías más útiles, más aun, por los cuales todos están tan ansiosamente dispuestos a entregar sus productos? ¿Es el dinero un miembro orgánico del mundo de las mercancías o es una anomalía económica? ¿Debemos atribuir su vigencia comercial y su valor en el comercio a las mismas causas que condicionan los de otros productos o son ellos el producto preciso de la convención y la autoridad?”*

A día de hoy no disponemos de una explicación adecuada, ni tan siquiera hemos llegado a un acuerdo sobre su naturaleza o sus funciones. El primer intento para explicar la aparición del dinero como medio de cambio corriente y universal consistió en que éste nace de una convención general o de una disposición legal. El problema consiste en cómo explicar una forma de actuación, homogénea y general, que los seres humanos adoptan al establecer relaciones comerciales, y que si se considera de forma concreta, busca el beneficio del interés general, aunque sin embargo, parece poner en conflicto los intereses más cercanos e inmediatos de las partes contratantes.

La emisión de monedas portando escudos y representaciones de jefes de estado ha hecho evidente la intervención del gobierno en el dinero como medio general de pago, lo que podría hacernos pensar que es el propio estado el que ha decidido que los metales preciosos sean el medio adecuado para acuñar moneda y servir como dinero en interés del bien público. Ésta es la opinión de Platón, Aristóteles y los juristas romanos, y prácticamente la de los autores medievales. Sin embargo, de haber ocurrido de esta manera habríamos encontrado algún eco en la historia del establecimiento de este convenio o ley general, pero no existe ningún documento histórico fiable donde quede reflejado este hecho.

⁵ Carl Menger, «El origen del dinero,» *The Economic Journal* (Wiley), Junio 1892.

Aristóteles, Jenofonte, Plinio, y más recientemente John Law, Adam Smith y sus discípulos se centran en la peculiar adaptabilidad de los metales preciosos para acuñar moneda, postulando que estas cualidades especiales suponen una explicación para su elección como medio de cambio. Esto supondría un origen pragmático del dinero. No queda claro cómo pudo ser promovido ni cómo se aceptó el uso de este tipo de mercancías (metales preciosos, piedras preciosas, especias, la sal, ...) como medio de cambio legalmente reconocido.

Aceptar esta hipótesis no sólo afecta a la explicación del origen del dinero sino también a su naturaleza en relación con el resto de mercancías.

Si nos adentramos en los albores del comercio, el hombre fue tomando conciencia de forma gradual de las ventajas que supondría el intercambio comercial. Su objetivo básico era adquirir las mercancías que necesitaba y deshacerse de las que no necesitaba o ya poseía en exceso.

Esto significa una clara restricción al volumen de acuerdos comerciales basados en el trueque, aun más si tenemos en cuenta lo difícil que resulta que el intercambio de mercancías genere a los participantes un valor superior de uso “a posteriori”, o la dificultad del encuentro entre ellos en las condiciones y momentos adecuados para que oferta y demanda coincidan. Estas dificultades se habrían convertido en obstáculos insuperables para el progreso del comercio y para la producción de bienes en forma de excedentes.

Con esta visión del comercio primitivo surgió “la teoría de la liquidez de las mercancías”, que tiene una enorme importancia para la teoría del dinero y del mercado en general. La teoría del dinero necesariamente presupone la existencia de graduación en la liquidez de los bienes, siendo el dinero solo un caso especial de un fenómeno más genérico de la vida económica: la diferente liquidez de las mercancías.

Debemos establecer una distinción entre el precio ofrecido por un demandante y el precio solicitado por un oferente, esto es, el precio al que podemos comprar voluntariamente una mercancía en un momento dado y el precio al cual podemos venderla. Son dos magnitudes esencialmente diferentes.

En una negociación sujeta a un mercado en el que no existen medios de cambio generalmente aceptados, y por tanto, el intercambio se perfecciona a través del trueque de mercancías, una de las dos partes, demandante u oferente, deberá asumir la pérdida del diferencial entre ambos precios al no estar referidas las mercancías a una unidad de medida que permita comparar su valor.

Cuanto menor sea el margen entre el precio ofrecido y el solicitado de una mercancía, mayor tenderá a ser su grado de comercialización, es decir, será más rápido y frecuente el llegar a acuerdos en el intercambio de este tipo de mercancías. Una mercancía será más o menos líquida de acuerdo con el grado de facilidad con el que se puede vender en el mercado, en cualquier lugar o momento.

El precio económico de un bien es el que surge de un encuentro perfecto entre oferta y demanda, pero esto presupone el cumplimiento de “la teoría del equivalente objetivo en los bienes”; sin embargo, incluso en los mercados más desarrollados podemos observar que determinados bienes, debido a su bajo nivel de liquidez, pueden hacer que el oferente se vea obligado a esperar largos periodos de tiempo para poder realizar el intercambio y se produzca el acercamiento entre el precio solicitado al precio ofrecido hasta llegar al nivel del precio de mercado.

El intervalo de tiempo dentro del cual puede considerarse viable la venta de un producto a precios de mercado (precios económicos en terminología de Menger) resulta imprescindible a la hora de analizar su liquidez.

Sería un error suponer que dado un momento y un mercado determinados, todas las mercancías guardarían una exacta relación de intercambio, en otras palabras, que podrían ser intercambiadas a voluntad en cantidades definidas. La realidad demuestra que no solo no se da esa correspondencia debido a los cambios coyunturales, si no que ni tan siquiera el precio de compra y el de venta del mismo producto por el mismo individuo tienen por qué coincidir, resultando por tanto ambos precios dos magnitudes esencialmente diferentes.

Si la teoría del equivalente objetivo en los bienes fuese correcta, el comercio y la especulación serían actividades sencillas, debido a que sería tan fácil adquirir como desprenderse de las mercancías. Incluso en los mercados mejor organizados

y aunque podamos comprar lo que deseamos cuando lo deseamos *al precio solicitado*, sólo podemos desprendernos de la mercancía cuando y como queramos aceptando una pérdida, es decir, a *un precio ofrecido inferior*.

Otro factor a tener en cuenta, respecto de la liquidez de los bienes, es el cuantitativo, ya que el mercado puede no absorber todo lo ofertado al precio solicitado por el oferente. Cuanto mayor sea la cantidad ofertada, mayor será la posibilidad de que en caso de querer desprenderse del total de la mercancía, el oferente deba aceptar un precio inferior o esperar hasta que la demanda acepte su precio de oferta.

En los grandes centros de intercambio de todos los tiempos han existido determinadas mercancías con una demanda mayor, más constante y efectiva que el resto, adecuadas para los fines de quienes tenían la capacidad de comerciar y deseaban hacerlo, debido a la relativa escasez de estos productos y a la permanentemente imperfecta satisfacción de su demanda. El que posee este tipo de productos se encuentra en una posición de ventaja si pretende comerciar con ellos, ya que tiene la perspectiva de conseguir los productos en el mercado con mayor facilidad y seguridad, y debido a la fuerte demanda del producto que se ofrece, a precios acordes con la situación económica general, esto es, precios económicos.

Cuando un agente ofrece en el mercado productos que no son altamente líquidos, si no encuentra una contrapartida acorde con el precio que ha solicitado aceptará bienes de mayor liquidez como medio de pago porque así aumentan sus posibilidades de encontrar el bien demandado y se reducirá el tiempo de la transacción. Aunque no logre de inmediato el objetivo final de su comercio, es decir, los productos que en realidad necesita, si se ha acercado de forma más rápida a su objetivo.

Con el paso del tiempo, este tipo de razonamiento económico se fue perfeccionando y extendiéndose en el cada vez mayor número de transacciones y mercados, y por tanto, se fueron clasificando los productos en base a su coste, por su facilidad de transporte y su posibilidad de preservación en relación a una demanda estable y ampliamente distribuida. Los bienes que son capaces de

representar gran valor en poco espacio, ser fácilmente transportables y conservables comenzaron a otorgar poder económico a sus poseedores, protegiendo su capacidad adquisitiva a lo largo del tiempo y en cualquier lugar.

La multiplicidad de transacciones en torno a este tipo de bienes y el aprendizaje de los agentes económicos en torno a sus cualidades, han hecho que se conviertan en medios de cambios generalmente aceptados.

El hábito constituye un factor muy significativo en la génesis de estos medios de cambio de utilidad general. Al principio, no todos los agentes de un mercado aceptarían este tipo de bienes debido a que no cubrían sus necesidades de forma directa, sin embargo, a medida que se incrementó el número de transacciones y los individuos que participaban en ellas fueron admitiendo este tipo de mercancías, éstas acabaron siendo aceptadas de forma general como medios de cambio.

Sólo podemos entender el origen del dinero como el establecimiento de un procedimiento social que aparece de forma espontánea, como la consecuencia no prevista de la actuación de los miembros de una sociedad que poco a poco fue discriminando los bienes en función de su grado de liquidez.

Cuando los medios de cambio generalmente aceptados se transforman en dinero, el primer efecto es un aumento de su liquidez, originalmente más alta que la del resto de bienes. Este incremento de liquidez tiene como consecuencia última que el sentido de la transacción ya no es cubrir necesidades inmediatas del oferente, si no conseguir dinero como medio para cubrir las necesidades actuales y futuras.

El dinero garantiza la cobertura de estas necesidades al ser aceptado por todos los oferentes, y el que acceda al mercado con bienes distintos del dinero se situará en una posición de desventaja debido a la menor liquidez de sus bienes, viéndose obligado a aceptar un precio inferior al precio solicitado para realizar la transacción de forma inmediata, o esperar hasta que el precio ofrecido coincida con el solicitado. Esta dificultad no existe para el hombre que posee dinero, lo que le otorga un control seguro sobre todo producto que pueda tenerse en el mercado a precios ajustados a la situación económica de cada momento.

Cuando un medio de cambio pasa a convertirse en dinero, aumenta su diferencia en liquidez respecto al resto de mercancías, hasta el punto de transformarse en un bien de liquidez absoluta. Esto explica la superioridad del comprador respecto al vendedor

En este sentido, el dinero rompe las reglas del juego del mercado primordial en el que las transacciones se realizan por trueque desequilibrándolas a favor de los demandantes, mientras que empeora substancialmente la posición de los poseedores de bienes de baja liquidez, que en caso de necesidad deberán aceptar precios muy inferiores a los solicitados y muy lejos de la situación económica general que definiría la competencia perfecta.

Los metales preciosos se convirtieron en el medio corriente de intercambio más generalizado entre los pueblos históricamente más avanzados, debido a su altísima liquidez en relación con el resto de bienes y, al mismo tiempo, por que se los consideró especialmente aptos para las funciones principales y subsidiarias del dinero. A pesar de su escasez natural están geográficamente bien distribuidos y en relación con otros metales son fáciles de extraer y elaborar. Son fácilmente divisibles y aceptados por todos los individuos en pequeñas cantidades. Representan un gran valor en un reducido espacio, su transporte es sencillo y no son caducos.

La intensidad, persistencia y generalización del deseo de metales preciosos en los mercados ha permitido solventar situaciones de precios erráticos, alterados por situaciones extraordinarias, especialmente por que en función del carácter costoso, durabilidad y fácil preservación de estos metales se han convertido en el medio más general de atesoramiento y también en los productos más favorecidos para el intercambio.

Finalmente, todos los productos acabaron expresando su valor en relación a estos metales preciosos, aunque el agente en cuestión no lo necesitara directamente, o incluso cuando ya hubiese satisfecho sus necesidades, le servían como forma de conservar el valor de sus productos perecederos.

Otra ventaja de los metales preciosos como medio de cambio es que debido a su color, su ductibilidad y su sonido son fácilmente reconocibles por los agentes.

El dinero no ha sido generado por ninguna Ley. En sus orígenes era una institución social y no estatal. Sin embargo, el reconocimiento por el Estado y la regulación por parte del gobierno ha servido para que se adapte a las múltiples y variadas necesidades de la evolución del comercio, así como para garantizar los derechos que son resultado de las costumbres. En función del peso, fueron acuñados e intercambiados por su número. Al adoptar la forma de monedas, experimentaron un aumento en sus transacciones. El Estado, al acuñar moneda, aumenta el nivel de confianza de los agentes a la hora de realizar las transacciones, debido al respaldo de la certeza del valor de las monedas, lo que ha sido considerado como una de las más importantes funciones del gobierno.

Sin embargo, si algo debemos destacar del pensamiento de Menger y sus estudios sobre la aparición del dinero, es que éste dificulta la libre competencia, en cuanto a que el poseedor de dinero por el hecho de poseerlo tiene más poder de negociación frente a agentes que ofrecen bienes o servicios menos líquidos.

Podemos imaginar las consecuencias de este principio cuando las relaciones comerciales y las negociaciones se realizan a escala internacional o multinacional; es decir, cuando hablamos de comercio entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, o empresas multinacionales y empresas locales.

El único mecanismo capaz de romper esta asimetría es el comportamiento ético de los agentes con dinero, y aunque entraremos en detalle más adelante reflexionando sobre este hecho, es bueno entender que los supuestos generalmente aceptados sobre la libre competencia no son posibles sin un comportamiento ético de los agentes a la hora de realizar las negociaciones y las transacciones.

2.4. Adam Smith no era utilitarista.

El tercero de los mitos que nos gustaría desmontar es el que sostiene que Adam Smith está inscrito en la corriente de pensamiento liberal que define al hombre como un ser egoísta que actúa solo en su propio beneficio y busca exclusivamente maximizar su utilidad marginal.

Adam Smith, al que se le denomina Padre de la Economía Moderna, estaba en contra del utilitarismo de David Hume. En el campo de la Filosofía del Derecho, A. Smith explica que la justicia no emerge de una consideración “a posteriori” de los beneficios del castigo, sino de que del hombre surge naturalmente un resentimiento hacia un crimen cometido contra un ser querido, despreciado sin motivo por el criminal, y aunque el Estado no se rige por este Derecho Natural, si procura que los individuos no resuelvan privadamente esta necesidad de justicia, para mantener el orden social y dar crédito a su gobierno⁶.

Autores recientes, como Ian Simpson, afirman que este autor era “utilitarista”, o más bien, “utilitarista contemplativo”⁷. Sin embargo, una motivación fundamental que impelió a Smith a escribir su obra fue la de constatar que el hombre no actúa por utilidad, rechazando la Teoría de su amigo D. Hume.

En la Teoría de los Sentimientos Morales⁸, en las lecciones de teoría general del Derecho⁹ y en las lecciones de retórica¹⁰ Smith reitera que “*el hombre no se ve motivado por una estructura que retiene su memoria de placeres ansiados y dolores*

⁶ Estrella Trinzado Aznar, «El Iusnaturalismo no utilitarista de Adam Smith» (Zaragoza: VII Congreso de la Asociación de Historia Económica, 2001).

⁷ Ian Simpson Ross, *The Life of Adam Smith* (Oxford: Clarendon Press, 1995).

⁸ Adam Smith, *La Teoría de los Sentimientos Morales*, trans. Carlos Rodríguez Braum (Madrid: Alianza Editorial, 1997).

⁹ Adam Smith, *Lecciones de Jurisprudencia*, ed. Alfonso Ruíz Miguel (Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1996).

¹⁰ Adam Smith, *Lectures on Rethoric and belles lettres*, ed. J.C.Bryce & A.S. Skinner (Oxford: Clarendon Press, 1983).

temidos. Lo que busca con su acción es sentirse querido por sus semejantes y estar en consonancia con el juicio ajeno, gozar y consolarse con la empatía de emociones con los demás”.

Para A. Smith la parte principal de la felicidad humana estriba en la conciencia de ser querido, y por tanto, el ser humano actúa para que se le quiera, no pensando en las posibles consecuencias de sus actos¹¹.

“Complementariamente buscamos que nos admiren. Creamos un espectador imaginado y bien informado con el que, al armonizar con su sentimiento, nos sabemos dignos de admiración y gracias al cuál actuamos con la tranquilidad de que, si nuestro espectador real supiera nuestros condicionantes, empatizaría con nosotros. Es decir, no nos basta con ser amados ya que “¿Qué mayor felicidad hay que la de ser amado y saber que lo merecemos?”¹².

Tras leer este texto de Smith, cabe hacerse la pregunta de en qué medida expresan las teorías posteriores este espíritu del ser humano que busca ser feliz a través del amor y la aprobación de los demás. Se hace evidente que todas las formulaciones posteriores usaron la simplicidad para explicar comportamientos humanos concretos en condiciones muy determinadas.

Ni la Economía ni el Derecho fueron nunca nada ajeno a esa vocación natural del ser humano para Smith. La teoría de la “Mano Invisible” que tantas veces se ha argumentado como aval del ideario neoliberal puede haber sido sin duda mal interpretada. Cuando Smith afirma que el individuo al buscar su propio bien busca el bien común puede estar hablando de una red de negociaciones informales entre individuos que procura el bien de la comunidad.

Las ideas de Adam Smith fueron un tratado sistemático de Economía y un ataque frontal a la doctrina mercantilista. Smith intentaba demostrar la existencia de un orden económico natural, al igual que los fisiócratas, que funcionaría con más eficacia cuanto menos interviniese el Estado. Sin embargo, este autor, no pensaba

¹¹ Smith, TSM, parte 1, sección 2, capítulo V

¹² Smith, TSM, parte 3, capítulo I

que la industria fuera improductiva, o que el sector agrícola era el único capaz de crear un valor añadido; por el contrario, entendía que la división del trabajo y la ampliación de los mercados abría posibilidades ilimitadas para que la sociedad aumentara su riqueza y su bienestar mediante la producción especializada y el comercio entre las naciones. Por tanto, tanto los fisiócratas como Smith ayudaron a extender la idea de que el poder económico del Estado debía ser limitado y de que existía un orden natural aplicable a la economía. Sin embargo fue Adam Smith más que los fisiócratas quien abrió el camino de la industrialización y de la aparición del capitalismo moderno en el siglo XIX.

La expresión: la mano invisible regula las actuaciones sociales y compensa los excesos por sí sola; constituye una proposición de orden natural que posee como características la bendición por las riquezas y la existencia de un conjunto predeterminado de instituciones a partir de las cuales se mantiene el status social. La mano invisible es el principio fundamental del mercado, que exige la no intervención del Estado porque las cosas se van a acomodar naturalmente en un sistema teísta típicamente moderno, donde el espectador imparcial (la humanidad) no puede negar si Dios está y no puede negar la existencia de clases. La mano invisible supone que el Estado no debe intervenir en la economía porque impediría que el mercado se ajustase de forma automática.

La mano invisible no puede ser considerada como el término que ilustra todo el pensamiento de Adam Smith, ya que este término es usado pocas veces en sus obras y parece poner de manifiesto el desconocimiento de Smith de unas leyes del mercado que nunca logró explicar.

La mano invisible no es capaz de garantizar la distribución equitativa de la prosperidad económica. Una economía de mercado retribuye a los individuos de acuerdo con su capacidad para producir cosas que otros están dispuestos a pagar, no tiene en cuenta el valor propio de las cosas por sí mismas, sino el precio que un tercero está dispuesto a pagar por un bien o servicio. La mano invisible no garantiza que todo el mundo tendrá suficiente comida, una ropa digna y una asistencia sanitaria adecuada.

Para entender el mercado desde la perspectiva de A. Smith, debemos hacerlo desde la circunstancia de un hombre que creía profundamente en el orden natural de las relaciones humanas, y este orden natural requiere de hombres morales capaces de desarrollar la ética en sus relaciones comerciales para ajustar el valor de mercado al valor intrínseco de los bienes.

2.5 Economía: ¿asignación de recursos o Simbiótica?

Como hemos visto, la competencia perfecta es difícil que se de en la vida real debido a que los agentes concurrirán al mercado en igualdad de condiciones solo si tienen la misma capacidad de negociación, pero si poseen recursos fiduciarios diferentes esto no es posible.

Por otro lado, considerar que el hombre económico de Adam Smith corresponde con el “homo economicus” de Milton Friedman, o atribuir a Adam Smith la semilla de lo que hoy es el neoliberalismo, parece un error.

La Economía ha basculado a lo largo del Siglo XX, hacia una teoría general que parte de supuestos que surgieron para simplificar la modelización de los problemas económicos. Esto presenta varias implicaciones, por un lado, estos presupuestos son utilizados de forma sistemática por los economistas sin ser cuestionados, porque lo que se presupone no se cuestiona; por otro lado, en el día a día, parecen capaces de definir la realidad económica de forma absoluta y sin embargo no son capaces de lograrlo.

Las autoridades económicas y la propia ciencia deben ser conscientes de las consecuencias y del alcance de las definiciones y actuaciones de las que son responsables, pues el hombre de Smith, no es el hombre simple y estandarizado del marginalismo.

La Historia nos demuestra que las grandes transacciones comerciales se basan en grandes relaciones humanas, en las que el flujo de activos materiales es sólo una parte de la riqueza de la simbiótica de la negociación.

Siguiendo a James M. Buchanan, Premio Nóbel de 1986, la Economía no puede definirse como una ciencia que se define a sí misma como muestran algunos autores. Sirva para ilustrar esta corriente las definiciones de dos autores de la Escuela de Chicago: para Jacob Viner, *“la Economía es lo que hacen los economistas”*, propuesta a la que Frank Knight dotó de una naturaleza totalmente circular al agregar que *“los economistas son los que hacen Economía”*.

En palabras de Buchanan: *“Los economistas deberían concentrar su atención en una forma particular de actividad humana y en los diferentes ordenamientos*

*institucionales que surgen como resultado de esta forma de actividad. El comportamiento del hombre en la relación de mercado que refleja su propensión a la permuta y al trueque y las múltiples variaciones de estructura que esta relación puede adoptar constituyen los temas apropiados de estudio para el economista.”*¹³

Smith en el segundo capítulo de la Riqueza de las Naciones, afirma que el principio que da lugar a la división del trabajo, “*no es originalmente el efecto de alguna sabiduría humana, que prevé y tiene por objeto esa opulencia general a la que da lugar. Es la necesaria, aunque muy lenta y gradual, consecuencia de una cierta propensión de la naturaleza humana que no tiene en vista una utilidad tan extensiva; la propensión a permutar, trocar e intercambiar una cosa por otra*”¹⁴. Este texto destaca que la búsqueda de la riqueza no es la causa del éxito de la organización humana, si no más bien un perfeccionamiento de las acciones basadas en el sentido común y en una lenta evolución de la aptitud económica del ser humano, que de forma innata permuta, troca e intercambia sus bienes con otros. Esa capacidad casi instintiva es el fundamento de la Economía social, más cerca de la “teoría de los mercados” que de la “teoría de la asignación de recursos”. La asignación óptima de recursos es en muchos casos más un problema de carácter tecnológico que de carácter económico.

Lord Lionel C. Robbins considera que la Economía es “*la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre medios escasos que tienen usos alternativos*”¹⁵. Desde esta perspectiva nuestro campo de estudio es un problema o un conjunto de problemas y no una forma característica de la actividad humana. Serán vanos los intentos por encontrar en este autor una afirmación explícita que indique el sujeto decisor respecto del cuál son alternativos los fines. Según Howard S. Ellis, el agente económico es un ser anónimo, y por tanto, su identidad no influye en el proceso decisorio. El problema económico se traslada desde el planteamiento del individuo hasta aquel que afecta al grupo familiar, la empresa, el sindicato, la

¹³ James M. Buchanan, *What should Economist Do?* (Indianapolis: Liberty Press, 1979).

¹⁴ Adam Smith, *Riqueza de las Naciones, Parte II*, Segunda (Turlock: Ediciones Orbis, 1985).

¹⁵ Lionel C. Robbins, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (London: Macmillan & Co., 1945).

iglesia, la comunidad local, el gobierno municipal o provincial, el gobierno nacional y, por último, el mundo¹⁶.

Milton Friedman, afirma que la Economía estudia cómo una sociedad determinada resuelve su problema económico. Esto implica que hay un contenido fundamental en la Economía que es el bienestar general, que pasa a ser el tema central de la Economía. Este “problema fundamental” ha sido debatido ampliamente en la Economía teórica del bienestar y en el enfoque económico utilitarista.

El problema de la resolución del bienestar social se va haciendo cada vez más difícil a medida que pasamos de los individuos a los agregados sociales. Los utilitaristas intentaron solucionar esta distancia agregando utilidades, pero ignorando de nuevo la identidad de los agentes y presuponiendo un “comportamiento racional” para poder agregarlos en forma de “funciones de bienestar general”, y a partir de ahí optimizar las variables económicas. Sin embargo han abandonado la neutralidad en cuanto a los fines, basados en sus propios juicios de valor sobre lo que es el bienestar social, opinión tan aceptable como cualquier otra. Esta visión económica sigue anclada en la asignación de recursos escasos entre fines o usos competitivos.

El hecho de aceptar que existe un problema implica que hay que buscar una solución. La Economía pasaría a identificarse con la optimización de la Matemática Aplicada, dónde se han dado los avances de mayor importancia en los últimos años en relación a la Economía: técnicas de computación y Matemática de la ingeniería social.

Sin embargo, la disciplina económica no debería ocuparse exclusivamente de la solución de problemas de carácter tecnológico, como la asignación de recursos. La diferencia entre lo que habitualmente denominamos el problema económico y lo que llamamos el problema tecnológico es de escala únicamente, es decir, del grado hasta el cual se especifique la función que va a ser maximizada antes de que se realicen las opciones.

¹⁶ Véase Howard S. Ellis, «The Economic Way of Thinking,» *American Economic Review*, Marzo 1950: 1-12.

La teoría de la elección presenta una paradoja. Si conocemos la función de utilidad del agente, la decisión es una consecuencia matemática y no existe la decisión como tal ya que no hay alternativas. Por otro lado, si no conocemos perfectamente la función de utilidad, la elección se torna real y las decisiones se convierten en procesos mentales impredecibles.

“La teoría de la elección debe dejar de ocupar una posición de superioridad en los procesos de pensamiento del economista. La teoría de la elección o de la asignación de recursos, como quiera llamársela, no supone ningún rol especial para el economista, en oposición a cualquier otro científico que examina el comportamiento humano.”¹⁷

Es necesario concebir la Economía como la ciencia que estudia los intercambios entre agentes económicos y equipararla a la Simbiótica, que es la asociación entre organismos disímiles que resulta recíprocamente beneficiosa para todos ellos. Esto nos centra en un tipo de relación que implica la asociación cooperativa recíproca de los individuos aun cuando sus intereses individuales sean diferentes.

Es desde esta perspectiva donde creemos que debe integrarse la teoría de la elección en relación con la mano invisible de Adam Smith.

Por otro lado, si un agente está aislado, las relaciones económicas son un problema de asignación de recursos sujeto a la perspectiva tradicional de la maximización. Al intervenir otros agentes que interactúan con él, con intereses diferentes, es cuando aparece la simbiótica y con ella la posibilidad de combinar habilidades y talentos distintos para la consecución de los intereses comunes y particulares. Aparece el conflicto y distintas alternativas para resolverlo.

El modelo clásico de competencia tiene su fallo básico en trasladar un comportamiento de elección individual, de un contexto socio-institucional a uno físico-calculacional. Según este planteamiento orientado al cálculo, dadas las reglas del mercado, el modelo perfectamente competitivo brinda un óptimo o equilibrio específico, un punto único en la superficie del bienestar paretiano.

¹⁷ Opus cit. 13

A este respecto Frank Knight ha subrayado que en la competencia perfecta no existe competencia. Siguiendo el mismo razonamiento, no existe el comercio tal y como lo hemos venido exponiendo, en cuanto a que no existe un modelo perfectamente sometido a unas reglas determinadas y perfectas.

Un mercado no es competitivo por que así lo supongamos, ni por que así lo hayamos construido. La competitividad va apareciendo con las instituciones que modifican los esquemas del comportamiento individual y con los agentes que ejercen una presión continua en el comportamiento humano a través del intercambio.

Desde esta perspectiva una solución, si existe alguna, surge como resultado de una red evolutiva de intercambios y en cada etapa de esta evolución hacia una solución. Hay beneficios que pueden obtenerse y existen intercambios posibles, y la dirección de la competitividad está modificándose continuamente.

Tal y como lo reconoció Schumpeter, el elemento dinámico en el sistema económico es la continua evolución del proceso de intercambio que se manifiesta en la función empresarial y por extensión en la condición humana¹⁸.

Si observamos el mercado con la perspectiva clásica, desde la lógica de la elección, la asignación de recursos constituye el elemento problemático. El economista identificará el mercado como un medio para cumplir las funciones económicas básicas de cualquier sociedad y, por tanto, lo equiparará a una forma de gobierno o como un mecanismo alternativo que ofrece soluciones similares.

Si lo observamos desde la perspectiva de una Economía Simbiótica, el mercado es un escenario en el que los individuos colaboran unos con otros, llegan a acuerdos, y comercian. El mercado es el marco institucional en el que surge o evoluciona este proceso comercial y no tendría sentido abordar la acción unilateral como parte de la ciencia económica, al igual que tampoco tendría sentido el término eficiencia que se aplica en los resultados agregativos o compuestos. Desde la perspectiva

¹⁸ Joseph A. Schumpeter, «Theoretical Problems: Theoretical Problems of Economic Growth,» *The Journal of Economic History* (Cambridge University Press) 7 (1947): 1-9.

simbiótica, el mercado ya no puede ser considerado como un sujeto que logra objetivos nacionales de forma eficiente o ineficiente.

La eficiencia pasa a ser un atributo relacionado con la motivación de los individuos que se desplaza por relaciones de preferencia hasta llegar a posiciones mutuamente aceptables con otros individuos. Una institución ineficiente no puede sobrevivir a menos que se introduzcan mecanismos coercitivos que eviten el surgimiento de acuerdos alternativos.

En este sentido Política y Economía no se diferenciarían demasiado, tal vez, por esta razón siempre han estado íntimamente unidas a lo largo de la Historia. La diferencia radica en la naturaleza de las relaciones sociales entre los individuos que cada una de ellas examina. La Economía aborda las transacciones de individuos que tienen la capacidad de contratar libremente, donde el comportamiento es marcadamente económico más allá del enfoque precio-dinero. La Política se ciñe a las relaciones de jerarquía social, liderazgo-seguidor, donde la característica predominante de su comportamiento es política. Mientras la Economía se ciñe al estudio de todo el sistema de relaciones de intercambio, la Política estudia todo el sistema de relaciones coercitivas o potencialmente coercitivas. Estos dos tipos de relaciones se dan en prácticamente la totalidad de las instituciones sociales. En la medida en que el hombre dispone de alternativas de acción se enfrenta a sus asociados como un igual y surge la relación comercial.

A medida que se establezcan más relaciones en régimen de igualdad, mayor será el número de transacciones económicas, cuanto mayor sea la desigualdad, mayores serán las relaciones de carácter político.

La relación económica es reemplazada por la relación política cuando el único elemento de retorno es la renta pura debido a que no existen alternativas de actuación y el intercambio se produce dentro de un marco de normas políticas. Las relaciones económicas van asociadas a la creatividad de los participantes, mientras que las relaciones políticas se basan en la forma y protocolo en que están establecidas las relaciones.

El enfoque económico de la asignación y el enfoque del intercambio comparten los mismos elementos básicos, pero su interpretación y las preguntas que surgen son diferentes, y dependerán mucho del sistema de referencia dentro del cual operemos.

La ingeniería social es un empeño legítimo, pero debe considerar de forma explícita los usos de los individuos como medio para alcanzar fines no individuales. Si se considera el problema económico como un problema general de fines y medios, el ingeniero social actúa como economista en el más pleno sentido del término.

El verdadero papel de los economistas no es encontrar medios para hacer mejores elecciones como afirma el enfoque de la asignación de recursos-elección. El intento de identificar y entender las relaciones simbióticas requiere de nuevas herramientas estadísticas, más sofisticadas que las que actualmente se aplican al campo de la ingeniería social. Por ejemplo, necesitamos aprender mucho más sobre la teoría de juegos cooperativos entre individuos.

Precisamos de la Estadística para sistematizar un conjunto de relaciones que involucran el comportamiento voluntario de multitud de individuos, lo que es más complejo que maximizar una función cuya premisa fundamental es la unicidad de objetivos de los diversos participantes.

Los economistas deben ser “economistas de mercado” y concentrarse en las instituciones de mercado o intercambio definidas en el sentido más amplio posible, evitando prejuicios sobre ellas y sin ninguna predisposición a favor o en contra de cualquier forma particular de orden social. Que el mercado sea consecuencia de un determinado tipo de cultura política y comercial no debe ser considerado “a priori” como algo positivo o negativo desde cualquier ideología.

La búsqueda de la universalidad de los descubrimientos científicos en el campo de la Economía debe admitir la pluralidad de mercados y basar su análisis en una postura aséptica y libre de toda ideología. Solo del análisis concreto de la realidad económica que se aborda pueden surgir conclusiones que nos lleven a un juicio de valor sobre la bondad del mercado en que desarrollamos nuestros estudios.

3. La Ética como mecanismo de ajuste económico. Doctrina Social de la Iglesia.

3.1. Acercamiento al problema ético

La dimensión social del hombre se ha manifestado en dos esferas, la del Derecho y la de la Economía. Ambas son expresión de un conjunto de principios y valores sociales, de un ideario ético y moral, que articulado a través de la Política debería servir para conectar los intereses de los ciudadanos.

Hablar de Economía sin tener en cuenta esta dimensión humana de la sociedad es tanto como hablar de leyes que no tienen en cuenta a los seres humanos que se ven sometidos a ellas. El Derecho regula las actuaciones humanas, y de la misma forma, la Economía debería estudiar el modo en que éstas se desarrollan de forma connatural al ser humano.

La ideología es el motor de los sistemas económicos y jurídicos, por tanto, la ausencia de ideología se traducirá tarde o temprano en una debilidad del sistema y en una pérdida de coherencia de las instituciones con la sociedad.

La ciencia económica debe ser objetiva por propia definición de ciencia y aspirar a encontrar leyes universales, sin embargo, no puede ignorar que los intercambios y las elecciones de los agentes económicos responden a un todo humano más relacionado con la ética, la moral y la psicología que con la causalidad matemática que expresan los modelos marginalistas.

En este sentido la Doctrina Social de la Iglesia recoge toda la tradición de la cultura grecolatina en relación al como “deben ser” las actuaciones de las personas desde un punto de vista ético. A partir del Concilio Vaticano II, la Doctrina Social de la Iglesia viene reflejada en varias Cartas Encíclicas en las que se van dando respuesta a los diferentes problemas que afrontan los seres humanos según las épocas, además de analizar las consecuencias de las ideologías que van surgiendo y de las nuevas relaciones comerciales derivadas de la globalización que condicionan las circunstancias económicas de la sociedad mundial.

La palabra ética proviene de la palabra griega “ethikos”, que significa 'teoría de la vida', y que a su vez proviene de “ethos”, que puede ser traducida como “punto de partida”, “aparecer”, “inclinación” y a partir de ahí, “personalidad”.

Partiendo de esta etimología que anuncia la ética como un principio para abordar la vida y cualquier tema en el que el individuo imprima su condición de ser humano, deberíamos iniciar el estudio de las relaciones económicas.

Existe un debate académico bien conocido en relación a la propia esencia de la empresa capitalista y de su capacidad para la implementación efectiva de las cuestiones éticas en sus estrategias y actuaciones.

La realidad empresarial muestra dos instituciones muy distintas desde el punto de vista ético, según se trate de grandes corporaciones o PYMES, que si bien constituyen dos escenarios bien diferenciados, tanto en uno como en otro caso, comparten un común denominador, el objetivo estratégico de maximización de los beneficios, lo que parece dejar en segundo plano la responsabilidad social de las empresas.

El análisis de la responsabilidad ética puede realizarse a tres niveles: sistema, organización e individuo; si bien dentro del marco de la Doctrina Social de la Iglesia, se concluye que la responsabilidad final recae en la persona, componente último del sistema y de la organización.

El abordaje de las cuestiones éticas en la empresa ha dado lugar al nacimiento de un objeto de estudio que ya ha adquirido el rango de disciplina académica: La Ética Empresarial, donde los avances logrados en el campo teórico no coinciden en absoluto con la actualidad ética de las empresas.

Podemos identificar dos realidades empresariales desde un punto de vista global de la economía internacional:

- a. La de las grandes corporaciones: conformada por un pequeño número, en proporción con el resto de organizaciones de producción. Son grandes grupos económicos que poseen privilegios debido a su hegemonía en el mercado, influencia que les puede llevar a formar oligopolios y, en algunos casos,

monopolios, burlando la protección a la competencia en los distintos marcos legales nacionales. Se trata de empresas, en su mayor parte multinacionales, con dominio en la producción y la comercialización. Paradójicamente, además de ser los “ganadores” del actual sistema son los que resultan más beneficiados por las políticas económicas de los estados, que persiguen los efectos multiplicadores que producen estas empresas en la economía nacional.

- b. La de un gran número de PYMES y microempresas con evidentes dificultades para mantenerse en el mercado, con desventajas notorias en aspectos clave como el acceso y el coste del crédito, cargas tributarias regresivas, falta de fomento efectivo al comercio exterior, etc. En realidad estas empresas terminan con un fuerte grado de dependencia de los grandes grupos mencionados anteriormente, que pasan a ser sus principales clientes y proveedores.

Esta relación, en su doble vertiente, es completamente asimétrica:

- a. En su condición de clientes “indispensables”, los grandes grupos les imponen todo su poder económico, lo que se concreta en una reducción forzada del precio al que compran a las grandes corporaciones y en el atraso en los pagos para obtener ventajas financieras, lo que incluso puede llevar a las PYMES a situaciones de apalancamiento financiero negativo.
- b. En su condición de proveedores, las grandes corporaciones prestan servicios de carácter estratégico y dimensión pública con una fuerte barrera de entrada a los mercados debido al nivel de inversión asociado, y provocan aumentos de precios exorbitantes en un contexto de estabilidad monetaria si no hay una fuerte autoridad política que lo evite, lo que suele ocurrir en países en vías de desarrollo.

La brecha entre esas dos realidades ha alcanzado niveles insostenibles en el largo plazo, mientras muchos gobiernos nacionales por acción u omisión contribuyen a su acrecentamiento, utilizando como argumento más frecuente el de la seguridad jurídica, concepto éste que se esgrime solamente a la hora de defender grandes intereses y que demuestra la subordinación del poder político al poder económico.

En este sentido Pablo VI nos dice: *“Pero —lo hemos afirmado frecuentemente— el deber más importante de la justicia es el de permitir a cada país promover su propio desarrollo, dentro del marco de una cooperación exenta de todo espíritu de dominio, económico y político” (Octogesima Adveniens 43)*¹⁹

¹⁹ Pablo VI S.P., *OCTOGÉSIMA ADVIENS*, Carta Apostólica, al Sr. Cardenal Mauricio Roy, Presidente del Consejo por los seglares y de la Comisión Pontificia "Justicia y Paz" en ocasión de la Encíclica *Rerum Novarum* (Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1971).

3.2 Responsabilidad Social vs. resultados económicos.

Desde el fundamentalismo liberal del mercado se toma como objetivo único y excluyente la maximización de los beneficios o del valor financiero de la firma, lo que en términos teóricos presupone un comportamiento determinado de las empresas.

Según Milton Friedman²⁰, “ *En un sistema de libre empresa y de propiedad privada, un ejecutivo es el empleado de los dueños de la empresa. El tiene responsabilidad directa hacia sus empleadores. Esa responsabilidad implica conducir el negocio de acuerdo a sus deseos, que en general serán de hacer la mayor cantidad de dinero posible, teniendo en cuenta las reglas básicas de la sociedad, ya sea que estén reflejadas en el derecho o las prácticas éticas*”.

Con esta afirmación Friedman convierte la dicotomía responsabilidad social versus resultados económicos en una equivalencia y, por tanto, desde este punto de vista la única responsabilidad de las empresas es maximizar sus beneficios.

Este razonamiento ha perdido sustentación teórica y práctica, dado que presenta dos inconsistencias:

a) **En la teoría.** Hoy en día desde el punto de vista de la ciencia económica se cuestiona seriamente el supuesto de comportamiento de maximización, ya que se basa en el presupuesto de que el empresario actúa como un *homo economicus*, esto es, un ser racional egoísta cuyas acciones están motivadas por intereses meramente personales.

El Premio Nóbel de Economía de 1988 Amartya Sen sostiene que: “*El homo economicus no se define ni por el egoísmo ni por sus fines sino por la consistencia lógica de estos fines y el modo en que pretende alcanzarlos*”²¹. La figura del egoísmo como principal motivador de las decisiones económicas deja paso a conceptos

²⁰ Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Madrid: Ediciones Rialp, 1966): Vease también, Milton Friedman, «The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits,» *The New York Times Magazine*, Sept. 1970.

²¹ Amartya K. Sen, *Rational fools: a critique of behavioral foundations of economic theory*, ed. Jane J. Mansbridge (Chicago: The University of Chicago Press, 1990).

tales como el altruismo racional que explica el comportamiento racional de quien se interesa por los demás de manera sistemática. Viene a colación la Carta del Apóstol Santiago que nos dice al respecto: *“El egoísmo es la fuente de donde proceden tantas guerras y contiendas.... de las voluptuosidades de ustedes que luchan en sus miembros. Ustedes codician y no tienen”*²².

b) **En la práctica:** Si suponemos como reglas básicas de la sociedad la libertad y la igualdad de oportunidades, éstas no son posibles si no se verifica la regla básica del juego de mercado: La competencia.

La realidad económica mundial está regida por mercados imperfectos, no competitivos, y por la falta de una adecuada regulación, lo que provoca un progresivo deterioro de las condiciones sociales donde la concentración económica arrastra al desempleo y a la expulsión del mercado. En este marco la libertad es más retórica que real al quedar dissociada de la equidad.

El determinismo del *“homo economicus”* que apuntala el paradigma neoliberal resulta a todas luces insuficiente para mantenerlo en pie frente a la prueba de fuego de las *“imperfecciones”* del mercado que la empresa privada no quiere solucionar, y el Estado no puede corregir. *“ Al parecer algo esta haciendo tambalear los cimientos del capitalismo”*, señala Lester Thurow²³.

El desarrollo económico debe tener como objetivo mejorar las condiciones en las que el ser humano se desenvuelve y no puede beneficiar a unos pocos a costa del perjuicio de muchos. En este sentido Pablo VI nos dice en su Carta Encíclica *“Gaudium et Spes”*²⁴, *“La interdependencia, cada vez más estrecha, y su progresiva universalización hacen que el bien común -esto es, el conjunto de condiciones de la vida social que hacen posible a las asociaciones y a cada uno de sus miembros el logro más pleno y más fácil de la propia perfección- se universalice cada vez más, e implique por ello derechos y obligaciones que miran a todo el género humano. Todo*

²² Sant. 4, 1s

²³ Lester C. Thurow, *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Will Shape Tomorrow's World* (London: Nicholas Brealey Publishing Ltd, 1996).

²⁴ S.P. Pablo VI, *GAUDIUM ET SPES*, Carta Encíclica (Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1975).

grupo social debe tener en cuenta las necesidades y las legítimas aspiraciones de los demás grupos; más aún, debe tener muy en cuenta el bien común de toda la familia humana”, y por otro lado en “Populorum Progressio”²⁵; «El desarrollo no se reduce al simple crecimiento económico. Por ser auténtico, debe ser integral, es decir, promover a todos los hombres y a todo el hombre. Con gran exactitud ha subrayado un eminente experto: Nosotros no aceptamos la separación de la economía de lo humano, el desarrollo de las civilizaciones en que está inscrito. Lo que cuenta para nosotros es el hombre, cada hombre, cada agrupación de hombres, hasta la humanidad entera».

²⁵ S.P. Pablo VI, *POPULORUM PROGRESSIO*, Carta Encíclica, a los Obispos, Sacerdotes, Religiosos y fieles de todo el mundo y a todos los hombres de buena voluntad sobre la necesidad de promover el desarrollo de los pueblos (Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1975).

3.3 La realidad empresarial global y la Ética.

La globalización de la economía ha sumergido a la actividad empresarial en un contexto de cambios vertiginosos que afecta a los aspectos más relevantes de su entidad: la propiedad y el gobierno, la internacionalización de los mercados actuales y potenciales, los cambios tecnológicos, etc.

Respecto de los cambios en la propiedad de las empresas hay que distinguir entre las grandes y las pequeñas empresas.

En las grandes corporaciones, el capital está despersonalizado siendo fácilmente transmisibles las acciones o participaciones de capital, lo que se concreta, actualmente, en una era caracterizada por una continua ola de fusiones y adquisiciones, y por otro lado, de privatizaciones de empresas y servicios públicos justificadas por la supuesta mejor eficiencia económica del sector privado. En la mayor parte de los casos a todo este tipo de operaciones le siguen planes de regularización de plantilla, con lo que la reducción de costes en mano de obra son los que impulsan el aumento del beneficio a costa del deterioro económico de multitud de familias.

El “*ethos*” o credo de la organización sufre procesos de reformulación constante donde entran en juego múltiples factores ya sean culturales, económicos o psicológicos, pero fundamentalmente la continua entrada y salida en los Consejos de Administración y en la Dirección de la empresas de profesionales en función de los resultados económicos de los que son responsables, es la causante de esta falta de continuidad en los valores de la cultura empresarial de la gran corporación. El reposicionamiento empresarial lo realizan estrategias y directivos nuevos o con mandatos recién renovados que quieren empezar “con buen pie” para hacerse notar como valiosos en el seno de la empresa y mejorar su valoración como profesionales.

Esto origina una preocupante falta de definiciones concretas y estables en el tiempo sobre las políticas en las que la empresa se relaciona con su entorno de responsabilidad social: clientes, empleados, accionistas, proveedores, comunidad en general, medio ambiente, etc.. En la práctica, no se da la apertura de visión que

la ciencia de la Dirección Estratégica exige a los miembros de los Consejos de Administración hacia todos “los que apuestan” por la empresa: tanto los “*stockholders*” (accionistas) como los “*stakeholders*” (aquellos no accionistas pero que tienen una relación con la compañía).

En la gran corporación no se perciben mecanismos o procesos de control ético identificables institucionalmente.

La ausencia de una visión ética de la firma proyectada en el tiempo, remite automáticamente al objetivo cuantificable y demandado por los accionistas: la maximización de los beneficios. Esto genera lo que ha dado en llamarse “miopía de los ejecutivos” que tratan de salvar la gestión en las evaluaciones a corto plazo sin preocuparse en absoluto de las consecuencias económicas o de otra índole en el largo plazo.

Sería injusto negar la capacidad de responsabilidad moral de los directivos y estrategias de las empresas capitalistas, pero sin embargo, ésta se encuentra gravemente distorsionada por unas reglas del juego que muchas veces penalizan las actuaciones de carácter ético.

En las pequeñas empresas se integran en el mismo individuo la figura de la propiedad y del gobierno, lo que si bien impregna a la compañía de una dimensión mucho más humana y por tanto ética, ante determinadas condiciones de mercado, como una atroz y despiadada competencia, no queda margen para distraer la atención de los resultados. Tengamos en cuenta que en gran parte de las ocasiones el pequeño empresario realiza su actividad para mantener a su familia y generar una alternativa más ventajosa que la que ofrece el mercado de trabajo.

Llevando a últimos extremos la línea de pensamiento de Milton Friedman la responsabilidad social circunscrita exclusivamente a los beneficios se impone como una “ética de la supervivencia”, prevaleciendo arraigado un concepto propio del darwinismo social, la supervivencia del más apto²⁶.

Sirva como resumen de esta línea de pensamiento la famosa anáfora de John D. Rockefeller: “*El crecimiento de un gran negocio es simplemente la supervivencia del*

²⁶ André Pichot, *La société pure. De Darwin à Hitler* (Paris: Flammarion, 2002).

*más apto... La rosa American Beauty sólo puede alcanzar el máximo de su hermosura y el perfume que nos encantan, si sacrificamos otros capullos que crecen en su alrededor. Esto no es una tendencia malsana del mundo de los negocios. Es, meramente, el resultado de una combinación de una ley de la naturaleza con una ley de Dios*²⁷.

Más cercana en el tiempo y en el espacio, en el contexto español, la CEOE²⁸ señala “... en ningún caso, se debe cuestionar la función principal de la empresa de crear riqueza y empleo, y en el carácter voluntario de las actuaciones de este tipo, frente a imposiciones o nuevas obligaciones directas o indirectas que a menudo se proponen desde diversos ámbitos”.

Por un lado somos conscientes de la crisis del dogma fundamentalista neoliberal que establece como prioridad en las organizaciones capitalistas la maximización de los beneficios, basándose en el presupuesto simplista del “homo economicus” neoliberal, frente a cualquier otra responsabilidad y por otro lado, reconocemos que en realidad seguimos adelante según el mismo principio, ya sea por la lucha por el posicionamiento de los directivos en las grandes empresas, o por la desesperación de los pequeños empresarios ante situaciones extremas, pero sobre todo, la causa última es la falta de una visión trascendente en el esquema económico.

²⁷ La frase fue pronunciada en una conferencia escolar, y está citada en Richard Hofstadter, *Social Darwinism in American Thought* (New York: Georg Brazillier, 1959).. El texto original en inglés es: *The growth of a large business is merely a survival of the fittest.... The American Beauty rose can be produced in the splendor and fragrance which bring cheer to its beholder only by sacrificing the early buds which grow up around it. This is not an evil tendency in business. It is merely the working out of a law of nature and a law of God.*

²⁸ CEOE, «La Empresa y la Responsabilidad Social,» Confederación Española de Organizaciones Empresariales (Madrid, 2006).

3.4 El doble discurso de las grandes corporaciones respecto a su Responsabilidad Social.

Son frecuentes las noticias que recibimos a través de los “*mass media*” sobre los ingentes esfuerzos que realizan las grandes empresas para beneficiar a los grupos externos a ella con los que mantiene relaciones a través de su entorno. Utilizan normalmente tres formas de ayuda:

- a) En la comunidad: a través de obras filantrópicas, donaciones a escuelas, creación de fundaciones, colaboraciones con organizaciones no gubernamentales, aportaciones a organizaciones sin ánimo de lucro, ...
- b) Con las personas: brindando puestos de trabajo a discapacitados, aportaciones a planes de pensiones, ayudas a la formación, ... y
- c) En el medio ambiente: fomento del uso de agentes no contaminantes, adhesión a normas internacionales, inversión en energías alternativas, certificaciones de calidad medioambiental,....

Sin embargo, se observa como paradigma la discriminación internacional en la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas (RSC). La mayoría de las multinacionales emplean distintas políticas de personal, ambientales y comerciales, en algunos casos casi opuestas, dependiendo de si operan en países del primer mundo o en países en vías de desarrollo. En términos prácticos, sería propio diferenciar entre la gestión de la Responsabilidad Social respecto al Primer Mundo, el Segundo Mundo y el Tercer Mundo, lo que lleva implícito un alto grado de hipocresía.

El objetivo último de estos “maquillajes morales” no tiene nada que ver con la ética, si no más bien con el marketing estratégico y particularmente con la imagen de marca y desde un punto de vista más pragmático, con aspectos más puntuales en relación a la opinión pública para seguir manteniendo el privilegio que tienen en el mercado, como pueden ser las concesiones administrativas o las ventajas fiscales según su aportación a la comunidad.

Jorge Etkin llama a esta forma de hipocresía institucional, modelo perverso de organización, donde: *“la cuestión pasa por la representación y el ejercicio que los dirigentes hacen del poder, instalando un cambio en lo aparente y manteniendo el control en lo profundo”*²⁹.

A menudo vemos que las empresas se autoimponen exigencias éticas; sin embargo, en ocasiones, éstas revisten un carácter reactivo, esto es, mientras se habla de ética se persiguen otros objetivos. Al respecto, Josep Lozano³⁰ afirma: *“ En definitiva lo que se reclama es más ética pero lo que se quiere es más control”*. Cuando se impone esta voluntad perversa, los códigos de empresa y la propia cultura empresarial pierden todo su significado y se convierten en un código subliminal de manipulación de los miembros de la empresa. Si se formula la cuestión ética exclusivamente como una herramienta para minimizar o evitar el fraude, estamos banalizando su contenido, ya que cíclicamente se vuelve al objetivo de aumentar los beneficios por encima de cualquier otro tipo de responsabilidad.

Tradicionalmente se le asigna a la Ética el papel de reductora de los beneficios empresariales, sin embargo depende de la amplitud con la que utilicemos el concepto que esta afirmación sea cierta. Si por beneficio empresarial entendemos las plusvalías que una institución económica genera para los grupos de interés con los que se relaciona, y no exclusivamente con su accionariado, la ética es un medio de creación de valor pues en la toma de decisiones siempre se tendrá en cuenta las consecuencias sobre terceros, beneficiando por tanto el bien común que supera con creces la rentabilidad del accionariado.

El análisis de la responsabilidad ética lo podemos analizar desde tres perspectivas:

- a) desde el sistema económico, que incluye a todas las organizaciones ya sean públicas o privadas y a todos los individuos en sus diversas perspectivas de consumidor y trabajador,

²⁹ Jorge Etkin, *La Doble Moral de las Organizaciones* (Madrid: Mc Graw-Hill, 1993).

³⁰ J.M. Lozano, *Ética y Empresa* (Barcelona: Trotta, 1999).

- b) desde la organización, analizando en cada caso a las distintas organizaciones empresariales, las consecuencias de su organización y las relaciones con su entorno, y
- c) desde el individuo, es decir, analizando la postura del empresario que ostenta el gobierno de la empresa, o de los Consejos de Administración, en que los Consejeros son responsables de la Estrategia empresarial.

En el sistema es donde percibimos la necesidad de enfrentar las graves formas de injusticia y marginación social, pero éstas en gran medida son originadas por las actuaciones de las empresas. Aún cuando hay quienes sostienen que la ética vive en una sociedad de organizaciones y no en una sociedad de individuos, cabría preguntarnos ¿Son estas organizaciones sujetos de asignación de responsabilidad en cuestiones de ética y moral?

Juan Pablo II en la Carta Encíclica “Reconciliatio et Paenitentia” nos aporta una sabia respuesta en este sentido: *“Ahora bien la Iglesia cuando habla de situaciones de pecado o denuncia como pecados sociales determinadas situaciones o comportamientos sociales, más o menos amplios, o hasta de naciones enteras, sabe y proclama que estos casos de pecado social son el fruto, la acumulación y la concentración de muchos pecados personales. Se trata de pecados muy personales de quien engendra, favorece o explota la iniquidad, de quien pudiendo hacer algo por evitar, eliminar, o, al menos, limitar determinados males, omite el hacerlo por pereza, miedo y encubrimiento, por complicidad solapada o por indiferencia, de quien busca refugio en la presunta imposibilidad de cambiar el mundo y también de quien pretende eludir la fatiga y el sacrificio, alegando supuestas razones de orden superior. Por lo tanto las verdaderas responsabilidades son de las personas. Una situación – como una institución, una estructura, una sociedad –no es, de suyo, sujeto de actos morales; por lo mismo no puede ser buena o mala en sí misma”³¹.*

El hombre es el ser ético y no la organización. Es el hombre de empresa, ya sea en su condición de propietario o de directivo, quien tiene la responsabilidad de exigir

³¹ S.P. Juan Pablo II, *RECONCILIATIO ET PAENITENTIA*, Exhortación Apostólica Post-sinodal, al Episcopado al Clero y a los fieles sobre la reconciliación y la penitencia en la misión de la Iglesia de hoy (Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1984).

e implementar la dimensión ética en la empresa, que por mera dinámica de carácter transitivo se acabará trasladando al sistema económico.

No se trata de cuestiones fáciles de solucionar, sino de enfrentarse a constantes dilemas donde el norte debe ser siempre el bien común, entendido éste como el marco social de desarrollo total de la persona humana, “*de todo el hombre y de todos los hombres*” en palabras de la encíclica “*Populorum Progressio*”³².

Nadie está libre después de haber adoptado alguna decisión gerencial, de recordar lo dicho por San Pablo “*Pues no hago lo que quiero, sino lo que detesto*”³³.

“Tomar decisiones éticas es fácil cuando los hechos son claros y las opciones son blanco y negro. Pero distinto cuando la situación es ambigua, la información que tenemos es incompleta, existen múltiples puntos de vista y responsabilidades cruzadas. En tales situaciones – que los managers viven a diario – las decisiones éticas dependen tanto del proceso de decisiones cuanto de la inteligencia e integridad de quien toma la decisión” Kenneth Andrews³⁴

En este sentido, la ética debe extenderse a todos los niveles de la organización, desde la perspectiva estratégica, que dirige la empresa hacia el largo plazo y establece los objetivos de futuro, como a la Dirección, que implementa los procesos que hacen posible la voluntad del estratega, para que en dicho contexto sea posible tomar la decisión ética adecuada por todos y cada uno de los miembros de la empresa.

Por ello, el compromiso debe comenzar desde arriba. Son la gerencia y la dirección quienes tienen la mayor responsabilidad en la creación de un clima ético en la organización. Sin embargo, incluso la ausencia absoluta de éste, no puede servir de excusa para la omisión de la ética en los estratos inferiores. Todos tenemos algo que aportar para hacer más ético nuestro ámbito de trabajo.

³² Opus Cit. 25

³³ Rom 7,15

³⁴ K. Andrews, «*Can the Best Corporations Be Made Moral?*,» Harvard Business Review, Mayo-Junio 1973.

Según la Doctrina Social de la Iglesia, debemos considerar la responsabilidad del gobierno de la empresa como un don recibido de Dios: *“para hacerlo fructificar, nos toca sembrar y recoger. Si no lo hacemos se nos quitará incluso lo que tenemos.”*³⁵

Nos acercamos peligrosamente a la unificación del estereotipo del ejecutivo de empresa con el concepto de Hombre Light propuesto por Rojas³⁶ como: *“Un sujeto que lleva por bandera una tetralogía nihilista: hedonismo – consumismo – permisividad – relativismo. Todos ellos enhebrados por el materialismo”*.

El individuo desposeído de un compromiso trascendente es simplemente una pieza más del engranaje de una sociedad deshumanizada que fomenta la huida de cualquier tipo de valor ético. Ante esta situación debemos enfrentar a los valores de la sociedad nihilista, los valores que impone la responsabilidad ética oponiendo la sinceridad a la hipocresía, la solidaridad al individualismo, el esfuerzo personal al hedonismo y la generosidad al egoísmo.

A nivel individual, el hombre es absolutamente responsable desde un punto de vista ético y no puede caer en la trampa de la declamación a la que se recurre a nivel organizacional, ya que el compromiso es personal. Un gran peligro a tener en cuenta dentro de la vorágine empresarial, es el adormecimiento o la deformación de nuestra conciencia. Esto nos puede llevar a la construcción de una “ética a medida”.

*“Somos responsables ante nuestra conciencia, testigo último de Dios. Pero también somos responsables de nuestra conciencia”*³⁷.

No debemos caer en la tentación de tolerar socialmente a quienes se niegan a adoptar las conductas morales que nuestros tiempos exigen pues provocan la erosión de credibilidad en nuestra propia forma de actuar.

Las presiones extremas por obtener resultados de forma inmediata, generan una carga de tensión y/o agresividad que dependiendo de la actitud de la jerarquía,

³⁵ S.P. Juan Pablo II, *SOLLICITUDO REI SOCIALIS*, Carta Encíclica (Libreria Editrice Vaticana, 1987).

³⁶ E. Rojas, *El hombre light: una vida sin valores*, tercera (Buenos Aires: Planeta, 1992).

³⁷ Conferencia Episcopal Francesa, *Catecismo para adultos* (Bilbao: Desclee de Brouwer, 1993).

producen un efecto multiplicador dentro de la organización, y que por nuestra condición de seres sociales se traslada desde la organización a la sociedad entera.

La sociedad de nuestros tiempos vive dominada por el recelo y la desconfianza, motivada por las experiencias de despidos injustos, situaciones de explotación ante la que no hay defensa, acoso, ... y todo tipo de dinámicas generadas por “la ley del más fuerte” en términos económicos.

La reacción en el individuo suele ser de defensa y diametralmente opuesta a lo que se espera de él, según el principio: “hoy les tocó a ellos, pero mañana, me puede tocar a mí”. En este contexto no se puede sembrar el sentimiento de pertenencia y solidaridad necesario para viabilizar la productividad y eficiencia en el largo plazo. El grado de cohesión interna constituye uno de los principales factores de poder de las organizaciones.

Las personas que disponen de un buen ambiente, educación y oportunidades constituyen mejores empleados, clientes y vecinos. Hombres sin proyectos personales trascendentes no pueden formar empresas con proyección en el tiempo.

El gran desafío es desarrollar nuestra inteligencia sin hacer concesiones a nuestra conciencia, para ir transformando las empresas donde trabajamos de escenarios de supervivencia en escenarios de convivencia.

3.5 Caritas in Veritate.

«*Caritas in veritate*» es la tercera encíclica del Sumo Pontífice Benedicto XVI. El 25 de enero de 2006 publicó su primera encíclica, sobre el tema de la caridad y del amor divino, titulada «*Deus caritas est*» («Dios es amor»). Su segunda encíclica fue lanzada en noviembre del 2007 con el título «*Spe salvi*» («Salvados por la esperanza»), en la que analiza sobre todo el pesimismo y el materialismo que sacude a los europeos. Esta tercera encíclica es la número 296 de la historia de la Iglesia Católica.

En las primeras páginas de esta Carta, Benedicto XVI retoma las temáticas sociales de la encíclica «*Populorum progressio*», escrita por Pablo VI en 1967 y firmada también el día de la Solemnidad de San Pedro y San Pablo del mismo año. Por otro lado, «*Caritas in veritate*» conmemora también la encíclica social de Juan Pablo II, «*Sollicitudo rei socialis*», publicada en 1988 y en la que se abordaba el drama de la desigualdad y del desarrollo social. Se sitúa en la misma línea del magisterio marcada por León XIII en 1891, con la redacción de «*Rerum Novarum*» sobre el capital y el trabajo, continuada 40 años después con la «*Quadragesimo Anno*» de Pío XI y otros 30 años más tarde con la «*Mater et Magistra*» de Juan XXIII. El mismo Juan Pablo II escribió otras dos encíclicas sociales, además de la ya citada, conmemorando el centenario de «*Rerum Novarum*» con su «*Centessimus Annus*» en 1991. Benedicto XVI continúa claramente esa gran tradición, enmarcando la Doctrina social en los tiempos actuales.

A diferencia de sus anteriores encíclicas, redactadas de principio a fin por el propio pontífice, «*Caritas in veritate*» es fruto del trabajo de distintos obispos y cardenales expertos en temas de pobreza y desarrollo. Se especula que el viaje que realizó a África anteriormente, el continente más pobre del planeta, podría haberle ayudado a sacar conclusiones y a finalizar el documento.

Esta tercera encíclica, «*Caritas in veritate*» («La caridad en la verdad»), propone una nueva síntesis humanista que permita afrontar los retos de la globalización.

Explica cómo la caridad es el pilar sobre el que debe reedificarse la sociedad.

“La caridad es la vía maestra de la doctrina social de la Iglesia. Todas las responsabilidades y compromisos trazados por esta doctrina provienen de la caridad

que, según la enseñanza de Jesús, es la síntesis de toda la Ley (cf. Mt 22,36-40). Ella da verdadera sustancia a la relación personal con Dios y con el prójimo; no es sólo el principio de las micro-relaciones, como en las amistades, la familia, el pequeño grupo, sino también de las macro-relaciones, como las relaciones sociales, económicas y políticas. Para la Iglesia —aleccionada por el Evangelio—, la caridad es todo porque, como enseña San Juan (cf. 1 Jn 4,8.16) y como he recordado en mi primera Carta encíclica «Dios es caridad» (Deus caritas est): todo proviene de la caridad de Dios, todo adquiere forma por ella, y a ella tiende todo. La caridad es el don más grande que Dios ha dado a los hombres, es su promesa y nuestra esperanza.”³⁸

Prosigue que “los aspectos de la crisis y sus soluciones, así como la posibilidad de un futuro nuevo desarrollo, están cada vez más interrelacionados, se implican recíprocamente, requieren nuevos esfuerzos de comprensión unitaria y una nueva síntesis humanista». Señala que la actual crisis económica «ha nacido de un déficit de ética en las estructuras económicas”.

El concepto que plantea de desarrollo supera las esferas económicas y tecnológicas para referirse a un todo humano, así indica que “no basta progresar sólo desde el punto de vista económico y tecnológico. El desarrollo necesita ser ante todo auténtico e integral. El salir del atraso económico, algo en sí mismo positivo, no soluciona la problemática compleja de la promoción del hombre, ni en los países protagonistas de estos adelantos, ni en los países económicamente ya desarrollados, ni en los que todavía son pobres, los cuales pueden sufrir, además de antiguas formas de explotación, las consecuencias negativas que se derivan de un crecimiento marcado por desviaciones y desequilibrios”.

Hace especial énfasis en la dificultad que supondrá en el futuro el mantenimiento de la Justicia Social a nivel global,...“desde el punto de vista social, a los sistemas de protección y previsión, ya existentes en tiempos de Pablo VI en muchos países, les cuesta trabajo, y les costará todavía más en el futuro, lograr sus objetivos de

³⁸ S.P. Benedicto XVI, *CARITAS IN VERITATE*, Carta Encíclica (Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 2009).

verdadera justicia social dentro de un cuadro de fuerzas profundamente transformado”.

El Sumo Pontífice resalta al valor que supone la vida humana y hace notar el desprecio que de forma encubierta muestra nuestra sociedad global del S. XXI. Esto supone una de las peores formas de pobreza... *“Uno de los aspectos más destacados del desarrollo actual es la importancia del tema del respeto a la vida, que en modo alguno puede separarse de las cuestiones relacionadas con el desarrollo de los pueblos. Es un aspecto que últimamente está asumiendo cada vez mayor relieve, obligándonos a ampliar el concepto de pobreza y de subdesarrollo a los problemas vinculados con la acogida de la vida, sobre todo donde ésta se ve impedida de diversas formas”.*

La inversión de la pirámide poblacional en las economías del primer mundo, supone un gran peligro tanto desde la perspectiva moral, como desde la perspectiva económica. Los sistemas de Justicia Social tienen grandes dificultades debido a que no hay una masa trabajadora capaz de sostener a las generaciones que dependen de las prestaciones sociales. La familia y la concepción de nuevos hijos son valores en crisis que deberían ser estimulados por las autoridades, pues de ellos depende la riqueza de las generaciones futuras.

El Papa reivindica los derechos de los trabajadores y les invita a dar vida a asociaciones de trabajadores para defender sus derechos y establecer nuevas sinergias en el ámbito internacional y local. Continúa con la tradición de la doctrina social de la Iglesia, y particularmente en la línea de la *«Rerum Novarum»*.

El Papa Benedicto XVI señala que *«la movilidad laboral, asociada a la desregulación generalizada» es un desafío que exige una adecuada respuesta para que no suceda que «la incertidumbre sobre las condiciones de trabajo a causa de la movilidad y la desregulación» se haga «endémica» generando «formas de inestabilidad psicológica, de dificultad para crear caminos propios coherentes en la vida, incluido el del matrimonio».*

“Se sigue produciendo ‘el escándalo de las disparidades hirientes’. Lamentablemente, hay corrupción e ilegalidad tanto en el comportamiento de sujetos económicos y políticos de los países ricos, nuevos y antiguos, como en los países pobres. La falta de

respeto de los derechos humanos de los trabajadores es provocada a veces por grandes empresas multinacionales y también por grupos de producción local. Las ayudas internacionales se han desviado con frecuencia de su finalidad por irresponsabilidades tanto en los donantes como en los beneficiarios”.

Refiriéndose especialmente a los gobernantes, el Santo Padre indica que *“el primer capital que se ha de salvaguardar y valorar es el hombre, la persona en su integridad: ‘Pues el hombre es el autor, el centro y el fin de toda la vida económico-social’*. Sostiene que el nuevo contexto económico-comercial y financiero-internacional requiere de una revalorización del rol de los Estados. Por ello, invita a los sindicatos a instaurar nuevas sinergias a nivel internacional para enfrentarse a la reducción de las redes de seguridad social.

Al hablar del problema del hambre en el mundo, el Pontífice se refiere a él como desafío, y añade que hace falta un sistema de instituciones capaces de asegurar el alimento, así como la maduración de una *«conciencia solidaria que considere la alimentación y el acceso al agua como derechos universales de todos los seres humanos, sin distinciones ni discriminaciones. Es importante destacar, además, que la vía solidaria hacia el desarrollo de los países pobres puede ser un proyecto de solución de la crisis global actual, como lo han intuido en los últimos tiempos hombres políticos y responsables de instituciones internacionales»*.

El Papa resalta la relación entre la negación del derecho a la libertad religiosa y el desarrollo y añade... *«La violencia frena el desarrollo auténtico e impide la evolución de los pueblos hacia un mayor bienestar socioeconómico y espiritual. Esto ocurre especialmente con el terrorismo de inspiración fundamentalista, que causa dolor, devastación y muerte, bloquea el diálogo entre las naciones y desvía grandes recursos de su empleo pacífico y civil»*.

La nueva realidad global plantea desafíos nuevos que hacen necesarios nuevos planteamientos y reflexiones... *“Las grandes novedades que presenta hoy el cuadro del desarrollo de los pueblos plantean en muchos casos la exigencia de nuevas soluciones. Éstas han de buscarse, a la vez, en el respeto de las leyes propias de cada cosa y a la luz de una visión integral del hombre que refleje los diversos aspectos de la persona humana, considerada con la mirada purificada por la caridad”*, dice Benedicto XVI en la *«Caritas in veritate»*.

«Ante el imparable aumento de la interdependencia mundial, y también en presencia de una recesión de alcance global, se siente mucho la urgencia de la reforma tanto de la Organización de las Naciones Unidas como de la arquitectura económica y financiera internacional, para que se dé una concreción real al concepto de familia de naciones. Y se siente la urgencia de encontrar formas innovadoras para poner en práctica el principio de la responsabilidad de proteger y dar también una voz eficaz en las decisiones comunes a las naciones más pobres».

El Papa subraya también la *«convergencia entre ciencia económica y valoración moral. Los costes humanos son siempre también costes económicos y las disfunciones económicas comportan igualmente costes humanos»* y explica que *«reducir el nivel de tutela de los derechos de los trabajadores y renunciar a mecanismos de redistribución del rédito con el fin de que el país adquiera mayor competitividad internacional, impiden consolidar un desarrollo duradero».*

«La novedad principal ha sido el estallido de la interdependencia planetaria, ya comúnmente llamada globalización», resalta el Papa y expresa que *“una de las pobreza más hondas que el hombre puede experimentar es la soledad. Ciertamente, también las otras pobreza, incluidas las materiales, nacen del aislamiento, del no ser amados o de la dificultad de amar».*

El Papa hace referencia a la necesidad de comunión entre los miembros de la familia humana, que lejos de vivir aislados, deberían unirse por los lazos de la fraternidad y lograr las metas pendientes: la superación del hambre en el mundo, la convivencia intercultural y el desarrollo integral de toda la especie humana, *«el desarrollo de los pueblos depende sobre todo de que se reconozcan como parte de una sola familia, que colabora con verdadera comunión y está integrada por seres que no viven simplemente uno junto al otro»*, Benedicto XVI afirma que el *«desarrollo coincide con el de la inclusión relacional de todas las personas y de todos los pueblos en la única comunidad de la familia humana, que se construye en la solidaridad sobre la base de los valores fundamentales de la justicia y la paz».*

Al referirse a las religiones para el desarrollo integral, el Pontífice reitera que *«la religión cristiana y las otras religiones pueden contribuir al desarrollo solamente si Dios tiene un lugar en la esfera pública, con específica referencia a la dimensión cultural, social, económica y, en particular, política. La doctrina social de la Iglesia*

ha nacido para reivindicar esa ‘carta de ciudadanía’ de la religión cristiana»... y hace una distinción entre las religiones que fomentan el desarrollo y la comunión de los seres humanos, y aquellas que fomentan el individualismo, especialmente aquellas que plantean un resurgimiento del Panteísmo.

En relación al Sistema Financiero, el Papa plantea que la especulación no puede poner en riesgo a la economía real y plantea, en términos económicos, una necesidad de regulación *«del sector capaz de salvaguardar a los sujetos más débiles e impedir escandalosas especulaciones, cuanto la experimentación de nuevas formas de finanzas destinadas a favorecer proyectos de desarrollo, son experiencias positivas que se han de profundizar y alentar, reclamando la propia responsabilidad del ahorrador».*

En relación a los movimientos migratorios y su implicación con el desarrollo, el Papa considera que la política que sirva de la mejor manera a responder a este desafío *«hay que desarrollarla partiendo de una estrecha colaboración entre los países de procedencia y de destino de los emigrantes; ha de ir acompañada de adecuadas normativas internacionales capaces de armonizar los diversos ordenamientos legislativos (...) Ningún país por sí solo puede ser capaz de hacer frente a los problemas migratorios actuales».*

«El verdadero desarrollo no consiste principalmente en hacer. La clave del desarrollo está en una inteligencia capaz de entender la técnica y de captar el significado plenamente humano del quehacer del hombre, según el horizonte de sentido de la persona considerada en la globalidad de su ser», alerta luego el Santo Padre.

El Pontífice también habla del lugar de los medios de comunicación ante el desarrollo y explica que estos deben estar «centrados en la promoción de la dignidad de las personas y de los pueblos, que estén expresamente animados por la caridad y se pongan al servicio de la verdad, del bien y de la fraternidad natural y sobrenatural».

Este trabajo de investigación entronca plenamente con el concepto de desarrollo de la encíclica “Caritas in veritate”. Desarrollo Humano no es solo la mejora de las magnitudes macroeconómicas o alcanzar determinadas cotas tecnológicas. El supuesto nivel de desarrollo de los países más ricos no es estrictamente desarrollo

humano si supone una pérdida cultural, una caída de la Justicia Social y una pérdida de identidad de los seres humanos.

“Caritas in veritate” significa ante todo dos elementos esenciales. Por un lado, “Caritas” que se refiere al amor altruista que no persigue otra contraprestación que no sea la de beneficiar al prójimo por amor hacia él, y por otro, “In Veritate”, dónde la verdad es el don que Dios nos ha otorgado a todos los hombre, ya que todo es verdad en Él, y Él es fundamento de toda verdad.

En relación a la libre competencia, el Santo Padre, revela que deben darse oportunidades de acceso a la economía real a las instituciones que prestan sus servicios desde la gratuidad, pues en ocasiones éstas son injustamente relegadas desde diversos ámbitos y no se valoran sus aportaciones.

El Santo Padre advierte de la necesidad de la Economía de la Caridad, en una sociedad que casi no reconoce el significado de esta forma de relación entre los hombres. Hace un profundo hincapié en la necesidad de la verdad como algo absoluto por encima de juicios opináticos.

La gran cuestión ética de nuestros tiempos es la posibilidad de un hombre moral si no existe un basamento trascendente, esto es, si existe la posibilidad de un comportamiento ético sin Dios.

SEGUNDA PARTE: LA EMPRESA FAMILIAR.

4.- Empresa Familiar: problemas en la definición y consecuencias estadísticas.

4.1. Empresa, Familia y Macroeconomía.

Si entendemos la Economía desde el punto de vista de la Simbiótica debemos prestar especial atención a la morfología de los agentes, o actores del escenario económico.

Como ya hemos venido desarrollando hasta ahora, la crisis económica actual es una crisis de valores con un profundo calado ético en los comportamientos de la sociedad. Esta falta de valores se ha manifestado a través de las actuaciones de las macro-organizaciones de capital anónimo. Esta ética sin embargo la encontramos donde hay un grupo humano que se involucra con carácter personalista en el entorno económico en el que se desenvuelve.

Para poder identificar a estos grupos humanos caben dos posibilidades:

1. Establecer “a priori” sus características a través de una definición.
2. Investigar en el mercado características que hagan homogéneos los comportamientos de estos grupos, como proponemos en este trabajo de investigación.

El caso de la Empresa Familiar ha sido descrito con profusión por multitud de investigadores en las últimas décadas, muchos de los cuales se citan a continuación.

Es uno de los casos en los que se hace más evidente que establecer hipótesis “a priori” sobre la realidad económica y sus distintos agentes supone una tarea extremadamente difícil, en la que no siempre existe una solución. A continuación se expone la dialéctica de la definición de Empresa Familiar desde el punto de vista de los pensadores y estrategias del mundo de la empresa.

El término Empresa Familiar es de significado poco preciso como pone de manifiesto la larga lista de definiciones que nos ha dado la literatura especializada. Sin embargo, la Empresa Familiar se muestra de forma evidente como fenómeno económico y social. Las familias siempre han realizado actividades económicas para su sustento, constituyendo un antecedente de las modernas organizaciones empresariales, propiedad de grupos familiares.

La familia es la institución más antigua y duradera de la Historia de la Humanidad, siendo el pilar más sólido de la economía porque en ella se sustenta la mayor parte del consumo y de la inversión privada.

La Empresa Familiar como institución comparte identidad con el resto de empresas, diferenciándose fundamentalmente de éstas por su conexión con una familia o grupo familiar, que controla al menos una parte de la propiedad de la empresa y la potestad de la planificación estratégica.

Desde un punto de vista macroeconómico su identificación supone un problema de difícil solución, y las definiciones propuestas desde el Estado Español, en especial el Ministerio de Economía y Hacienda para su operatividad desde la perspectiva fiscal, distan bastante de las propuestas desde la Estrategia Empresarial.

La evolución conceptual de la Empresa Familiar no se corresponde exactamente con la cronología de las publicaciones que recogen las distintas definiciones. Vamos a intentar en esta investigación ser fieles a la evolución del significado de este concepto a medida que las nuevas aportaciones han ampliado y profundizado en las dimensiones de esta realidad.

4.2. Definiciones de Empresa Familiar.

En sentido amplio, Carsrud afirma que *“una Empresa Familiar es aquella en la cual la propiedad y las decisiones están dominadas por los miembros de un grupo de afinidad afectiva”*³⁹. Sin embargo, la mayoría de los autores son mucho más restrictivos.

Gallo y Sveen definen Empresa Familiar como *“una empresa en la que una sola familia posee la mayoría del capital y tiene un control total. Los miembros de la familia forman parte de la dirección y toman las decisiones más importantes”*⁴⁰.

Neubauer y Lank nos dan una definición en sentido amplio: *“una Empresa Familiar es aquella organización de carácter económico cuyo objetivo principal sea la producción o comercialización de bienes y servicios y cuya propiedad pertenece en su totalidad o en una mayoría a un grupo de personas unidas por un vínculo familiar, habitualmente los descendientes del fundador de la misma”*⁴¹.

Para Peter Davis, la Empresa Familiar es una sociedad en la que la política y la dirección están sujetas a una influencia significativa de una o más unidades familiares a través de la propiedad y en ocasiones a través de la participación de los miembros de la familia en la gestión⁴².

En opinión de Salvador Rus Rufino y María Rodríguez Fernández: *“no es suficiente el hecho de que uno o varios miembros de una familia desarrollen un proyecto generador de beneficios económicos, para afirmar que existe una Empresa Familiar”*⁴³.

³⁹ A.L. Casrud, «Meanderings of a resurrected psychological, or lessons learned in creating a family business program,» *Entrepreneurship: Theory and Practice* 19, no. 1 (1991).

⁴⁰ M.A. Gallo and Sveen, «Internationalizing the Family Business: Facilitating and restraining factors,» *Family Business Review* (Wiley) 4, no. 2 (1991): 181-190.

⁴¹ F Neubauer, *La Empresa Familiar: ¿cómo dirigirla para que perdure?* (Bilbao: Deusto, 1999).

⁴² P. Davis and Stern, «Adaptations, Survival, and Growth of the Family Business: An Integrated Systems Perspective,» *Family Business Review* (Wiley) 1, no. 1 (1988): 69-85.

⁴³ María Rodríguez Fernández and Salvador Rus Rufino, «¿Qué es una Empresa Familiar?,» en *Manual de la Empresa Familiar*, ed. Juan Corona, 21-40 (Bilbao: Deusto, 2005).

Una familia puede vivir de los beneficios de la actividad económica de un familiar, pero no por ello generar empresas familiares. De igual forma un emprendedor puede iniciar distintas actividades empresariales sin que exista vocación de continuidad familiar. Parece unánime que la vocación de continuidad es pues el segundo factor fundamental para aproximarnos al concepto de Empresa Familiar, según estos autores.

Afirman que para que exista Empresa Familiar es necesario que el emprendedor haya contado para su desarrollo con los recursos y oportunidades que surgen del núcleo familiar, consolidando este esfuerzo con el apoyo familiar y el sentido de pertenencia a una familia. Por tanto, cuando una familia denomina a su empresa como familiar es porque existe un fuerte componente subjetivo en el que se expresa la voluntad de desarrollo de la actividad económica, por y para la familia, con vocación de continuidad mientras la familia perdure. Lo que podría hacer pensar que la extinción de la Empresa Familiar puede tener su origen en el deterioro de las relaciones familiares. La crisis de la familia como institución en la sociedad actual es una de las causas de la mortalidad de las empresas familiares.

Se puede decir que el esfuerzo emprendedor se integra en la familia.

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, emprender es *“acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”*⁴⁴.

El emprendedor inicia un camino arriesgado y difícil sin saber qué resultados va a obtener, pero cuenta con autoestima y creatividad, y un objetivo: la fundación y continuidad en el tiempo del proyecto empresarial. El emprendedor en la Empresa Familiar se apoya en los vínculos que tiene con la familia para obtener ventajas y superar las dificultades. La familia aporta a la empresa una serie de potencialidades: una fuerte identidad, la fidelidad de sus miembros, así como un extraordinario sentimiento de pertenencia y lealtad. La empresa aporta a la familia

⁴⁴ RAE, «Diccionario Real Academia Española,» edición vigésimo segunda, 20 de Julio de 2009, http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=emprendedor.

una visión del entorno muy realista y dinámica llena de dificultades y problemas pero también de satisfacciones y logros.

El emprendedor desea interactuar con la sociedad, crear nuevas estructuras y transformar las existentes. En cualquier acción empresarial es inherente el deseo de participación y transformación de la sociedad, y en el caso de la Empresa Familiar este deseo se amplifica con la ética, los valores familiares y la voluntad de trascendencia individual.

En algunas familias existe una conciencia histórica que propicia la continuidad de los procesos productivos y que involucra a los miembros de distintas generaciones conscientes de pertenecer a un proyecto con vocación de superarles en longevidad.

Una vez resaltada la voluntad de trascendencia social y temporal en la Empresa Familiar, vamos a seguir mostrando definiciones de otros autores que añaden nuevos matices.

Un concepto aún más restrictivo de la Empresa Familiar, según C. Galve, es el que aúna las siguientes tres dimensiones, "*propiedad, control en manos del grupo familiar y vocación de continuidad hacia generaciones futuras*"⁴⁵.

Ante la diversidad de empresas de carácter familiar, Shanker y Astrachan⁴⁶ proponen tres niveles de definición:

- a. Definición Amplia: Una empresa es considerada familiar si la familia posee el control de las decisiones que afectan a la estrategia y tienen vocación de que ese control perdure en el futuro.
- b. Definición Intermedia: Aquellas empresas en las que la familia participa directamente en la gestión aunque no de forma exclusiva, controlando la empresa y las decisiones estratégicas.

⁴⁵ Carmen Galve Górriz, «Propiedad y gobierno: la Empresa Familiar,» *Ekonomiaz* (Departamento de Economía y Administración Pública) 50, no. 2 (Feb. 2002): 158-181.

⁴⁶ M. Schanker and J. Astrachan, «Myths and Realities: Family Business Contribution to the U.S. Economy: A Framework for Assessing Family Business Statistics,» *Family Business Review* (Wiley), 1996: 107-124.

- c. Definición estricta: Empresas en las que varias generaciones de una dinastía familiar tienen el control y una presencia activa en la gestión. En definitiva, la familia ocupa de forma muy intensa el plano directivo y ejecutivo, monopolizando la propiedad y la gestión de la empresa.

Los autores españoles suelen utilizar el criterio restrictivo. En 1997, Gallo⁴⁷ propone tres características de clasificación:

- a. Propiedad: La familia controla la mayoría de las acciones de la empresa o derechos políticos.
- b. Poder: Uno o varios miembros de la familia dedican gran parte o la totalidad de su vida laboral a trabajar en la empresa.
- c. Continuidad: al menos la segunda generación de la dinastía familiar se ha incorporado a la empresa.

Cuesta, en el año 2000, especifica dos requisitos para definir a una empresa como familiar⁴⁸.

- a. Un requisito de carácter objetivo: que la propiedad de la empresa o una parte considerable del capital esté concentrada en una sola persona (la etapa de propietario-controlador) o en un número reducido de familiares consanguíneos que intervienen directa e intensamente en la gestión de la sociedad.
- b. Un requisito de carácter subjetivo: que exista la voluntad de que este status familia-empresa perdure en el tiempo, y que se concrete la sucesión en los miembros de la familia.

⁴⁷ M.A. Gallo, *La Empresa Familiar*, Folio (Barcelona: Biblioteca IESE de Gestión de Empresas, 1997), 100.

⁴⁸ J.V. Cuesta, «Mecanismos Jurídicos para Garantizar la Continuidad de la Empresa Familiar,» in *I Congreso Nacional de Investigación sobre la Empresa Familiar* (Valencia: Organismo Público Valenciano de Investigación, 2000), pp. 229-242.

No existe una definición integral y completa de lo que es una Empresa Familiar, pero si existen dimensiones en las que investigadores como Cabrera-Suárez y García-Falcón⁴⁹, Chua, Chrisman y Sharma⁵⁰, Handler⁵¹, y Westhead et al.⁵² parecen estar de acuerdo: la propiedad-dirección de los miembros de la familia, la implicación familiar en el negocio y la transferencia generacional .

En el año 1999, Chua, Chrisman y Sharma realizaron un estudio bibliográfico muy amplio sobre la definición de la Empresa Familiar en cuanto a la diversidad de publicaciones (manuales, artículos...) y al intervalo temporal de años analizados, llegando a tres conclusiones que describen los puntos en común de las definiciones existentes:

- a. las distintas definiciones no difieren en la dimensión de propiedad-dirección, salvo algunas excepciones,
- b. en muchas definiciones se requiere que la familia ostente la propiedad o el control de la empresa o ambas características a la vez, y
- c. otras definiciones difieren en las formas de control de la propiedad.

Estos puntos en común son los que tienen mayor aceptación entre los investigadores y teóricos de la Empresa Familiar; sin embargo, la definición de este concepto ha evolucionado desde la Dirección Estratégica hacia una dimensión subjetiva. La percepción subjetiva de la propia familia aparece como un factor clave para definir lo que es una Empresa Familiar al determinar la intención de los familiares, que implica una voluntad de actuación.

49 K. Cabrera-Suárez and J. García-Falcón, «Planteamiento Multinivel para el estudio del Proceso de Sucesión en la Empresa Familiar,» *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 2000: pp.187-212.

50 J. Chua, J. Chrisman and Sharma P., «Defining the Family Business by Behavior,» *Entrepreneur Theory and Practice* (Baylor University) 33, no. 4 (1999): pp.19-39.

51 W. Handler, «The Succession Experience of the Next Generation,» *Family Business Review* (Wiley) 7, no. 2 (1992).

52 P. WESTHEAD, M. COWLIN, STOREY D. AND C. HORWORTH, «THE SCALE AND NATURE OF FAMILY BUSINESS,» IN *UNDERSTANDING THE SMALL FAMILY BUSINESS*, PP-19-31 (LONDON AND NEW YORK: ROUTLEDGE, 2002).

Litz⁵³ hace notar que las definiciones que se basan en la estructura de la propiedad o en la forma que toma la dirección, son útiles y fáciles para realizar estudios empíricos, pero no tienen en cuenta las aspiraciones intra-organizativas. Para Litz, una empresa es familiar cuando la propiedad y la dirección se desarrollan en relación a un grupo familiar, los miembros de este grupo se esfuerzan de forma claramente intencionada para lograr mantener y/o aumentar las relaciones dentro de la organización, basándose en las relaciones familiares.

Partiendo de la definición objetiva de Empresa Familiar, el estudio de las características de la organización tiene un grado de dificultad similar al de otros estudios de carácter estadístico, pero a medida que introducimos una dimensión subjetiva en la que la percepción que el individuo tiene de su entorno determina la realidad, el estudio se dificulta. Es el problema de añadir a la información cuantitativa, otra de carácter cualitativo para reprocessarla como información cuantitativa y poder hacer inferencias a la población de los resultados obtenidos.

Según Chua, Chrisman y Sharma el estudio de la Empresa Familiar debería contar con conceptos tanto teóricos como operativos⁵⁴.

La definición de Litz se acerca a un abismo que es el de la subjetividad, llegando casi a coincidir con el concepto de visión de empresa: la visión que tienen los propietarios-administradores o miembros familiares de su propia organización empresarial.

Astrachan, Klein y Smyrnios consideran que las características de la Empresa Familiar pueden ser interpretadas desde un punto de vista continuo, superando y matizando la escala dicotómica habitual para estudiar el fenómeno, haciendo hincapié en tres dimensiones de influencia: el poder, la experiencia y la cultura. Las escalas de estas dimensiones permiten encontrar una medida de la influencia de la

⁵³ R. Litz, «The Family Business: Toward Definitional Clarity,» *Family Business Review* (Wiley) 8, no. 2 (1995): pp.71-81.

⁵⁴ Chua J., Chrisman J. y Sharma P. (1999)

familia en la empresa. La principal motivación para el investigador del uso de parámetros estructurales surge por la facilidad que tienen de ser cuantificados⁵⁵.

Siguiendo la línea de pensamiento de Colli, tanto las definiciones de carácter cualitativo como las de carácter cuantitativo en relación con la Empresa Familiar no aportan consenso sobre el término. Aunque sean de utilidad para el desarrollo de trabajos concretos no facilitan una visión integrada del fenómeno objeto de estudio⁵⁶.

El interrogante, ¿qué se entiende por Empresa Familiar?, se ha investigado partiendo de atributos concretos y observables como el capital, la dirección y la generación familiar que ejerce el control y es propietaria la empresa.

El trabajo de campo cualitativo que hemos efectuado en empresas de carácter familiar ha permitido acotar una definición de Empresa Familiar que hace evidente los puntos en común.

Una definición es un conjunto de aspectos cualitativos que permiten acotar una realidad. Las empresas reales deberían estudiarse desde una perspectiva cualitativa para encontrar nuevos aspectos relevantes en la determinación de la definición de Empresa Familiar. Las definiciones restringidas no son menos valiosas y surgen a partir del objetivo de la investigación, y es el investigador el que decide el criterio de selección del conjunto de empresas.

⁵⁵ Astrachan J., Klein S. y Smyrnios K. (2002): “The F-PEC Scale of Family Influence: A J. Astrachan, S. Klein and K. Smyrnios, «The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal for Solving The Family Business Definition Problem,» *Family Bussiness Review* (Wiley) 15, no. 1 (2002): pp. 45-58.

⁵⁶ A. Colli, *The History of Family Bussiness 1850-2000* (Cambridge: University Press, 2003).

4.3 Consecuencias estadísticas de la definición de Empresa Familiar.

Desde un punto de vista estadístico, la falta de una definición consensuada de Empresa Familiar genera dificultades a la hora de realizar estudios tanto de carácter cualitativo como cuantitativo, introduciendo un sesgo en el estudio que impide obtener información novedosa y clarificadora que pueda añadir algún matiz importante a la definición.

La definición de partida va a delimitar la población objeto de estudio, lo que supone recoger información de un grupo de empresas determinado. En función de la definición elegida los resultados y conclusiones serán diferentes.

El carácter científico de las investigaciones requiere que si se repite un experimento o un análisis bajo las mismas condiciones, los resultados obtenidos deban ser los mismos. Urge establecer cuanto antes una definición consensuada de la Empresa Familiar, que nos permita que los estudios sean comparables y las investigaciones posean el rigor científico necesario.

Si elegimos la definición amplia dada por Carsrud, las dificultades del estudio estadístico son enormes, porque los resultados sólo son inferenciables si el muestreo es aleatorio simple, lo que requiere que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser seleccionados para formar parte de la muestra. Con esta definición nos enfrentaríamos a una población muy heterogénea y de difícil localización.

La Empresa Familiar puede ser enfocada como un concepto de carácter subjetivo que depende de la percepción que cada miembro de la familia tiene de la empresa en la que trabaja o en la que planifica trabajar, cuando el capital y la estrategia de la empresa recaen en algún miembro del núcleo familiar.

Habría que encuestar a todos los miembros de la familia que trabajan en una empresa, cuya propiedad y control recae en la familia, para determinar su carácter o no familiar.

Si seguimos la definición de Carsrud, son empresas familiares aquellas en las que los gerentes consideran que su empresa es familiar. Esto supondría que no sólo la muestra sería auto-seleccionada, sino que también lo sería la población. No se

podría acometer un muestreo con intención de hacer inferencia. Deberíamos hacer un censo para identificar a la población que se autodefine como Empresa Familiar.

En el momento en que los miembros de la familia no sientan que están trabajando en una Empresa Familiar, ésta pierde la naturaleza de familiar y pasa a ser una empresa propiedad de la familia.

El adjetivo familiar podría referirse a dos cualidades distintas:

1. existen lazos consanguíneos, con lo cual familiar es relativo a la familia,
2. está en conexión con la familiaridad de un grupo humano, que se refiere a la forma en que se tratan y se perciben las personas, lo que incluiría otro tipo de relaciones como la amistad, las afinidades, etc., que acabarían reforzando la actividad económica. Esta familiaridad traslada la forma de relacionarse en una familia a una institución de carácter económico.

La Economía de Comunión tiene un enfoque de carácter familiar, pues los individuos no sólo se ven como factores de producción, sino como personas y hermanos en Cristo.

Si establecemos como punto de partida que la empresa es una unidad de negocio, la única forma de darle el carácter de familiar de forma objetiva es que los miembros de la familia hayan participado en el capital o la gestión durante dos generaciones o más. Una única generación no garantiza que se hayan cumplido los ideales de continuidad y mantenimiento del control por parte de la familia.

Una Empresa Familiar se caracteriza porque el miembro familiar está dispuesto a asumir unos costes de oportunidad desfavorables para él como individuo, pero beneficiosos para los intereses generales de la empresa (aceptar salarios más bajos, horarios laborales fuera de convenio, aceptar prácticamente cualquier orden y en cualquier momento, una movilidad funcional absoluta, ...) y niveles de compromiso que un no-familiar no aceptaría. Si la percepción de que la empresa es familiar desaparece, los familiares pasan a comportarse como lo haría un tercero.

Desde nuestro punto de vista y con voluntad de englobar la diversidad de la Empresa Familiar, hemos asumido que Empresa Familiar es la visión de empresa que tiene un individuo cuando siente que además de una relación económica

contractual existe una relación de familia o de familiaridad con la totalidad de los miembros que constituyen la empresa, ya sean empleados o propietarios.

Desde esta dimensión subjetiva podríamos distinguir dos tipos de empresas familiares:

- a. Empresa familiar en sentido estricto: visión de empresa de los miembros de la familia cuando el negocio está vinculado a través de la propiedad o el control estratégico y existe un flujo de recursos entre la familia y la empresa,
- b. Empresa familiar en sentido amplio: visión de empresa que todos los trabajadores, sean o no familiares, tienen de la organización en la que trabajan cuando sienten una relación de familiaridad con el resto de miembros de la organización.

Estamos ante una definición que afecta directamente a las ventajas competitivas y en definitiva a la competitividad de la organización. Si los miembros de la empresa se sienten unidos por un vínculo de familiaridad preferirán el beneficio común al beneficio propio, lo que afectará a la competitividad a largo plazo de la empresa. Podríamos deducir también que, aquellos trabajadores que no son miembros de la familia, podrían llegar a estar totalmente integrados en la cultura de la Empresa Familiar como si fueran miembros de la propia familia.

Existe también una dinámica de retroalimentación entre empresa y familia: la Empresa Familiar tiene futuro si los miembros de la familia luchan por mantener o incluso aumentar la cohesión interna de la familia. El refuerzo de las relaciones personales tiene como consecuencia un aumento de la identidad empresarial.

Esta definición, no se refiere a la unidad de negocio registrada en el Registro Mercantil, sino al nivel de entrega al que el individuo es capaz de llegar por su empresa. Por tanto, presenta dificultades desde el punto de vista de la identificación de la Empresa Familiar como un sujeto único, esto es, la misma firma será Empresa Familiar o no en función del sentir de sus participantes.

Al buscar una definición objetiva de Empresa Familiar perdemos el sutil matiz de la subjetividad de los participantes, que es la característica que dota a estas organizaciones de una dinámica competitiva de alto rendimiento, aportando una

especial capacidad de resistencia en momentos de crisis y una visión organizativa que supera el corto y el medio plazo.

En las empresas no familiares donde las decisiones de carácter estratégico recaen en Consejos de Administración formados por profesionales procedentes del mercado de trabajo, los mandos intermedios intentan maximizar los márgenes a corto plazo, aunque esto suponga una reducción de las expectativas del beneficio a largo, con la finalidad de incrementar el valor añadido que aportan a la sociedad de forma visible en el periodo para el cual han sido contratados. El único criterio de valoración de la organización para su continuidad es que obtengan mejores resultados económicos que sus predecesores, sin tener en cuenta variables de carácter cualitativo que no son visibles para los accionistas. Anteponen su interés personal al interés de los propietarios para aumentar su cotización en el mercado. Es lo que se conoce como el “problema de la miopía de los directivos”.

Desde un punto de vista práctico, los estudios empíricos de la Empresa Familiar deben comenzar con una definición específica del problema que investigan, estableciendo las garantías necesarias para que otro investigador, aplicando esta definición e idéntica metodología, pueda llegar a las mismas conclusiones. Sin embargo, no podemos olvidar que limitar la amplitud del concepto de Empresa Familiar, conlleva el riesgo de eliminar información valiosa para comprender la realidad de estas organizaciones.

Es más sencillo estudiar objetos (empresas) que estudiar sujetos (visión de empresa), esto es, es más fácil obtener datos estadísticos de las empresas que recoger la opinión de las personas que componen la organización. La psicología de los miembros de las empresas no suele ser analizada desde un punto de vista macroeconómico, solo existen estudios particulares de carácter privado realizados por algunas organizaciones sobre su propia identidad empresarial y sobre el nivel de identificación de sus trabajadores con la firma. Debemos tener en cuenta la dificultad añadida de que los miembros de la empresa pueden no ser totalmente sinceros al trasladar su opinión al que recoge la información para protegerse de una posible valoración negativa que ponga en peligro su puesto de trabajo.

La definición de Empresa Familiar que hemos propuesto en esta investigación servirá para analizar la competitividad de la organización y su perspectiva de largo

plazo, analizando organizaciones de forma independiente o realizando un censo para describir una población autoseleccionada.

Con el fin de referirnos al sujeto empresa familiar sin prejuicios en el análisis cluster descrito en el epígrafe 7.3, elegiremos aquellos grupos con un elevado valor del negocio y sus activos, en el que trabajen más de un miembro de la familia.

Con las características comunes de los grupos descritos obtendremos una definición empírica de empresa familiar.

4.4 La Ética en la Empresa Familiar

La Empresa Familiar se distingue de otro tipo de organizaciones en que nace como obra de un emprendedor que se apoya en las ventajas que le ofrece la familia para desarrollar una actividad económica, con voluntad de que esta actividad siga siendo realizada por sucesivas generaciones y sirva como fuente de creación de riqueza que cubra las necesidades familiares.

En este sentido, se diferencia radicalmente de otro tipo de empresas en que el capital no está estrictamente relacionado con un grupo humano en concreto. El continuo flujo de capitales que promueve el mercado bursátil en busca de la generación de plusvalías procedente de la especulación sobre el valor de las acciones, parece más un juego que una responsabilidad.

Como hemos venido argumentando, la Empresa Familiar es una institución principalmente formada por personas que se caracterizan por una gran capacidad para generar riqueza basada en el esfuerzo personal y en sólidos valores de compromiso para con los suyos y para con el entorno que les rodea.

Este compromiso se produce en primer lugar, porque el nombre de la familia se asocia a la empresa, lo que supone una responsabilidad asumida y de la que el entorno social es testigo por las sucesivas actuaciones de una larga vida empresarial. En segundo lugar, la coincidencia de propiedad y gobierno en el mismo individuo hace que sea especialmente responsable, pues suele ser un padre de familia concienciado de las necesidades de ésta y, por lo tanto, más consciente que otros sistemas de gobierno frente a las necesidades de sus trabajadores y de las personas ajenas a la empresa con las que interactúa.

Valores específicos como la austeridad, la laboriosidad y el esfuerzo sientan las bases para que la empresa tenga un alto contenido ético. La familia da margen a la ética en la empresa, pues es capaz de asumir costes económicos a cambio del sacrificio de sus miembros para el mantenimiento de puestos de trabajo de personal ajeno a la familia. Esto sería más difícil de encontrar en otro tipo de organizaciones más impersonales en las que todo tiene un precio.

El desarrollo de la actividad en la Empresa Familiar cobra un sentido que va más allá del económico, ya que no se persigue exactamente la consecución de un

beneficio económico, si no que el beneficio económico es un medio para lograr la consolidación de la familia en su faceta más humana: la manutención de los miembros de la familia, la educación de los hijos, sentar las bases para nuevas familias, ...

El problema ético de cambio de dirección estratégico en las grandes corporaciones desaparece en el caso de la Empresa Familiar, pues se corresponde con el impulso del emprendedor basado en el instinto. Instinto que a su vez se basa en un profundo conocimiento del entorno y en una cultura de valores propia que se integra en la forma de ser de las personas y que no es fácil de modificar.

Por otro lado, el mercado valora positivamente la capacidad de respuesta ética de la pequeña y mediana empresa, ya que a medida que los años pasen y la empresa muestre su capacidad para acometer los pagos a proveedores y responder a las necesidades de sus clientes, incluso en circunstancias excepcionales, el “capital confianza” de la empresa aumentará considerablemente.

El mayor riesgo ético en el marco de la Empresa Familiar se refiere a los posibles trasposos de conflictos entre las dos instituciones que se superponen en la Empresa Familiar: empresa y familia.

- a) El trasvase de conflictos de la empresa a la familia es habitual, ya que los problemas del gerente son también las preocupaciones del cabeza de familia, y se puede correr el riesgo moral de influir en la vida familiar afectando negativamente a los miembros de la familia, o trasladando una visión de la vida exclusivamente materialista.
- b) También los conflictos familiares pueden acabar trasladándose a la empresa y producir efectos negativos, sobre todo si se desencadena una lucha por el liderazgo o el control de la propiedad.

A medida que pasan las generaciones y el capital se dispersa, las empresas familiares empiezan a parecerse cada vez más a una empresa de carácter no familiar desde un punto de vista ético, pues muchos accionistas pasivos desearán vender sus participaciones y solo se preocuparán por la faceta económica de sus participaciones. Aún así, el sentimiento de pertenencia seguirá forzando la

pregunta de qué se debe hacer en memoria del fundador de la empresa, cuyo recuerdo permanece y cuya cultura forma parte de sus descendientes.

En un mercado globalizado en el que las grandes corporaciones son máquinas cuyo único objetivo es maximizar el valor de la acción y el reparto de dividendos, la dimensión ética es causa de pérdida de valor. La Empresa Familiar se revela como la alternativa más humana y, por tanto ética, que aun compartiendo escenario con las empresas de carácter no familiar, representa una historia completamente distinta.

En el caso de la Empresa Familiar, la empresa es un vehículo que permite mejorar el desenvolvimiento de la familia, cuyo objetivo es el de educar a sus miembros y fomentar su desarrollo en el más pleno sentido de la palabra.

La ética, como ya comentamos, recae en el individuo, y es por ello, por lo que la institución que mejor se prestará para extender la dimensión ética a todos sus niveles es la Empresa Familiar de pequeña y mediana dimensión, pues el espíritu del gerente impregna toda la organización. Ahora bien, dependerá de la calidad humana y del grado de compromiso de éste, el nivel de implantación que ésta tenga en la realidad.

5. La Empresa Familiar desde una perspectiva macroeconómica

5.1. Introducción

Combinar dos instituciones aparentemente antagónicas como empresa y familia, es tanto como querer mezclar el capital y los sentimientos⁵⁷. Es un arte que deberá aplicar el empresario con la finalidad de mezclar sabiamente creatividad, experiencia y visión de largo plazo, haciendo que sea posible el compartir el trabajo con los seres queridos.

El empresario es una pieza clave en la economía de mercado. Genera riqueza y puestos de trabajo. Cuando se ha pretendido sustituir al empresario y al mercado por la planificación económica las consecuencias han sido una drástica reducción de la actividad económica. Los diferentes tipos de dirección empresarial generan efectos colaterales y directos sobre grupos de interés (stakeholder) como los consumidores, los trabajadores y las instituciones públicas. Una estructura de carácter microeconómico tiene, por tanto, una repercusión clara y directa en la evolución macroeconómica de un país.

La Estrategia Empresarial aplicada a la Empresa Familiar pretende encontrar fórmulas que permitan un desarrollo en armonía de las necesidades de la familia y de la empresa, proporcionando métodos que logren un sistema que funcione manteniendo a la familia unida y logrando una empresa saludable, un patrimonio sólido y una proyección de futuro basada en la continuidad generacional.

Nos hemos aproximado al concepto de Empresa Familiar y a las diferentes definiciones que se han dado de ella. Trataremos ahora sus peculiaridades, problemáticas más comunes y su capacidad de supervivencia en el largo plazo, concluyendo con un análisis de las consecuencias macroeconómicas y las repercusiones sociales que esta especial forma de empresa presenta frente a otros tipos de estructuras empresariales.

⁵⁷ Una revisión de las diferencias en los requerimientos de ambos sistemas puede verse en Leach (1993) y Lansberg (1983)

En el presente trabajo de investigación hemos dado una definición propia de Empresa Familiar, contemplando este tipo de empresas desde dos perspectivas: una amplia basada en relaciones de familiaridad, y otra en sentido más estricto, basada en relaciones de carácter familiar. Sin embargo, las primeras son una extensión de las segundas, con lo que podemos considerar las relaciones sustentadas en la familiaridad como una extensión de las formas de relación familiar. Por tanto, analizaremos las relaciones que se dan en el seno de la familia empresaria, porque son más valiosas, significativas y complejas, además de ser las que más veces se han estudiado por la literatura económica.

La principal característica de la Empresa Familiar es la yuxtaposición de las relaciones familiares y empresariales. Las primeras son relaciones de carácter informal que se desarrollan en base a criterios éticos y de costumbre, mientras que las segundas son de carácter formal y se ajustan a comportamientos claramente determinados en contratos escritos y verbales, que en la mayoría de los casos tienen un alto componente mecanicista.

A medida que la empresa crece en dimensión se acumulan mayores cantidades de capital lo que hace necesario adaptar los mecanismos de gestión para poder afrontar las necesidades y problemas que aparecen en un sistema cada vez más amplio y complicado.

Un ideal de Empresa Familiar debe permitir la preservación del carácter familiar y a la vez integrar la capacidad de profesionalización, brindando además a sus miembros un marco adecuado para su desarrollo económico, ético y afectivo. La profesionalización puede también implicar la inclusión de directivos externos a la familia.

La dirección que crea y mantiene una empresa de carácter familiar tiene que planificar la sucesión de forma adecuada, gestionando el paso del testigo en el momento oportuno, una vez que se ha logrado la formación necesaria de los posibles sucesores, decidiendo cuál de estas personas es la más adecuada para la dirección, en base a garantizar la continuidad y la capacidad de supervivencia de la empresa.

Hay una gran variedad de empresas familiares: personalistas, profesionalizadas, pequeñas, grandes, de un único propietario, de más de un propietario... Sin embargo todas ellas tienen algo en común: la implicación directa a lo largo de la vida de la empresa de los diferentes miembros de la familia. Esto ocurre tanto en la dirección como en la propiedad y en el consejo de administración.

La familia, la propiedad y la empresa son tres instituciones que se superponen, generando una complejidad peculiar en la organización y en la estrategia de este tipo de empresas que se concretará en situaciones difíciles y confusas: la mezcla de papeles tan diferentes como el de ser a la vez padre, gerente o director; principal accionista y presidente del consejo de administración; o el caso de la esposa que puede ser accionista minoritaria y sin embargo no trabajar en la empresa...

Normalmente, cuando la empresa está dirigida por una familia el resultado es que en las decisiones empresariales dominan los criterios familiares frente a los meramente económicos de eficiencia y rentabilidad.

5.2 Una perspectiva histórica

La Empresa Familiar es una institución productiva que tiene su origen en la evolución histórica de las sociedades, y que por tanto ha sido una de los generadores de riqueza fundamentales de nuestro sistema económico actual.

La creación y el sostenimiento de proyectos productivos familiares tienen diferentes connotaciones según las épocas y las culturas en las que se han producido.

A lo largo de toda la Historia, el surgimiento de los fenómenos sociales migratorios como medio para compensar los desequilibrios de recursos entre las diferentes regiones, la fragmentación del conocimiento y su especialización, la democratización social y la economía global son algunos de los elementos que generan una dinámica de oportunidades y desafíos para los individuos.

Las empresas de carácter privado han sido capaces de atender de forma personalizada las necesidades económicas de los individuos, ya que el Estado ha sido y es, incapaz de satisfacerlas de forma plena, y de generar un crecimiento sostenido y uniforme de la economía.

Las empresas familiares son los agentes más efectivos en el desarrollo económico, ya que generan puestos de trabajo, seguridad, oportunidad y progreso a los participantes activos y pasivos del proyecto familiar, a la comunidad y a la estructura económica nacional y/o regional⁵⁸.

Tras pasar el ecuador de la Edad Media comienza un incipiente sistema de mercado amparado por los propios estados de Occidente (Europa y Norte de África) y de Oriente (China).

A partir del siglo XVI se produce la transformación de un sistema de producción intensivo basado en la tierra, marcadamente medieval, a otro incipientemente capitalista basado en el dinero, las finanzas y la banca, lo que servirá de base para que posteriormente se produzca la revolución industrial.

⁵⁸ Neubauer, F. y Lank A.G. (1998).

Valdaliso y López García⁵⁹ destacan que entre los siglos XVI y XVIII, antes de que aparezca una base legal que sustente la validez de los contratos, los comerciantes y artesanos desarrollaron códigos de conducta que hicieron posible el impulso del comercio. Así pues, las relaciones familiares en los negocios fueron la primera garantía de la voluntad contractual y actuaron como motor del sistema económico, al permitir que se realizaran transacciones a pesar de la incertidumbre de un marco institucional casi inexistente.

En la España del siglo XVI los Függer fueron los banqueros de Carlos V y Felipe II. En la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVII, los Lloyd inician su actividad como aseguradores de buques, y a día de hoy esta sociedad continua en activo.

Colli apunta que durante la primera revolución industrial las empresas familiares ocuparon un papel preponderante en la escena económica mundial⁶⁰. Valdaliso y López García establecen que en esta época, el comercio se identifica con los lazos familiares, que de nuevo sirven para superar la incertidumbre derivada del incipiente marco legal y el riesgo asociado al comercio, siendo la familia una fuente de capital físico y humano. García Ruiz afirma además que en la Empresa Familiar existe una confusión total debido a una identificación entre la autoridad familiar y la dirección de la empresa, así como entre el capital y el patrimonio de los propietarios⁶¹.

El concepto de empresa cambia profundamente con la revolución industrial, y con él la forma de dirección debido a la aparición de maquinaria, el nacimiento de la producción en cadena, la concentración de trabajadores en fábricas y la formalización paulatina de las instituciones jurídicas. Aunque pueda parecer lo contrario, la revolución industrial no significó la destrucción de la relación familia-empresa sino que la familia fue la base a partir de la cual se materializan los proyectos productivos, dejando de lado la especialización artesanal característica del período anterior para dejar paso a la aparición de procesos industriales.

⁵⁹ Valdaliso and López García, *Historia Económica de la Empresa* (Barcelona: Crítica, 2000).

⁶⁰ COLLI A. (2003)

⁶¹ José Luis García Ruiz and et al., *Historia de la empresa mundial y de España* (Madrid: Síntesis, 1998).

En el siglo XIX surgen en España grandes empresas de iniciativa individual, que después se consolidan con la formación de grupos familiares, llegando a ocupar puestos predominantes en sectores como la banca, la industria y el comercio. Sirvan como ejemplo los nombres de Ybarra (siderurgia y compañías navieras), Manuel Girona (industrial y financiero catalán, accionista de Altos Hornos de Vizcaya, Banco de Barcelona, Banco Hispano Colonial, etc.), Güell, Muntadas (La España Industrial), Batlló, Cros (química), Antonio López y López (Compañía Transatlántica y banquero), Arnús (banca), Aznar (navieros y banqueros), y etc. Estos negocios alcanzaron una elevada dimensión pero no por ello dejaron de ser empresas familiares, ya que la gestión se realizó de forma individualizada y la propiedad se transmitió de padres a hijos.

Nombres como Wilkinson, Siemens, Bosch, Krupp, Rockefeller, Rothschild, Ford y otros han fundado grandes compañías que a día de hoy continúan siendo controladas por grupos familiares.

Según Berle y Means, a principios del Siglo XX aparecen en Estados Unidos grandes corporaciones cuasi-públicas que dan lugar a una creciente separación entre capital y dirección⁶².

Sin embargo, esto no fue en detrimento del número de PYMES y tampoco supuso la completa separación entre capital y dirección, que estaban unidos desde antes de la primera revolución industrial. Las empresas familiares fueron capaces de adaptarse en tamaño y continuar con su actividad. A finales de los años 70, una de cada cinco o seis de las 200 mayores empresas no financieras seguían bajo el control del fundador o descendiente en los Estados Unidos. Esta información la encontramos en Valdaliso, según estudio de Prais *“Productividad y estructura industrial. Un estudio estadístico de la industria manufacturera de Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos”*. Madrid, Ministerio de trabajo y seguridad social.

⁶² Adolf A. Berle and Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (new York: Brazce & World, 1932).

Los datos son aún más concluyentes y representativos para la Empresa Familiar a medida que se utilizan muestras de países menos avanzados gerencialmente como Italia o España.

5.3 Normativa sobre la definición de Empresa familiar y PYMES.

Habitualmente se equipara la Empresa Familiar con la pequeña y mediana empresa (PYME), lo que es bastante inexacto. La PYME se define por su dimensión, en la mayoría de las legislaciones según al número de trabajadores, aunque los criterios varían dependiendo del país en el que desarrollan su actividad.

La Comisión Europea pronunció el 6 de mayo de 2003 una recomendación sobre los criterios para clasificar a un empresa como PYME, que modifica su anterior recomendación de 1996⁶³. Este nuevo texto clasifica las empresas en autónoma, asociada y vinculada, y fija un método transparente para calcular los límites financieros y el número de empleados, definición que está vigente desde el 1 de enero de 2005 y en la que se especifican como límites superiores los expresados en la siguiente tabla.

Categoría de empresa	Trabajadores	Recomendación de 1996		Recomendación de 2003	
		Volumen de negocio	Balance General	Volumen de negocio	Balance General
Mediana	250	40 m €	27 m €	50 m €	43 m €
Pequeña	50	7 m €	50 m €	10 m €	10 m €
Micro	10			2 m €	2 m €

Tabla 1. Comparativa de los criterios de determinación de la PYME según legislación años 1996-2003. Fuente: RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA de 3 de abril de 1996 y RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA de 6 de mayo de 2003

En la mayoría de los países industrializados no existe una norma homogénea. En Alemania los límites dependen del sector productivo al que pertenezca la empresa. En Francia e Italia, se consideran pequeñas las que no superan los 50 trabajadores y medianas las que no superan los 500. En Holanda, sin embargo, el tamaño establecido se reduce hasta 10 trabajadores para las empresas pequeñas y 100 para las medianas. En Estados Unidos, en el sector industrial, son consideradas

⁶³ RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [notificada con el número C(2003) 1422]

pequeñas empresas las que facturan menos de 5,5 millones de dólares, y medianas las que tienen una cifra de negocios entre 9,5 y 22 millones de dólares⁶⁴.

No existe una definición en la legislación española para definir lo que es una PYME, aunque suele aceptarse como pequeña empresa aquella que tiene menos de 50 trabajadores y como mediana a la que tiene entre 50 y 500. Sin embargo, estos límites varían según el sector considerado. Así, vemos que en el sector del comercio detallista se considera dentro de las PYMES que la empresa de hasta 3 trabajadores está dentro de las pequeñas y las tienen entre 4 y 19 trabajadores como medianas. La razón es que estas empresas suelen tener pocos trabajadores, lo que se plasma en unos criterios de determinación menos exigentes, estableciendo un tamaño inferior respecto al criterio seguido en otros sectores.

Desde una perspectiva jurídica, las PYMES toman diversas formas con distintos regímenes fiscales, en muchos casos determinados por su tamaño e incluso con diferente normativa contable, como establece el recientemente aprobado Nuevo Plan General de Contabilidad para PYMES del año 2007⁶⁵, en cuya introducción se indica: *“Cabe destacar que la Unión Europea ha emprendido en los últimos años, un conjunto de medidas tendentes a simplificar las obligaciones de las pequeñas y medianas empresas, comenzando por la Recomendación de la Comisión sobre la mejora y simplificación del entorno de los negocios para empresas que comienzan su actividad y más recientemente el Consejo Europeo de ocho y nueve de marzo de 2007, ha puesto de relieve la necesidad de reducir las cargas administrativas de las empresas europeas. En esta reducción la contabilidad es uno de los ámbitos prioritarios y así se ha reflejado en la Comunicación de la Comisión relativa a la simplificación del entorno empresarial en los ámbitos de Derecho de sociedades, la contabilidad y la auditoría.”*

⁶⁴ Ernest De Aguiar (1998)

⁶⁵ Suplemento número 279 BOE, «Real Decreto 1515/2007 de 16 de Noviembre» *por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas.*

En este contexto, los requisitos que una empresa ha de cumplir para ser considerada una PYME son: que el total de su activo no supere los 2.850.000,00€, que su cifra anual de negocio no supere los 5.700.000,00€ y que el número medio de sus trabajadores no supere los 50; y para ser consideradas como una microempresa: que el total de su activo no supere 1.000.000,00€, que la cifra anual de negocio no supere los 2.000.000,00€ y que el número medio de sus trabajadores no supere los 10. Sin embargo, estos límites son solo a efectos contables. A otros efectos, los límites que definen a las PYMES en la legislación española varían según el sector considerado.

Muchos emprendedores comienzan su andadura como empresarios individuales, sujetos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sometidos al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social. Este impuesto puede alcanzar tipos impositivos superiores al 40%. Cuando su cuota supera el tipo al que se tributaría en el Impuesto de Sociedades⁶⁶, resulta rentable cambiar la forma jurídica de su actividad, por lo que es muy común que a medida que aumenta el tamaño de las empresas estas se convierten primero en sociedades de responsabilidad limitada hasta alcanzar el nivel de sociedad anónima

La sociedad unipersonal surge como respuesta a la aspiración del empresario individual a ejercitar su industria o comercio con responsabilidad limitada frente a sus acreedores.

Pueden darse dos tipos de sociedades unipersonales:

- La constituida por un único socio, sea persona natural o jurídica. La sociedad unipersonal originaria va a tener su origen, no en un contrato plurilateral de organización como en las demás sociedades, sino en un negocio jurídico unilateral reconocido expresamente por la Ley, cuya esencia se encuentra en la declaración unilateral de voluntad de una persona (natural o jurídica) tendente, tras el cumplimiento de las

⁶⁶ BOE, *Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo*, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades.

formalidades previstas por la Ley de Sociedades Anónimas⁶⁷ o la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada⁶⁸, al nacimiento de una sociedad con su personalidad jurídica.

- La constituida por 2 o más socios cuando todas las participaciones hayan pasado a ser propiedad de un único socio. En el caso de sociedad unipersonal sobrevenida, como consecuencia de haber pasado un único socio a ser propietario de todas las acciones o participaciones sociales, es necesario que conste en el Registro Mercantil la declaración sobre que la sociedad ha sobrevenido unipersonal, o de lo contrario, puede tener graves consecuencias para el socio, pues transcurridos 6 meses desde la adquisición por la sociedad del carácter de unipersonal sin que esta circunstancia se hubiere inscrito, el socio único responderá personal, ilimitada y solidariamente de las deudas sociales contraídas durante el periodo de la unipersonalidad. Inscrita la unipersonalidad, el socio único no responderá de las deudas contraídas con posterioridad⁶⁹.

El socio único ejercerá las competencias de la Junta General, sus decisiones se consignarán en acta bajo su firma o la de su representante, pudiendo ser ejecutadas y formalizadas por el propio socio o por los administradores de la sociedad.

Las empresas individuales suelen considerarse empresas familiares siempre que sus titulares sean cabezas de familia, es decir, que los ingresos procedentes de su actividad empresarial reviertan en el sustento de la familia, y que los oficios sean susceptibles de pasar de padres a hijos.

⁶⁷ BOE, R.D. Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

⁶⁸ BOE, Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

⁶⁹ BOE, R.D. 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Registro Mercantil. (art. 203).

Aunque no hay un acuerdo generalizado sobre cuales deben ser las dimensiones de la empresa para su clasificación como PYME, si que hay unanimidad en cuanto que son gestionadas de forma personalizada al concentrarse la gestión en unos pocos socios fundadores y en esto tienen mucho en común con las empresas que venimos definiendo como familiares.

En resumen, no todas las PYMES se pueden considerar empresas familiares. Las empresas con formas jurídicas de sociedades cooperativas o sociedades anónimas laborales no lo son en estricto sentido y, por el contrario, existen grandes empresas que cotizan en Bolsa y presentan, sin embargo, una gestión propia de la Empresa Familiar.

5.4 La Empresa Familiar en la actualidad

A día de hoy las grandes empresas tienen un claro carácter multinacional y en muchas de ellas el control de la gestión sigue recayendo en grupos familiares, descendientes o no de los fundadores como los Agnelli en Fiat, Tizne, Bill Gates en Microsoft,...

En España existen grandes empresas familiares con proyección internacional, algunas de ellas multinacionales como el Corte Inglés en el sector de grandes superficies comerciales, Agrolimen y Leche Pascual en el sector alimenticio, Fomento de Construcciones y Contratas en el sector de la Construcción, Planeta en el sector editorial, Colchones Flex en el sector mobiliario, los grupos de Codorniu (familia Raventós), Freixenet (Ferrer), o Manuel Torres, en la producción vitivinícola, Uriach, Almirall, Laboratorios Esteve, Ferrer Internacional, en el sector farmacéutico; Antonio Puig en cosméticos y perfumería, etc.

Frecuentemente se pone como ejemplo de Empresa Familiar a estas grandes multinacionales que cuentan con un elevado número de trabajadores y normalmente con un alto grado de cualificación, pero constituyen situaciones excepcionales. La mayoría de las empresas familiares son PYMES dónde la dirección recae en un miembro de la familia con voluntad de que los beneficios de la actividad sirvan para el mantenimiento de las necesidades familiares.

La Empresa Familiar se caracteriza por la existencia de una familia que la controla, ya sea porque posee más del 50% del capital, o bien porque los miembros de un mismo grupo familiar ocupan puestos claves en la dirección de la compañía.

Con independencia de su dimensión, las empresas familiares se enfrentan a problemas comunes a todas ellas: los conflictos intergeneracionales entre padres e hijos o entre hermanos, la ingerencia en la gestión de la organización de los miembros de la familia en la empresa, las disputas sobre el lugar que deben ocupar, la forma en que se prevé y desarrolla la sucesión de la dirección y la propiedad, la planificación de las consecuencias fiscales de la sucesión, ...

Las principales dificultades de la Empresa Familiar son:

- a. conciliar los objetivos empresariales y los familiares determinando los privilegios que deben disfrutar los miembros de la familia propietaria en relación al resto del personal, de forma acorde con una gestión eficiente del negocio;
- b. resolver cómo integrar a los nuevos miembros cuando aumenta el número de familiares tras sucesivas generaciones;
- c. establecer el momento oportuno de la sucesión, o, si es el caso, la venta de la sociedad;
- d. escoger al sucesor en caso de optar por la continuidad;
- e. redistribuir el poder de la empresa entre los distintos miembros y ramas familiares después de la sucesión y
- f. encontrar solución a los problemas fiscales de la sucesión.

En la Empresa Familiar, tanto el fundador como sus sucesores esperan mantener la propiedad y el control de la compañía en el seno de la familia. En España, el 87% de los propietarios que planifican su sucesión, esperan que tanto la propiedad de la empresa como la dirección la mantengan miembros de la familia. Sólo el 13% restante se plantea venderla. La Porta et al, además observan como el control familiar se convierte en la forma predominante de control conforme el tamaño de la empresa se reduce; por término medio el 53% de las empresas de tamaño medio del mundo, aproximadamente 500 millones de dólares de ingresos, son controladas por la familia⁷⁰.

En España entre el 60 y el 65% de las empresas familiares son de primera generación, aproximadamente el 30% de segunda, y solo el 10% de tercera generación y posteriores.

⁷⁰ Ibid. La Porta et al. (1999)

Las empresas de primera y segunda generación suelen estar gobernadas por miembros de una misma familia, sin embargo a medida que son más longevas la administración se delega progresivamente en terceros, lo que repercute en la profesionalización de la dirección y en el beneficio de la empresa⁷¹.

La supervivencia de la Empresa Familiar, aunque con matizaciones en función de su tamaño, requiere de una estrategia empresarial que la haga viable: ha de tener en cuenta la sucesión, la adecuada formación de sus futuros gestores y la incorporación de los familiares a los puestos de responsabilidad en función de las necesidades de la propia empresa y no en función de las necesidades familiares.

Es indispensable la existencia de un sistema de comunicación eficiente entre la empresa y la familia. El empresario debe tener en cuenta que son problemas graves que es necesario abordar y que no pueden postergarse. De su solución en el momento adecuado depende la supervivencia y la eficacia futura de la organización de la empresa.

⁷¹ J. Amat, *La continuidad de la Empresa Familiar* (Barcelona: Gestión 2000, 2001).

5.5 La Empresa Familiar ante la Economía Mundial

El proceso de globalización de la economía actual ha supuesto el incremento del comercio internacional, y en consecuencia una creciente internacionalización de los mercados. Por otro lado, el aumento de la libertad de circulación de capitales y de personas, se concreta en que las empresas pueden instalarse con suma facilidad allí donde el factor trabajo u otros recursos les son favorables o las facilidades fiscales les son más atractivas.

Las empresas han de ser altamente competitivas para lograr el éxito en los negocios y, por tanto, les es imprescindible abaratar los costes de producción lo máximo posible y establecer unos niveles de calidad que permitan satisfacer las necesidades de un mercado mucho más amplio y exigente. Habrá que tener en cuenta que en este mercado internacionalizado la competencia será cada vez más agresiva.

El gran crecimiento del comercio mundial y el aumento de zonas de integración y cooperación están haciendo desaparecer las barreras arancelarias, lo que se traduce en un debilitamiento, e incluso desaparición, de las fronteras nacionales. Este marco de Política Internacional favorece que el comercio se desarrolle a escala planetaria, lo que además es impulsado por el abaratamiento del transporte y el desarrollo de las telecomunicaciones, que permiten que desde cualquier lugar del mundo se puedan conocer los precios y productos de los países más alejados y además realizar operaciones comerciales y financieras en tiempo real.

Las empresas multinacionales han propiciado este entorno, ya que se caracterizan por disponer de unidades de producción situadas en países en cualquier parte del mundo, consolidando a nivel global el resultado de sus filiales nacionales. Su principal objetivo es la penetración en los diferentes mercados nacionales apoyándose en las ventajas que se les ofrece en cada uno de ellos.

En una primera fase, expanden la producción del país de origen a nuevos países con el fin de conquistar los mercados en los que se instalan y, a la vez, reducir los costes de producción, mano de obra y transporte, captando capitales en los países

de destino, y todo esto sin perder el control que la empresa matriz ejerce sobre sus filiales.

En una segunda fase se internacionaliza el proceso productivo, lo que se plasma en un proceso multiplanta que permite finalizar las diferentes etapas de la cadena de montaje en diferentes países. El capital productivo se globaliza perdiendo su nacionalidad, lo que facilita que las multinacionales penetren en los mercados mundiales, minimizando al máximo los costes de producción, transportes y mano de obra, mientras continúan la captación de capitales y la obtención de subvenciones de los países en los que se van instalando. Esta internacionalización del proceso productivo permite el desarrollo óptimo de la implantación de su estrategia tecnológica.

Las sociedades multinacionales han influido decisivamente en la expansión del comercio mundial, en la globalización de la inversión privada y en la difusión de la tecnología. Su gran poder económico les permite desarrollar y aplicar tecnologías punta en todos los ámbitos de la estructura empresarial, tanto a nivel de comunicación como de producción. Es tal el volumen de recursos financieros que manejan que sus operaciones tienen consecuencias sobre los mercados monetarios nacionales y el sistema monetario internacional.

Las consecuencias en la economía mundial se pueden considerar globalmente positivas, aunque se dan algunos efectos negativos en los países en los que desarrollan su actividad:

- Por un lado, aumentan el nivel tecnológico de estos países, mejoran sus balanzas de pagos, aumentan el PIB y generan puestos de trabajo. Rusia y los países ex-miembros de la Unión Soviética, así como los de Europa Central y Oriental y China, con unos costes laborales muy bajos y unos mercados vírgenes, les ofrecen grandes posibilidades de expansión.
- Por otro lado, su capacidad de generar riqueza hace que los países en vías de desarrollo intenten por todos los medios captarlas, ofreciéndolas todo tipo de ventajas: inmobiliarias, fiscales, legales,... Cuando el país ha comenzado a desarrollarse y el nivel de vida de la población mejora, aumentan los salarios y el coste de las materias primas, dos de los incentivos que impulsaron a la

multinacional a instalarse. El incremento de los costes hace que este tipo de empresas acabe trasladándose a nuevos países en vías de desarrollo y caiga el desarrollo que habían generado en ese país.

El avance de las empresas multinacionales parece no tener límite. Las cifras de negocio de alguna de esas empresas son comparables al PIB de muchos países, superándolos en muchas ocasiones. El volumen de negocios de las cincuenta primeras empresas multinacionales es prácticamente equivalente al PIB de Japón, la segunda potencia económica mundial. Las ventas de General Motors superan al PIB de países como Dinamarca, Finlandia, Noruega, o Argentina; Ford supera al PIB de Turquía o Sudáfrica; Daimler Benz aventaja al de Israel, ... Sin embargo la dura competencia a nivel mundial y las etapas de crisis pueden producir reajustes con cierres de plantas y despidos masivos. Estas situaciones críticas son un mal endémico del sector del automóvil, la informática y los electrodomésticos, debido a la fuerte competencia de las empresas asiáticas. Es decir, que con la misma facilidad con que se instalan en un país, las multinacionales pueden abandonarlo.

Debemos pues preguntarnos qué papel juega la Empresa Familiar, especialmente la de pequeña y mediana dimensión, en un futuro que augura una economía cada vez más globalizada y una expansión vertiginosa de las multinacionales que poseen una estructura organizativa que supera con creces a la de la Empresa Familiar. Para competir en este escenario es necesario producir con costes competitivos, usar nuevas tecnologías y tener la posibilidad de penetrar en nuevos mercados.

La Empresa Familiar es capaz de cumplir estos requisitos e incluso tomar alguna ventaja, lo que puede favorecer su desarrollo en el futuro. Muchas multinacionales necesitan pequeñas y medianas empresas para la obtención de determinados productos y servicios, e incluso para la comercialización de su producción. La implantación de una empresa multinacional en un país genera efectos multiplicadores sobre la actividad y el empleo, introduce recursos en la economía nacional y produce una demanda que aumenta la actividad de la industria y el sector servicios, lo que genera la aparición de nuevas empresas de tamaño pequeño y mediano que en su mayoría son de carácter familiar. Estas empresas auxiliares generan más empleo y de mejor calidad que la propia multinacional,

pues cubren actividades intensivas en mano de obra y de ahí su importancia en la evolución de la tasa de paro de los países.

La Empresa Familiar cuenta con una ventaja competitiva fundamental sobre la multinacional, ya que al ser generalmente de tamaño reducido sus costes estructurales son mucho menores. De hecho la empresa multinacional cuenta con ellas en el desarrollo de sus estrategias de producción y distribución, como alternativa preferible a líneas de producción o comercialización propias que supondrían un mayor coste.

Una Empresa Familiar no desaparece con tanta rapidez de la escena nacional como una multinacional. La Empresa Familiar tiene profundas raíces en su país y no prescinde del personal con tanta facilidad, debido a la alta productividad de su plantilla, lo que la hace necesaria para que el empresario familiar pueda competir de forma exitosa.

El hecho de que la Empresa Familiar no tenga la misma capacidad de deslocalización geográfica que la multinacional es una garantía para la seguridad del empleo nacional. Por tanto, aunque los gobiernos subvencionen y proporcionen ventajas a las empresas multinacionales para que se instalen en sus países, beneficiándose de esta forma del efecto multiplicador, no pueden ni deben olvidarse de las empresas familiares, ya que presentan unas garantías mucho más sólidas respecto a la seguridad en el empleo y la estabilidad de la economía nacional.

5.6 Importancia cuantitativa de la Empresa Familiar en la economía de un país.

No resulta fácil ponderar el peso de la Empresa Familiar en la economía de un país.

Tomemos la definición que tomemos de Empresa Familiar⁷², la importancia cuantitativa de estas empresas es grande en todos los países, sea cual sea su nivel de desarrollo. En España, como en el promedio europeo, se atribuye a las empresas familiares dos tercios del producto interior bruto y del empleo⁷³.

En el ámbito mundial se estima que, por término medio, el treinta y cinco por ciento de las empresas más grandes de los países más ricos están controladas por la familia⁷⁴. La Porta et al. , además observan como el control familiar se convierte en la forma predominante de control conforme el tamaño de la empresa se reduce; por término medio el 53 por cien de las empresas de tamaño medio del mundo, con aproximadamente 500 millones de dólares de ingresos, son controladas por familias⁷⁵.

La mayoría de las empresas de los países líderes en términos económicos son empresas familiares debido al respeto a la libertad de la iniciativa privada. La presencia de las empresas familiares resulta superior en los países más avanzados y que alcanzaron antes que las demás un elevado nivel de desarrollo.

Según el University of Southern Maine's Institute to Family-Owned Business, aproximadamente el 35% de las compañías más importantes de Estados Unidos son controladas por familias. Las empresas familiares americanas suponen el 80% de la totalidad de las empresas⁷⁶. Se les atribuye el 50% del producto interior

⁷² Ibid. 4.2.

⁷³ Gallo y García Pont (1989), Merino y Salas (1993) y Gallo (1995).

⁶⁷ M.A. Gallo, *La Empresa Familiar. Textos y Casos* (Barcelona: Ed. Práxis, 1995).

⁷⁵ R. La Porta, F. López de Silanes and A. Shleifer, "Corporate Ownership around the World," *The Journal of Finance* vol. LIV, no. n°2 (1999).

⁷⁶ C. Porras and M.L. Nalda, *La Empresa Familiar, un motor de riqueza*, 21 de mayo de 2008, http://www.gaceta.es/21-05-2008+empresa_familiar_noticia_1img.36.36.21147. Gaceta.es, C.Porras y M.L.Nalda., "La Empresa Familiar, un motor de riqueza", 21/05/08

bruto, sustentan el 60% del empleo del país y ofertan el 78% del empleo de nueva creación⁷⁷.

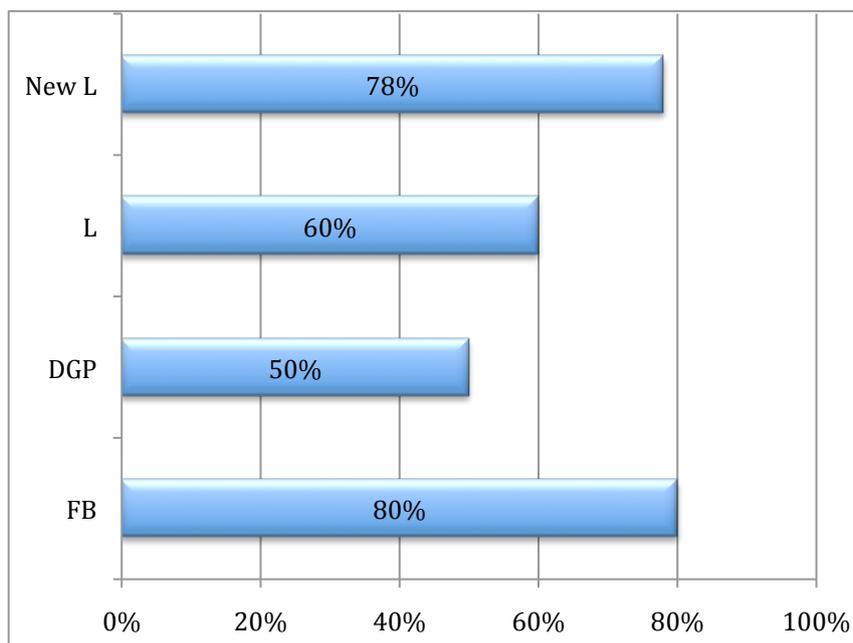


Gráfico 1. La Empresa Familiar en Estados Unidos.

Fuente: University of Southern Maine's Institute to Family-Owned Business. 13/2/2006

Según el Instituto de la Empresa Familiar (IEF) en Europa existen más de 17 millones de empresas familiares que emplean a más de 100 millones de personas y suponen el 60% del tejido empresarial de la Unión Europea. Además son empresas familiares el 25% de las 100 empresas más importantes de la Unión Europea⁷⁸.

Las empresas familiares son las más abundantes en el tejido empresarial de la mayor parte de los países del entorno económico español. *“Así, en Francia, el 60,5% de las empresas son de carácter familiar, en Italia el 75%, en Alemania el 82%, en el Reino Unido el 76%. En Estados Unidos, el 90% de las empresas son propiedad o están controladas por una familia y, de las empresas cotizadas en Bolsa, el 42% son empresas familiares. En España, el 71% de las empresas que facturan más de 200*

⁷⁷ Stacy Perman, «Taking the Pulse of Family Business,» *BusinessWeek*, febrero de 2006, http://www.businessweek.com/smallbiz/content/feb2006/sb20060210_476491.htm

⁷⁸ Ben Schneider Shpilberg, *Resiliencia : Cómo Construir Empresas Exitosas En Contextos De Inestabilidad* (Cali: Ed. Norma, 2008).

millones de pesetas al año son empresas familiares"⁷⁹. El 65% de los estudiantes universitarios europeos acaban trabajando en una Empresa Familiar.

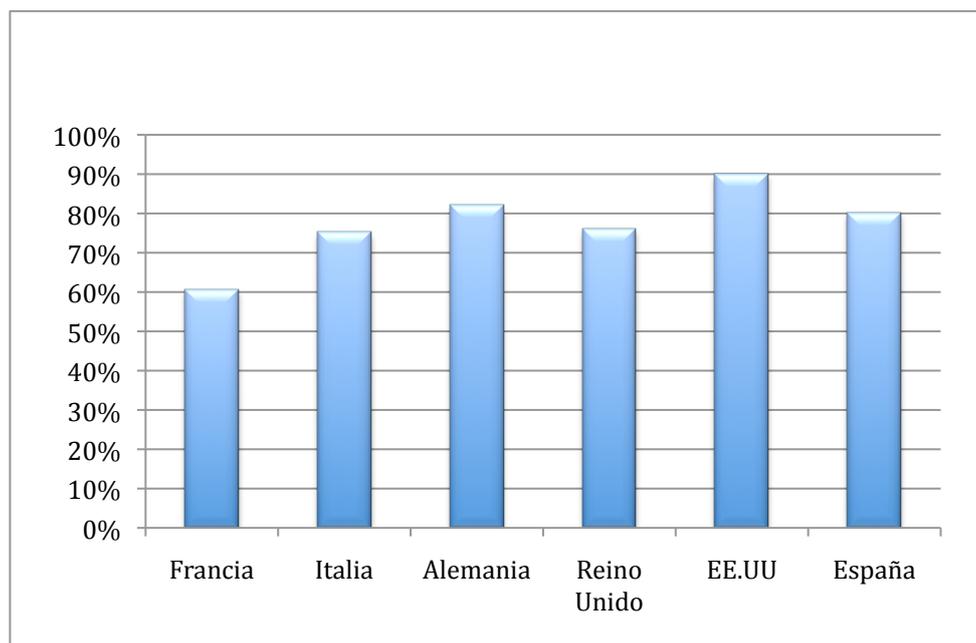


Gráfico 2. Proporción de empresas familiares respecto a la totalidad de empresas por países.
Fuente: Gallo, La sucesión en la EF. 1998

En el año 2000, la Empresa Familiar en España ofrece los siguientes datos: el 65% de las empresas familiares españolas generan entre el 60 y el 65% del PIB, alrededor del 80% del empleo privado, y el 60% de las exportaciones. Por el contrario, en el resto del mundo el 60% de las empresas familiares generan el 50% del empleo mundial, es decir unos cien millones de puestos de trabajo, y entre el 40% y el 60% del PIB mundial⁸⁰.

En España, las PYMES con menos de 20 trabajadores representan el 90% de la totalidad de empresas, y un 8% tienen entre 20 y 50 trabajadores; por tanto, el 98% de las empresas españolas tienen menos de 50 trabajadores.

⁷⁹ M.A. Gallo, *La sucesión en la Empresa Familiar*, Vol. 12 (Barcelona: La Caixa Servicio de Estudios, 1998).

⁸⁰ S. Rus Rufino, M.P. Rodríguez Fernández, (2005).

Más de un millón de empresas están constituidas por trabajadores autónomos, esto es, un 65% de las mismas. Las empresas del sector industrial con menos de 50 trabajadores representan el 50% del empleo, y las de menos de 500 trabajadores cerca del 75% del empleo.

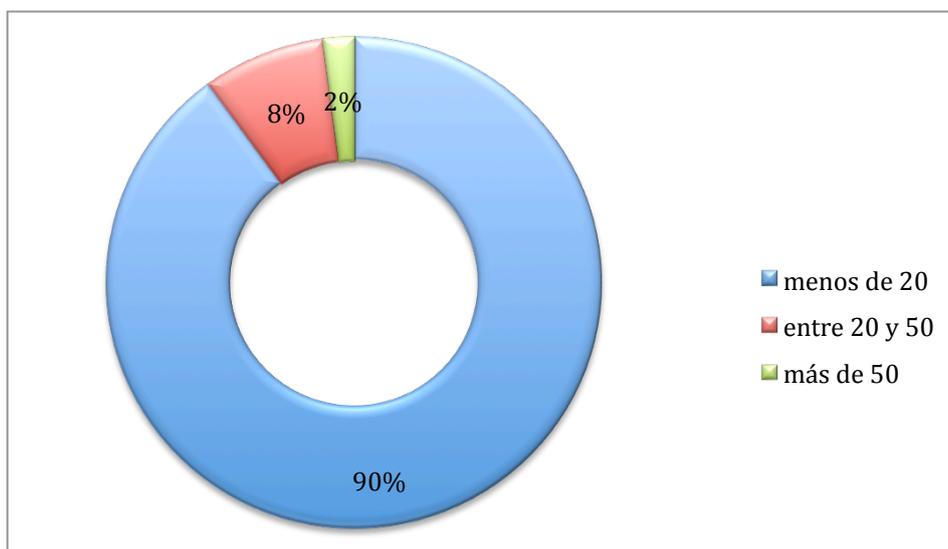


Gráfico 3. Proporción de empresas por número de trabajadores en España en el Año 2000.
Fuente: SALVADOR RUS RUFINO, MARÍA PILAR RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, *¿Qué es una Empresa Familiar?*, Datos proporcionados por el Instituto de la Empresa Familiar (2000).

No se puede identificar como Empresa Familiar a la totalidad de empresas de tamaño pequeño y mediano, por ejemplo las cooperativas y las sociedades anónimas laborales. Desgraciadamente no se dispone de datos reales, pero sí es evidente que existe una relación que indica que la mayoría de las PYMES son empresas familiares. Los expertos estiman que entre el 75% y el 80% de las empresas españolas son de carácter familiar⁸¹.

De acuerdo con la información proporcionada por una muestra de 750 empresas españolas, formada por empresas familiares y no familiares con facturación superior a 200 millones de pesetas, sabemos que en 1986, el porcentaje estimado de empresas familiares en España era del 71%, cifra muy similar a la obtenida en

⁸¹ Ernest De Aguiar, *Beneficios Fiscales de la Empresa Familiar. Patrimonio Sucesiones.*, Vol. 13 (Barcelona: Colección de Estudios e Informes de la Caixa, 1998).

una encuesta realizada en Gran Bretaña donde el 76% de las empresas inglesas están dirigidas por grupos familiares⁸².

En el año 2008, las empresas familiares españolas suponen aproximadamente el 70% del PIB nacional y generan alrededor del 75% del empleo privado, agrupando a más de dos millones y medio de empresas⁸³. Aunque un 85% de sus dueños tienen la voluntad de transmitir la dirección y el control a sus sucesores solo el 50% de las empresas consiguen llegar a la segunda generación y un 15% a la tercera.

⁸² Gallo y García Pont, (1989).

⁸³ C.Porras y M.L.Nalda, (2008)

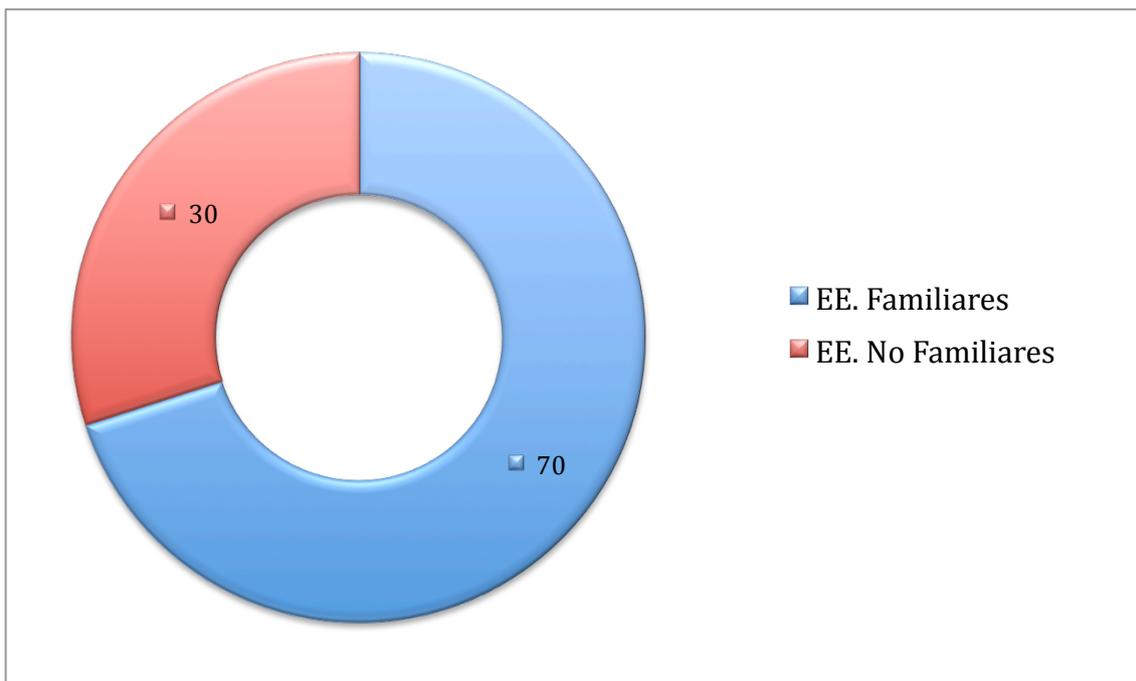


Gráfico 4. Aportación de la Empresa Familiar al producto interior bruto español. Año 2008.
Fuente : Gaceta.es, C.Porras y M.L.Nalda., “La Empresa Familiar, un motor de riqueza”,
21/05/08

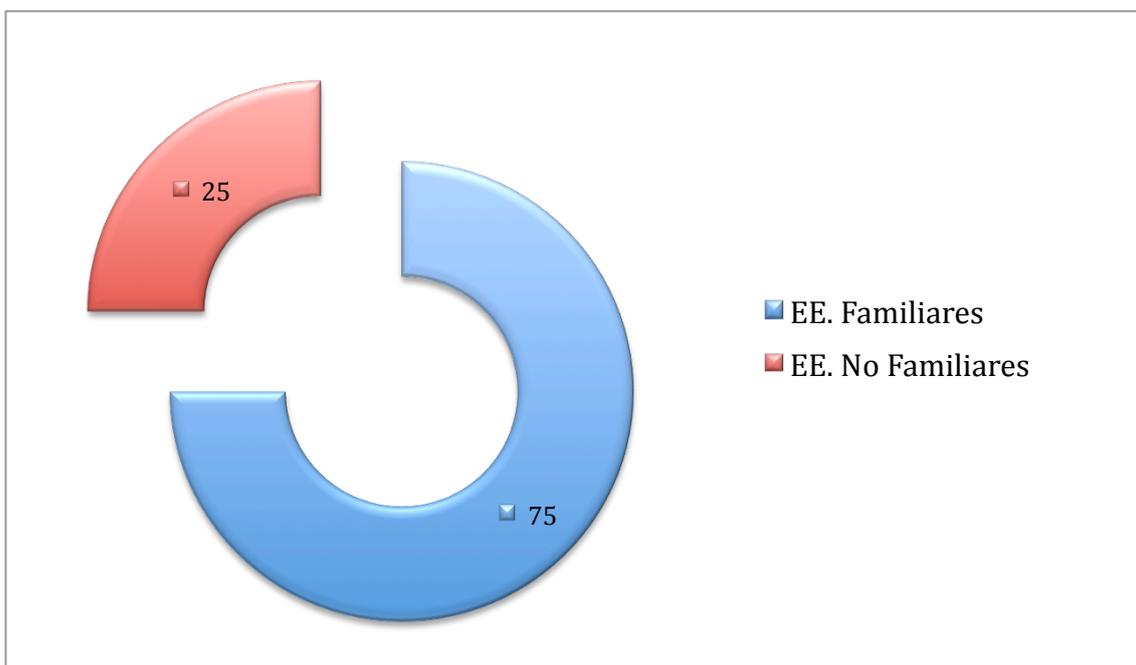


Gráfico 5. Aportación de la Empresa Familiar al empleo privado español en el 2008. Fuente :
Gaceta.es, C.Porras y M.L.Nalda., “La Empresa Familiar, un motor de riqueza”, 21/05/08

5.7 La Empresa Familiar en la Estructura Económica.

La Empresa Familiar es más frecuente en unos sectores de la economía que en otros. En las explotaciones agrícolas gozan de una presencia casi total, aunque también suelen estar muy implantadas en el sector servicios, especialmente en el comercio minorista, la restauración, el sector hotelero, los talleres de reparación, los concesionarios de automóviles, los transportes y la distribución. De entre los sectores industriales se hallan más implantadas en el de la alimentación y en aquellos de fabricación de productos para mercados específicos, fruto del talento visionario del creador de la empresa, tales como el de perfumería, el farmacéutico, el alimentario, el vitivinícola, etc.

En el caso de España hay pocas empresas familiares de gran tamaño en sectores que se caractericen por las economías de escala, como por ejemplo, la construcción naval, el caucho y el neumático, la metalurgia, el petróleo, la energía eléctrica y el vidrio.

Sin embargo, las empresas familiares tienden a permanecer y desarrollarse hasta ocupar el liderazgo en otros muchos sectores, entre los que cabe destacar:

- a. Sectores en los que la competitividad de la empresa se basa en:
 - a.1. un elevado y permanente compromiso con una postura ideológica,
 - a.2. una tradición,
 - a.3. unos activos inmovilizados que por su singularidad no pueden tener otros competidores,
 - a.4. un patrimonio histórico propiedad de la familia.
- b. Sectores en los que es importante poseer algún tipo de conocimiento, habilidad o actitud que se transmite de padres a hijos a través de la experiencia y que deben ser adquiridos a una pronta edad.
- c. Sectores que no requieren frecuentes e importantes innovaciones tecnológicas más cercanos a la producción de bienes de consumo que a la de bienes de capital, o a la producción de servicios.

- d. Sectores en los que la importancia de las marcas locales continúa siendo muy elevada a pesar de la intensa internacionalización.
- e. Sectores donde la internacionalización se desarrolla preferentemente por medio de exportaciones en lugar de hacerlo a través de inversiones directas en el extranjero.
- f. Sectores de estructura no muy concentrada.
- g. Sectores que surgen como una «extensión natural» de las actividades «domésticas».

Y en general, en sectores en los que las inversiones necesarias para mantener el liderazgo no son extraordinariamente elevadas⁸⁴.

Actualmente existen muchas empresas familiares y es de esperar que sigan abundando en el futuro, para que esto ocurra será necesario que las instituciones, tanto públicas como privadas, potencien la incorporación del emprendedor a la actividad económica del país. La Empresa Familiar surgirá cuando el emprendedor tenga por motivación socorrer las necesidades de la familia, esté apoyado por sus familiares y desee la continuidad del negocio que está fundando.

La Empresa Familiar ha sido invisible a los ojos de los economistas en el pasado debido a que se estudiaba la morfología empresarial desde otros puntos de vista, por ejemplo, en función de su dimensión, del sector al que pertenecían, de la forma de dirección,... sin hacer notar que muchas de estas empresas eran familiares, y que esta característica las dotaba de una clara ventaja frente a sus competidores.

Incluso ha habido momentos en los que el mundo académico ha considerado que la Empresa Familiar era un modelo ineficiente de negocio, recomendando reducir su número y su sustitución por planificación del Estado. Las estructuras funcionariales eran bien vistas principalmente en sectores de abastecimiento de servicios básicos. En los demás casos habría que reemplazarlas por iniciativas

⁸⁴ M.A. Gallo and Mari J. Estape, *La Empresa Familiar*, Documento de investigación (Barcelona: IESE, 1992).

privadas de mayor dimensión y capital anónimo, por su supuesto mejor acceso a economías de escala y a nuevas tecnologías.

Las empresas familiares son más habituales entre las empresas jóvenes que entre las antiguas, así como en las empresas medianas y pequeñas, y varía según los diversos sectores de actividad económica.

Hay que poner de relieve la importancia social de las empresas familiares por su aportación a la creación y mantenimiento del empleo. Son más estables que el resto de empresas, ya que la participación de los miembros de la familia en períodos de crisis les da una ventaja comparativa que les permite soportar mejor los ajustes de plantilla gracias a su flexibilidad, aceptando cobrar salarios más bajos en situaciones difíciles, contribuyendo a mantener los puestos de los trabajadores contratados. Todo esto aconseja que las autoridades de Política Económica cuiden y protejan de una forma más decidida a la Empresa Familiar.

6. La Organización de la Empresa Familiar

6.1. Dinámica interna de la Empresa Familiar

6.1.1.- Los miembros de la Empresa Familiar.

La Empresa Familiar es consecuencia de la voluntad de un emprendedor que se materializa en una actividad de carácter económico con la finalidad de que revierta en la economía familiar. Por tanto el fundador no es el único importante en este tipo de empresas al estar íntimamente relacionadas empresa y familia, por lo que la actitud y actuación de los familiares más próximos tendrá repercusiones a lo largo de la vida de la sociedad.

Es frecuente que el cónyuge apoye al fundador en los momentos iniciales, así como a lo largo de la actividad empresarial cuando surgen dificultades, ya sean económicas o personales. El papel del cónyuge, en relación a la Empresa Familiar, es especialmente importante cuando se produce el fallecimiento del propietario.

Los hijos tienen la capacidad de ampliar el núcleo familiar al casarse y además entre ellos se encuentran los posibles sucesores de la actividad familiar. La aparición de familiares políticos y descendientes tiene especial importancia en la concentración de capital de la empresa, ya que las participaciones en el capital se van disgregando a medida que se incorporan nuevos miembros, pudiendo llegar a la situación denominada consorcio de primos e incluso a la venta de acciones a terceros por la pérdida de interés de los herederos.

Por otro lado, el empleo en la Empresa Familiar es de mayor duración y calidad humana, lo que puede llevar a que algunos trabajadores establezcan relaciones de familiaridad con la directiva de la empresa, y por tanto, tengan especial influencia en la gestión al ser valorada su opinión.

6.1.1.1. El Fundador de la Empresa Familiar.

Aunque no es posible establecer una estricta tipología para catalogar a los fundadores de empresas familiares, se pueden distinguir, de forma muy simplificada, tres alternativas:

- a. Los que fundamentan su liderazgo en detentar la propiedad de la empresa en lugar de fundamentarlo en la profesionalización. Ejercen un fuerte control y poder sobre los hijos. Suelen esperar ser sucedidos por los hijos varones sin haberse ocupado de darles una formación específica y adecuada para el futuro desarrollo de la actividad empresarial.
- b. Los que tienen un don innato para la dirección. Son capaces de delegar responsabilidades, establecen sistemas de control eficaces, planifican con cautela y especial atención la sucesión, transmiten a los hijos la motivación adecuada para que se integren en la empresa asignándoles responsabilidades concretas. Este perfil de empresario es el mejor candidato para lograr la supervivencia de la organización, aunque este proceso no tiene por qué estar exento de problemas.
- c. Aquellos con un excelente conocimiento del oficio y una elevada cualificación técnica en relación con el producto o servicio que presta la empresa. Suelen ser reacios a las tareas administrativas, financieras y contables que normalmente delegan en especialistas externos. No se preocupan de las cuestiones sucesorias hasta que con el paso del tiempo no hay más remedio que afrontarlas. Sin embargo suelen reaccionar de forma muy positiva si los hijos desarrollan este tipo de actividades, sobre todo si han adquirido una formación gerencial adecuada.

El empresario propietario de una Empresa Familiar suele tener un perfil muy característico: se trata de varones de mediana edad con una situación familiar estable, a veces con formación universitaria, autodidactas en lo relativo a su negocio, creativos y emprendedores, independientes y activos por naturaleza, con un fuerte componente instintivo y a la vez un elevado sentido práctico. Tienen una especial capacidad desde el punto de vista comercial para la venta de los productos de su empresa y se sienten autosuficientes y seguros de sí mismos para sacar adelante el proyecto empresarial. Su autoconfianza se alimenta de la marcha de la empresa y de los beneficios obtenidos. Son personas inteligentes que utilizan la rapidez mental para planificar las actuaciones futuras de forma improvisada sin que los errores sean excesivos. Sin embargo, las grandes responsabilidades a las que se enfrentan diariamente y el estrés que han soportado a lo largo de su vida

profesional hacen que estas habilidades se vayan desvaneciendo paulatinamente. En algunos casos puede sobrevenir una muerte prematura o una enfermedad de cierta gravedad, sin haberse planificado adecuadamente la sucesión, lo que puede poner en peligro el futuro de la empresa.

A medida que la empresa crece en dimensión, el carácter personalista del fundador que está acostumbrado a tomar decisiones de forma individual, tanto en la empresa como en el seno de la familia, puede generar problemas al no tener un conocimiento exhaustivo de los pormenores de la administración de su propia empresa.

6.1.1.2. El cónyuge del fundador.

Al comienzo de la actividad empresarial el cónyuge del fundador no suele participar como miembro integrante de la compañía, situación que con el paso del tiempo puede cambiar. Cuando trabajan los dos cónyuges en régimen de igualdad es imprescindible que exista una comunicación fluida, respeto mutuo y plena capacidad para compartir las tareas de la empresa y la toma de decisiones. Esta situación puede enriquecer la vida conyugal, pero se debe tener especial cuidado para que la dinámica diaria de la empresa no afecte a la pareja, ni viceversa; se debe evitar una excesiva competencia entre ambos para evitar la extinción del matrimonio y el fin de la Empresa Familiar.

El cónyuge tiene un papel fundamental de apoyo en la mediación entre padres e hijos cuando surgen conflictos dentro de la empresa. La situación más grave que puede generarse respecto del cónyuge es la ruptura del matrimonio y la aparición de una segunda relación del fundador con nueva descendencia, complicando la organización si la primera pareja continua trabajando en la empresa. Cuando los hijos del primer matrimonio llegan a edad adulta para incorporarse a la empresa, la esposa del segundo matrimonio puede plantear problemas en defensa de los derechos de sus hijos. La sucesión es muy complicada en estos casos, sobre todo desde un punto de vista fiscal.

El número de mujeres empresarias es cada vez mayor, iniciando su actividad por las mismas motivaciones que los hombres, pero además con la intención de desempeñar el liderazgo al margen de un mundo laboral dominado por el hombre.

6.1.1.3. Los sucesores

Aunque tradicionalmente los hijos varones han sido los aspirantes preferentes para la sucesión, cada vez es más frecuente que las hijas lleguen a ser sucesoras de la dirección. Esto puede estar motivado por el aumento de la proporción de mujeres que estudian carreras universitarias con vocación de continuar el negocio familiar, unido a que la sociedad admite con mayor naturalidad la igualdad de oportunidades para ambos sexos a la hora de ocupar puestos de responsabilidad.

Los fundadores no suelen aceptar de buen grado las críticas sobre su modo de dirigir la empresa y no delegan con facilidad la responsabilidad del negocio en sus hijos, a los que, aun estando en edad adulta siguen tratando como adolescentes a pesar de que el deseo del fundador sea integrarles y transmitirles en herencia la propiedad de la empresa. El fundador no suele aceptar límites a su capacidad de decisión.

De otra parte, los hijos tienen necesidad de autoafirmarse y desarrollar su propia personalidad por lo que proponen acciones distintas a las que son habituales y acordes con el criterio del fundador. Aparecen con frecuencia enfrentamientos de difícil solución que pueden llevar a la marginación del hijo y a la resistencia del padre a retirarse, complicando el traspaso de competencias antes de que se produzca la sucesión. Una satisfactoria asunción de competencias por parte del heredero antes del fallecimiento del fundador facilitaría una óptima planificación de las estrategias fiscales para reducir la cuantía de los impuestos. Es deseable evitar todo tipo de situaciones conflictivas para garantizar la supervivencia de la Empresa Familiar.

La rivalidad entre hermanos puede ser también causa de mortalidad empresarial. Al integrarse en la Empresa Familiar suelen padecer una emancipación limitada, lo que genera problemas especialmente en el momento de independizarse. En el caso de existir preferencia por parte del fundador respecto a alguno de sus hijos para la sucesión los demás tomarán una actitud defensiva; de no existir preferencia, se desarrollará de forma mas o menos soterrada una competencia entre hermanos por la dirección de la empresa, lo que complicará notablemente el proceso de sucesión.

Los nuevos miembros que se han sumado a la familia a través del matrimonio pueden optar a la herencia de la Empresa Familiar, lo que generaría conflictos con los descendientes del empresario. Con independencia de la capacidad y eficiencia de los yernos y nueras, los hijos del fundador pueden entender esto como una invasión del núcleo familiar.

6.1.1.4. Los empleados no familiares

En relación a los empleados de la Empresa Familiar que no forman parte de la familia, y que ocupan puestos de cierta responsabilidad en la gestión de la empresa, cabe destacar que les suele afectar lo relacionado con la sucesión, ya que con el cambio generacional surge la incertidumbre de su continuidad en la empresa, viéndose algunas veces desplazados por un miembro de la familia. Incluso el heredero puede considerarles prescindibles según su forma de concebir la nueva organización.

Cuando la empresa aumenta en dimensión, en especial a partir de la tercera generación, la situación de estos profesionales se vuelve mas estable aunque puedan seguir viéndose afectados por los problemas de la familia. Su experiencia suele ser muy valorada por la familia y resulta útil para suavizar el periodo de transito generacional. Cuanto más se profesionaliza la empresa mayor es la importancia de estos directivos externos a la familia.

6.1.2. Las consecuencias sobre la Empresa Familiar de los cambios generacionales

El empresario fundador de la Empresa Familiar desea que su proyecto empresarial le sobreviva lo cual da una especial importancia a este tipo de empresas desde el punto de vista de la creación de riqueza de un país, ya que la abundancia de instituciones con vocación de supervivencia sienta una sólida base para el desarrollo. Por tanto, el tránsito generacional y la sucesión son aspectos de especial importancia para su supervivencia, no solo desde el punto de vista de la Empresa Familiar si no desde el punto de vista de la economía nacional.

Se trata de un momento muy difícil del que dependen la estabilidad y el futuro del negocio. Estadísticamente, la Empresa Familiar tiene su propio ciclo de vida que no suele superar más de tres generaciones, exceptuando los casos en que la sucesión está bien planificada y se toman las decisiones acertadas.

El porcentaje de empresas que sobreviven a la generación del fundador, en el caso de las empresas no familiares es solo del 10%, mientras que en el caso de las familiares es de un 33%⁸⁵. Estos porcentajes aunque son bajos ponen de manifiesto la importancia de la sucesión como causa de supervivencia empresarial.

La Empresa Familiar es para el fundador la base del bienestar futuro de la familia, una forma de mantenerla unida y una fuente de empleo estable para sus asalariados, así como una herencia que dejar a sus descendientes. Sin embargo, para que todos estos valores se consoliden en realidades es necesario que la empresa sea transmitida a los hijos y entre estos no siempre existe la armonía deseada o la voluntad de continuar con el negocio familiar.

La Empresa Familiar suele ser creada en condiciones muy duras y, en la mayor parte de los casos, casi todo el trabajo es asumido por el propio fundador. Surge por las más diversas circunstancias: como consecuencia de la capitalización de un despido, o por el descubrimiento de una clara ventaja competitiva que le garantiza una oportunidad en el mercado,... Al establecerse por su cuenta, la familia suele prestarle todo su apoyo. Con el paso de los años, al consolidarse el negocio se hace

⁸⁵ W. Gibb Dyer, *Cultural change in family firms* (San Francisco: Jossey-Bass, 1986).

necesario profesionalizar la gestión, lo que puede hacer necesario incorporar a profesionales no familiares y mejorar los procesos organizativos para poder abarcar una actividad creciente.

Cuando el empresario es consciente de que envejece y sus hijos se van haciendo mayores es el momento plantearse la etapa de paso hacia la sucesión. Esto tiene una doble consecuencia: por un lado es necesario reestructurar la organización desplazando a algunos empleados eficientes y con cargos de responsabilidad; y por otro lado, valorar el lugar que los hijos deben ocupar y sus retribuciones. Esto puede tener consecuencias sobre la actitud de los empleados, sobre todo en el caso de los que son contemporáneos del fundador. Será importante la evaluación correcta de la capacidad de los hijos para desempeñar las funciones directivas, y especialmente, el liderazgo.

Debe planificarse de forma correcta la herencia desde un punto de vista fiscal y organizativo. El propio proceso de sucesión puede hacer pasar a un segundo plano las cuestiones empresariales, y producir, por tanto, efectos negativos para la organización de la empresa, al descuidar las decisiones de la operativa del negocio. Tal vez el momento de mayor debilidad de la Empresa Familiar sea el tránsito de la primera a la segunda generación.

- En primer lugar, por el difícil proceso de integración de los hijos en la empresa y su relación con el resto de empleados;
- y, en segundo lugar, si las cuestiones fiscales relacionadas con la herencia no se han planificado de la forma adecuada, con el fallecimiento del fundador la empresa puede sufrir una seria descapitalización por el montante que se debe destinar a la Hacienda Pública, lo que puede llevar incluso a la liquidación de la empresa.

Para dos terceras partes de las empresas familiares la esperanza media de vida está entre 25 y 30 años, aproximadamente el tiempo que el empresario fundador permanece al frente de la empresa⁸⁶.

De aquí podemos concluir que es imprescindible la elección de un sucesor con la suficiente capacidad como para tomar el relevo empresarial y hacerse cargo de las responsabilidades que esto lleva consigo.

Consolidada la sucesión, el nuevo empresario deberá reenfocar la actividad de la empresa y modificar su organización si así es necesario para que se adapte mejor a sus capacidades y aspiraciones futuras.

En el caso de las empresas de segunda generación, el proceso sucesorio suele resultar algo más complejo por que suelen ser empresas estables de mediano o gran tamaño, siendo la familia más extensa y la elección debe realizarse entre primos, en vez de entre hermanos. Sin embargo, se recuerda la experiencia de la primera sucesión como parte de la cultura de la empresa pues ha permitido su supervivencia, y se tiene conocimiento de los aciertos y errores cometidos en el pasado.

El perfil estable de este tipo de organizaciones hace que la esperanza de supervivencia sea mayor que en la etapa anterior. En esta etapa se establece la copropiedad entre varias familias, siendo una de las aspiraciones preferentes que el control de la empresa permanezca en el grupo familiar. Algunos herederos pueden vender su parte a terceros ajenos a la familia, debido a que pueden llegar a formar parte de la empresa por obligación, lo que suele concretarse en una pérdida importante de motivación.

Los nuevos herederos pueden ver reducido su nivel de vida, ya que el total del capital en su día propiedad del fundador se ha disgregado en porcentajes muy inferiores entre los nuevos propietarios. La elección del sucesor se hace aun más complicada cuando a los descendientes del fundador se unen los cónyuges de los

⁸⁶ M.A. Gallo, *La Empresa Familiar*, Folio (Barcelona: Biblioteca IESE de Gestión de Empresas, 1997), 100.

aspirantes que pueden no compartir la cultura empresarial de la familia, y por tanto, tener opiniones e intereses completamente contrarios a los principios del fundador. La elección del líder tiende a ser más complicada y aumenta la problemática fiscal al ser mayor el número de familias implicadas y tener estas problemas y objetivos muy distintos entre sí.

A partir de la tercera generación, nos encontramos normalmente ante una Empresa Familiar grande y consolidada, pero con un capital mucho más disperso entre la gran familia a la que además de los primos ahora se unen los cuñados. El gran problema que se suele presentar en esta etapa de las empresas familiares es la falta de liderazgo, por lo que suele ser necesaria la contratación de directivos externos y asesores ajenos al grupo familiar que garanticen la supervivencia de la empresa. Es el momento en que se suele crear un Consejo de Familia y un Protocolo Familiar para regular distintos aspectos de la actuación de sus miembros respecto a la empresa y las condiciones para su incorporación: la obtención de un título universitario, la experiencia en otras empresas del sector, normas sobre como disponer del patrimonio empresarial respecto a hipotecas, la utilización de capital de la empresa para avalar prestamos, normas respecto a la transmisión de las acciones de la sociedad para garantizar la permanencia del control del grupo familiar sobre la sociedad, ...

Sólo sobreviven un tercio de las empresas en el paso de la segunda a la tercera generación, o lo que es lo mismo, sólo un 11% de las empresas familiares superan la tercera generación.

6.1.3. La supervivencia de la Empresa Familiar

El éxito en la supervivencia de la Empresa Familiar depende básicamente de la correcta toma de decisiones en lo referente a la profesionalización de sus miembros, a la correcta atribución de las responsabilidades a los más capaces, a la adecuada planificación del paso de testigo generacional, especialmente en lo referente al liderazgo, y a la correcta previsión fiscal de la herencia. La selección del personal entre profesionales externos y los miembros de la familia es otro punto importante y delicado.

En el caso de las grandes y medianas empresas suele existir un Consejo Familiar asesorado por expertos externos que puede ayudar a diseñar la estrategia del grupo familiar y a tomar las decisiones adecuadas en relación a la selección del personal y de los miembros de la familia para puestos directivos, la elaboración de un perfil idóneo para exigir a sus miembros, la planificación del proceso sucesorio, etc. La figura del Consejo Familiar también puede ser aplicada en empresas de menor dimensión, siempre que se sitúe convenientemente en su contexto y con el protagonismo apropiado.

No hay que olvidar la necesaria adaptación de la empresa a los cambios del entorno y su relación con el relevo generacional, separando los intereses familiares de los empresariales. El ciclo de vida de una Empresa Familiar transcurre en tres etapas:

- a. El inicio de la actividad por el fundador en relación a un pequeño número de productos, a la vez que desempeña una gran diversidad de labores de dirección, simultaneando las labores de director general, jefe de personal, responsable de producción, director financiero, director comercial, etc.
- b. Normalmente en el transcurso de la primera a la segunda generación la empresa ha crecido y su estructura es más compleja, lo que exige la profesionalización de la organización.
- c. La empresa está absolutamente consolidada y el capital disperso entre los miembros de un grupo familiar. Es necesaria una dirección acertada y un

fuerte liderazgo para realizar cambios substanciales en la organización que permitan la adaptación al entorno y a las nuevas necesidades de su clientela.

Para lograr la supervivencia a los cambios generacionales de la Empresa Familiar se debe establecer una dinámica de planificación de reparto de competencias, participación y liderazgo en el seno de la familia conforme al proceso de sucesión en relación a las tres etapas anteriores.

Así, el traspaso de poder generacional de una empresa de origen familiar es uno de los procesos más complicados y que más conflictos genera. Este hecho hace que muchas de ellas desaparezcan por no poder superar este proceso, y que aquellas que quieran seguir su actividad pongan en marcha un Protocolo Familiar en el que se establezcan las reglas de juego para todos los miembros de la familia en relación con la empresa.

No en todos los casos fracasa este traspaso de gerencia, ya que encontramos empresas que llegan a la segunda generación, en algunos casos con una gerencia compartida como el “equipo de hermanos” o incluso a la tercera generación, en la que se puede dar el conocido “consorcio de primos”, ya que los que participan en la misma suelen tener este parentesco familiar⁸⁷.

La gran paradoja en el campo de la Empresa Familiar radica en que mientras que existe la voluntad familiar de perpetuarse en la empresa a largo plazo, en términos de propiedad y/o control del gobierno, la realidad muestra una elevada tasa de mortalidad en este tipo de empresas. El principal problema para la supervivencia de la Empresa Familiar reside más en su desarrollo y continuidad que en su nacimiento.

Un análisis efectuado sobre las 1.000 empresas españolas de mayor dimensión en los años 1972, 1982 y 1992, hace ver que el porcentaje de empresas familiares ha

⁸⁷ John L. Ward, *Keeping the family business healthy* (San Francisco: Jossey-Bass, 1986).

disminuido notablemente, pasando de ser el 40% en 1972 al 23% en 1992, después de superar el mínimo del 17% en 1989⁸⁸.

Los expertos en empresas familiares coinciden en que estos tipos de empresas muestran altos porcentajes de mortalidad y una esperanza de vida excesivamente corta. John Ward señala a través del estudio a 200 empresas familiares con más de 20 empleados y más de cinco años de vida, entre 1924 y 1984, que el promedio de vida de la Empresa Familiar, hasta que es desmembrada, vendida o liquidada es de 55 años, por tanto se refiere a las empresas que se encuentran entre la segunda y la tercera generación; también establece que una tercera parte de las empresas tienen una vida inferior a 30 años y, otro tercio, mantiene su actividad entre 30 y 60 años, y el último tercio, supera los 60 años⁸⁹.

Los estudios actuales sobre Empresa Familiar relacionan gran parte de estas causas con el cambio generacional, ya que, según las pocas estadísticas disponibles, de cada 100 empresas familiares que se acercan a segunda generación sólo 30 sobreviven y, de éstas sólo 15 continúan activas en tercera generación⁹⁰.

Los cambios generacionales que tienen actualmente y van a tener en los próximos años las empresas familiares españolas van a ser de enorme importancia. M.A. Gallo, en el año 1998, advierte que a mediados de la década de los ochenta, dos tercios de las empresas familiares españolas estaban viviendo su primera generación, con lo que era previsible que la mayor parte de la criba de paso a la segunda se produjera en los próximos 10 años⁹¹.

Todas las empresas, tanto las familiares como las no familiares se enfrentan a su continuidad como un reto de especial importancia, tema éste que ha sido especialmente estudiado en el caso de las pequeñas y medianas empresas por

⁸⁸ M.A. Gallo, Kristin Cappuyns and María José Estapé, *La continuidad de las empresas familiares* (Barcelona: Estudios y Ediciones IESE, 1996).

⁸⁹ Ibid. John Ward (1986).

⁹⁰ Ibid. W. Gibb Dyer (1986).

⁹¹ M.A. Gallo (1998)

Hartenian y Gudmundson⁹². Desgraciadamente, los índices de mortalidad de las empresas, sin distinguir entre familiares y no familiares, son generalmente elevados como muestran los autores Hatten⁹³ y Allen⁹⁴.

En el caso de la Empresa Familiar, las estadísticas indican que sólo tres de cada diez empresas familiares alcanzan la segunda generación y una de esas diez la tercera generación⁹⁵.

Existen, sin embargo, trabajos que sugieren que las empresas familiares tienen una mayor capacidad para la supervivencia, como el realizado por, Littunen y Hyrsky, que tomando una muestra de 200 empresas, observan que, a los tres años de su fundación, el 92% de las empresas familiares siguen en actividad frente al 80% de las no familiares, los porcentajes se reducen a los seis años al 79% y el 72%, respectivamente. En este caso, el ratio de mortalidad de las empresas familiares con respecto a las no familiares es menor⁹⁶.

El tema de la continuidad y la supervivencia de la Empresa Familiar es el centro de atención de los estudios que se han realizado sobre la Empresa Familiar en los últimos 20 años, aunque los enfoques han sido diferentes, aportando distintas perspectivas de análisis y soluciones diversas.

Cada nivel de la investigación realiza sus propias aportaciones y presenta una serie de limitaciones. De cara a descubrir potenciales variables será importante analizar la interrelación de las variables observables, ya que esta interacción puede potenciar el desarrollo y la madurez del campo de estudio de la Empresa Familiar.

⁹² L. Hartenian and D. Gudmunson, «Cultural Diversity in Small Business: Implications for Firm Performance,» *Journal of Developmental Entrepreneurship* vol. 5, no. n°3 (2000): pp. 209-219.

⁹³ Hatten, *Small Business* (Upper Saddle River: Prentice Hall, 1997).

⁹⁴ Allen, *Growing/Managing Entrepreneurial Business* (Boston: Houghton-Mifflin, 1999).

⁹⁵ Kets de Vries, «The Dynamics of Family Controlled Firms : The Good and the Bad News,» *Organizational Dynamics* 21, no. 3 (1993): pp. 59-71.

⁹⁶ Littunen and Hyrsky, «The Early Entrepreneurship Stage in Finnish Family and Nonfamily Firms,» *Family Business Review* (Wiley) 13, no. 1 (2000): pp. 45-54.

6.2. El gobierno en la empresa Familiar.

Desde un ámbito superior al de la Empresa Familiar el término “gobierno de la empresa” engloba un sistema de estructuras y procesos que podemos estructurar en:

- a. Dirección: aquellas actuaciones y toma de decisiones que definen la estrategia empresarial y se refieren al futuro de la organización en un horizonte de largo plazo;
- b. Control: evaluación de los resultados de la planificación estratégica y realización de los ajustes necesarios para lograr la consecución de los objetivos de la dirección
- c. Asunción de responsabilidades: información sobre los resultados a los que están legitimados para exigirlos en relación con el funcionamiento y el rendimiento de la empresa.

Neubauer y Lank establecen que la finalidad de este tipo de gobierno es asegurar el desarrollo sostenible en el largo plazo de la empresa (viabilidad económica) y asegurar la legitimidad de la empresa frente a la sociedad⁹⁷.

Demb y Neubauer definen el gobierno empresarial como el proceso por el que la empresa es consciente y responde frente a los derechos y deseos de los distintos colectivos interesados en ella: accionistas, entes financieros, personal, clientela y sociedad en términos generales⁹⁸. Esta definición aporta una especial dimensión del gobierno empresarial como protector de los intereses de terceros en varios ámbitos:

⁹⁷ Neubauer y LANK, (1999)

⁹⁸ A. Demb and F.F. Neubauer, «The Corporate Board: Confronting the Paradoxes,» (Oxford University Press) 1992.

1. de los accionistas de la empresa, incluyendo a aquellos con los que se mantiene una relación de carácter financiero para adquirir y mantener el activo de la empresa (perspectiva financiera)⁹⁹,
2. aquellos con los que se mantiene una relación estratégica, y por tanto, con consecuencias de largo plazo (perspectiva estratégica)¹⁰⁰ como los empleados que acompañarán a la empresa durante largos periodos invirtiendo en habilidades y capacidades específicas, y
3. la propia sociedad (perspectiva social)¹⁰¹ en cuyo entorno la empresa realiza su actividad estableciendo consideraciones sociales y éticas, y admitiendo una responsabilidad para con la marcha del bien común.

La protección de los beneficios, ventajas, rendimientos y deseos de terceros revela al gobierno corporativo como un intermediario en la resolución de conflictos de intereses entre las partes. La práctica habitual del estudio del tema, sin embargo, se enfoca desde la perspectiva financiera, buscando una respuesta satisfactoria y equilibrada del equipo de gobierno frente a grandes y pequeños accionistas, y entidades financieras, en busca de proteger los intereses de todos ellos.

En los últimos años y con el propósito de mejorar los sistemas del gobierno de la empresa han proliferado las recomendaciones de incorporación de consejeros independientes en los consejos de administración, la realización de auditorías, la creación de oficinas que mejoren la comunicación entre la empresa y sus interlocutores...

El denominado Informe Olivencia, sobre buenas prácticas en el gobierno empresarial, ha intentado trasladar a la empresa española recomendaciones en relación a cómo mejorar su gobierno corporativo, matizando que está especialmente dirigido a empresas que tienen gran parte de su capital cotizando

⁹⁹ Mayer (1996), Shleifer y Vishny (1997), Laporta et al. (1999).

¹⁰⁰ Zingales (1998) y Rajan y Zingales (1998).

¹⁰¹ C. Stone, *Where the Law Ends* (New York: Arper & Row, 1975).y P. Drucker, «What is business ethics?,» *The Public Interest (spring)*, no. 84 (1981).

libremente en los mercados bursátiles, lo que se aleja de aquellas empresas familiares que aun cotizando en Bolsa tienen un control sobre su capital suficiente como para no poner en peligro el control familiar sobre la empresa¹⁰².

Los propietarios y directivos de la Empresa Familiar suelen estar íntimamente relacionados, cuando no son los mismos, lo que convierte en irrelevantes para estas empresas muchas de las recomendaciones que recogen los códigos de buenas prácticas.

El gobierno corporativo en la Empresa Familiar se enfrenta a los problemas derivados de la interconexión entre familia, empresa y propiedad. En una primera etapa el gobierno corporativo suele simplificarse tremendamente al confundir casi por completo la responsabilidad empresarial con la responsabilidad individual del fundador, y la estrategia con la decisión intuitiva y rápida del emprendedor; pero a medida que la Empresa Familiar madura, la organización se complica (consorcio de primos), y surgen conflictos entre la familia y la empresa que suelen manifestarse como contradicciones normativas, debido a que lo que se espera de los individuos como familiares a menudo choca con lo que se espera de ellos en términos profesionales.

Lansberg ya advierte que este tipo de contradicciones entorpecen la dirección eficiente de los recursos humanos en las empresas familiares alterando los criterios normales para contratar, evaluar y remunerar al personal, diferenciando al personal familiar de la empresa. El poder del gobierno corporativo puede perjudicar a algunos familiares y beneficiar a otros en base a criterios arbitrarios que poco tienen que ver con los empresariales. Para solucionar este tipo de situaciones, las empresas familiares han desarrollado procedimientos formales del gobierno, a través de protocolos y consejos de familia, imprescindibles cuando se adquiere una determinada dimensión¹⁰³.

¹⁰² Toma su nombre del Presidente de la Comisión Especial nombrada por el Consejo de Ministros, D. Manuel Olivencia Ruiz, y cuyas conclusiones se publican en dicho informe en Madrid, 26 de febrero de 1998.

¹⁰³ Lansberg, I. (1983)

La literatura especializada ha tratado con frecuencia el gobierno de la empresa relacionando las reglas propias de cualquier gobierno corporativo con la peculiaridad de la incorporación de los miembros de la familia a la empresa y con la sucesión.

6.2.1. Beneficios y costes de la forma de gobierno de la Empresa Familiar.

Desde una perspectiva financiera, la teoría de agencia reconoce explícitamente el conflicto de intereses entre los distintos colectivos implicados y recurre a la teoría de contratos para tratar de solucionarlos. Hart, justifica la necesidad de una estructura de gobierno en la empresa debido al conflicto de intereses y la incertidumbre que imposibilitan la realización de contratos completos¹⁰⁴.

La relación de agencia surge cuando una persona, denominada principal, encarga a otra, denominada agente, la realización de una tarea o la toma de decisiones en beneficio de la primera a cambio de una contraprestación económica y otorgándole amplia capacidad de decisión. Se requieren dos condiciones para que pueda hablarse propiamente de relación de agencia:

- a. que entre ambas partes (principal-agente) exista una divergencia de intereses y,
- b. que la información de la que respectivamente dispongan sea asimétrica, es decir, el agente dispone y conoce toda la información y el principal no.

Toda relación de agencia genera unos costes de tres tipos:

- a. Coste de Supervisión: el uso de recursos que hace el principal para asegurarse de que el agente tiene el comportamiento que más le conviene a sus intereses;
- b. Coste de Garantía: los recursos que el agente dedica para garantizar al principal que su comportamiento no se alejará del deseado; y
- c. Coste de Delegación: las divergencias que surgirán a pesar de todo entre los resultados obtenidos y los que hubiera obtenido el principal de haber tomado sus propias decisiones en vez de delegarlas.

En la gran empresa suele ser habitual la separación entre propiedad y control, por lo cual, para resolver sus problemas de agencia introducirá mecanismos internos de control y el reparto de incentivos que obliguen a los agentes a actuar en interés de los propietarios. Alternativamente, los costes de agencia pueden evitarse

¹⁰⁴ Hart, *Firms, Contracts, and Financial Structure* (New York: Oxford University Press, 1995)

haciendo coincidir al agente con el principal, esto es, cuando el propietario dirige su propia empresa se reducen drásticamente los costes agencia. Así, tanto Jensen y Meckling¹⁰⁵ como Fama y Jensen¹⁰⁶ afirman que cuando los propietarios participan directamente en la dirección de la empresa se reduce el coste derivado de las asimetrías de información y el riesgo moral. Para estos autores la Empresa Familiar se caracteriza por la coincidencia de propiedad y control en las mismas personas, que son quienes además trabajan en la empresa, mostrándose este tipo de empresa como el anti-paradigma en la gran empresa americana caracterizada por la separación de la propiedad y el control diagnosticado por Berle y Means¹⁰⁷.

A partir de este presupuesto, Jensen y Meckling consideran que la Empresa Familiar como forma de organización empresarial evita los costes de agencia, por varias razones:

- a. por la desaparición de los costes de control al coincidir intereses del principal y el agente en las mismas personas lo que evita comportamientos oportunistas;
- b. porque no es posible privar de forma deshonesto a los accionistas de sus derechos de propiedad en base a una mala asignación de los recursos empresariales, ya que los propios accionistas son los gestores de la toma de decisiones, y
- c. porque el capital está en manos de los familiares cuyas relaciones de parentesco con los agentes de decisión, también propietarios, permiten que los posibles problemas de agencia sean controlados sin separar las funciones del proceso de toma de decisiones. Lansberg señala que debido al grado de confianza entre el propietario y el gestor, basado en el vínculo familiar que los une, los costes de agencia se reducen en la Empresa Familiar¹⁰⁸. Tanto Daily y

¹⁰⁵ M. Jensen and W. Meckling, «Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure,» *Journal of Financial Economics* LII, no. 2 (1976): pp.737-783.

¹⁰⁶ E. Fama and M. Jensen, «Separation of Ownership and Control,» *Journal of Law and Economics* (University of Chicago Press), no. 26: pp-301-325.

¹⁰⁷ Adolf A. Berle and Gardiner C. Means (1932)

¹⁰⁸ I. Lansberg, *Continuity Planning in the Family Business* (Deloitte & Touche:Curacao, 2001).

Dollinger¹⁰⁹ como Kang¹¹⁰ mantienen que la Empresa Familiar es una de las formas de organización empresarial menos costosas desde el punto de vista de los costes de agencia.

Es evidente que en las empresas familiares de primera y segunda generación el impacto de los costes de agencia será mínimo debido a la práctica coincidencia entre “governance” y “management” en los miembros de la familia. Sin embargo, a medida que llegamos a la tercera generación y el concepto de Empresa Familiar se ajusta las definiciones de Empresa Familiar más restrictivas¹¹¹, es de interés plantearse el análisis de los beneficios y de los costes que aporta la familia como estructura de gobierno, cuando con el paso del tiempo, se produce una dispersión en la propiedad resultado del proceso de transmisión de las acciones o participaciones sociales de padres a hijos.

Es muy frecuente en las empresas de tercera generación que existan accionistas no activos, es decir, propietarios completamente desvinculados del negocio para los que las acciones son simplemente un activo del que obtener un beneficio. Así, el gobierno corporativo de la Empresa Familiar puede evolucionar hacia una situación intermedia donde personas ajenas a la familia ocupan puestos técnicos y directivos importantes para paliar al déficit de habilidades en el ámbito familiar o como forma de reforzar el liderazgo debido a la dispersión del capital entre el consorcio de primos.

Un caso extremo es aquel en que la familia se limita a ostentar la propiedad, controlando los votos suficientes para decidir sobre el futuro de la empresa, lo que en general será inevitable cuando la supervivencia de la empresa o la apertura a nuevos mercados exija elevadas inversiones financieras.

¹⁰⁹ C. Dailly and M. Dollinger, "An Empirical Examination of Ownership Structure in Family and Professionally Managed Firms," *Family Business Review* (Wiley) 5, no. 2 (1992): pp.117-136.

¹¹⁰ D.L. Kang, *Family Ownership and Performance in Public Corporations: A Study of the U.S Fortune 500, 1982-1994*, Working Paper, Harvard Business School (Toronto: Academy of Management Best Papers Preceedings, 2000).

¹¹¹ GALLO, M.A (1997); y CUESTA, J.V. (2000).

6.2.1.1. Beneficios del gobierno familiar.

Según Pollak, la familia como estructura de gobierno presenta ventajas en cuatro categorías¹¹²:

- a. Incentivos. Las decisiones de los miembros directivos afectan a la riqueza de la familia, aunque la intensidad de estos incentivos dependerá del tamaño familiar, de las reglas de reparto y de las expectativas sobre la duración del vínculo familiar. La importancia de estos incentivos será inversamente proporcional al tamaño familiar y acorde a la valoración subjetiva que el directivo familiar realice sobre el bienestar de sus hijos y nietos.
- b. Supervisión. Al superponerse las relaciones económicas y personales a través de la familia, se facilita la observación mutua en el trabajo, en los patrones de consumo y en el compromiso con los intereses colectivos. Las relaciones familiares constituyen vínculos de comunicación excepcionales que ayudan a aflorar conductas ocultas, inasequibles para quienes no forman parte de esa red social. Lansberg, apunta que el solapamiento entre los principios familiares y empresariales en la Empresa Familiar benefician su impulso en los primeros años de vida¹¹³. La dinámica de la comunicación social en el seno de la empresa es altamente orgánica ya que fluye la información directamente entre los empleados y el fundador sin prácticamente intermediarios. Las relaciones familiares de carácter informal continúan manifestándose en la empresa y sirven para fomentar el compromiso y la identificación con los objetivos del fundador.
- c. Altruismo. Actúa como un mecanismo corrector en la toma de decisiones, ya que los efectos de las decisiones propias sobre terceros son siempre tenidos en cuenta debido a que los sentimientos bajo los que se desenvuelven las relaciones familiares estimulan los gestos altruistas y la eficiencia de las actividades en común, sin necesidad de utilizar costosos sistemas de supervisión y organización empresarial. Habitualmente, los economistas

¹¹² R. Pollak, «A Transaction Cost Approach to Familiar and Households,» *Journal of Economic Literature*, no. 13 (1985): pp. 501-608.

¹¹³ Ibid. Lansberg (1983)

modelizan el altruismo como un rasgo de la personalidad que establece una relación positiva entre el bienestar de un individuo con el bienestar de otros¹¹⁴. Becker señala que el altruismo hace a los padres velar por el bienestar de los hijos, fomenta la consideración mutua entre los miembros familiares y motiva al miembro familiar para ser respetado y valorado según promocióne y sostenga los pactos familiares¹¹⁵. Para Ward, el altruismo intensifica la lealtad en el seno familiar, traslada la identidad de la familia a la empresa, e impulsa el compromiso del líder con la viabilidad del proyecto empresarial¹¹⁶.

- d. Lealtad. La cultura vigente en la sociedad imprime en el espíritu de la familia una escala de valores que se refleja en la cultura de la empresa y, por tanto, la lealtad familiar se traslada al marco de actuación dentro de la empresa introduciendo valores y referentes morales que actúan como mecanismos de control, produciendo sentimientos de orgullo y satisfacción cuando se actúa conforme a la ética familiar y sentimientos de culpabilidad cuando son violados, incluso si nadie presencia la conducta del individuo. Los valores propios de la familia contribuyen a formar un equipo de trabajo altamente confiable especialmente unido y eficiente¹¹⁷.

Según Lansberg el grado de confianza propietario-gestor promovido por el vínculo familiar que los une es el responsable de la reducción de los costes de agencia en la Empresa Familiar, sobre todo en las empresas de primera y segunda generación, cuando la propiedad está concentrada en un pequeño número de familiares y la dirección de la empresa es ejercida por los propietarios junto con profesionales

¹¹⁴ Theodore C. Bergstrom, "On the evolution of altruistic ethical rules for siblings," *American Economic Review* 85, no. 1 (1995): 24; y R. Chami, "What is Different About Family Businesses?," Working Paper, International Monetary Fund Institute (Washington). (2000).

¹¹⁵ G. Becker, *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981) pp.93-112.

¹¹⁶ Ward, John L. (1987); y Kang, D. (2000).

¹¹⁷ P. Leach, *La Empresa Familiar* (Barcelona: Granica, 1993) y Kets de Vries and F.R. Manfred, *Leaders, Fools and Impostors* (San Francisco: Jossey-Bass, 1993).

externos, y por tanto a los beneficios anteriores se les añadirán los propios de la contratación de directores no familiares¹¹⁸, lográndose:

- a. Un punto de vista imparcial, al margen de los intereses familiares que beneficiará a todos los accionistas, además de conocimientos y capacidades que mejorarán el proceso de decisión.
- b. Apertura al exterior, rompiendo la dinámica de la familia de mantenerse encerrada en sí misma y sus experiencias pasadas, agilizando la respuesta a un entorno caracterizado por la globalización del mercado.
- c. Aumento de formalismo en la dinámica del consejo de administración.

En las empresas de tercera y sucesivas generaciones, la propiedad de la empresa suele encontrarse dispersa entre un alto número de accionistas y en la dirección aparecen profesionales externos. La empresa disfrutará de los beneficios de la contratación de directivos externos pero se reduce la intensidad de los beneficios aportados por el gobierno corporativo de la familia .

6.2.1.2 Costes del gobierno familiar

La familia también presenta limitaciones o desventajas como estructura de gobierno de la Empresa Familiar: el traspaso de conflictos de la familia a la empresa, el freno al crecimiento que debe adaptarse a los recursos de la familia, la oferta de talento y habilidades limitada a los miembros familiares, el altruismo que en la práctica imposibilita la aplicación de determinadas sanciones, problemas derivados del autocontrol, ...

El flujo de relaciones informales entre los miembros de la familia puede propiciar la cohesión y armonía e impulsar la eficiencia, sin embargo, cuando surgen conflictos en el seno familiar estos se suelen trasladar al ámbito de la empresa con lo que el parentesco se convierten en una dificultad desde el punto de vista del gobierno empresarial y en una desventaja para la producción y la comercialización.

¹¹⁸ Lansberg, I. (2001)

En ocasiones, las circunstancias del mercado y las condiciones en las que se encuentra la empresa aconsejarán el crecimiento, lo que hará necesario disponer de los fondos económicos acordes.

Exceptuando el caso en que la familia disponga de grandes recursos económicos, ésta se encontrará con grandes dificultades para obtenerlos, cuando no con la imposibilidad de hacerlo; sobre todo si tiene como una de sus premisas fundamentales el mantener el control sobre la administración de la empresa. Esto puede llegar a impedir que la Empresa Familiar alcance los beneficios de las deseadas economías de escala. También, la propia dinámica tecnológica de los mercados hace necesaria la incorporación de nuevos procesos que exigen un personal altamente cualificado, lo que puede obligar a la incorporación de profesionales externos. En ocasiones, la voluntad de mantener a los miembros de la familia en algunos puestos de la empresa supone un impedimento al crecimiento y puede resultar incompatible con el mantenimiento del gobierno familiar.

Galve y Salas¹¹⁹, en un estudio realizado sobre un conjunto de empresas familiares españolas, señalan que la Empresa Familiar, al ser más eficiente que la no familiar, debe mantener el control de la empresa en manos de la familia y ampliar su capacidad de asumir riesgos para no renunciar a la ventaja competitiva derivada de un mayor tamaño.

El altruismo persigue el bienestar de los demás en la función de utilidad de los agentes, lo que puede ser una fuente de ventaja competitiva para las empresas familiares¹²⁰ pero también puede conducir a problemas de riesgo moral al elegir a miembros de la empresa en función de criterios familiares, o al establecer criterios de preferencia arbitrarios que no tienen en cuenta las capacidades y perfiles del individuo para el puesto. Los hijos pueden llegar a comportarse siguiendo el

¹¹⁹ C. Galve and V. Salas (1993) ; C. Galve and V. Salas (1994) ; C. Galve and V. Salas (1996)

¹²⁰ R. Pollak, «A Transaction Cost Approach to Familiar and Households,» *Journal of Economic Literature*, no. 13 (1985): pp. 501-608; que explica como se produce un aumento de la productividad al tener en cuenta los efectos externos que las decisiones individuales tienen sobre la familia.

modelo “free-rider”¹²¹ al haber sido excesivamente incentivados por el altruismo paterno que limita la capacidad de valoración de los hijos. Bien podría darse el caso contrario, en que a los hijos se les exige más que al resto de miembros de la empresa de forma sistemática y sin un sistema de incentivos suficiente, llegando a afectar a su autoestima y a su rendimiento a largo plazo.

Además, si el propietario-director no está dispuesto a ceder el control, el problema del oportunismo del administrador no puede ser evitado. Schulze et al¹²² consideran que estos son los problemas de agencia propios de la Empresa Familiar, asociados a la dirección del propietario.

Denis y Sarin¹²³, Zajac y Westphal¹²⁴ y Weisbach y Hermalin¹²⁵ son autores que forman un cuerpo que defiende la existencia de una asociación proporcional negativa entre propiedad-gerencial y proporción de miembros externos en el consejo de administración.

El modelo de Jensen y Meckling asume en primer lugar, que la coincidencia en el mismo individuo de propiedad y dirección es sustituto de los costosos mecanismos de control utilizados por otras empresas (consejo de administración, mercado de capitales, mercado de control societario, mercado de talento directivo) y en segundo lugar, que la separación de la propiedad y el control es el origen de los costes de agencia, concluyendo que el coste de reducir las asimetrías de la

¹²¹ Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge: Harvard University Press, 1965). Donde se explica como el polizón, o free-rider, se beneficia de las prestaciones sociales suponiendo un lastre para la instituciones económicas.

¹²² William S. Schulze, Michael H. Lubatkin, Richard N. Dino and Ann K. Bucholtz, «Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence,» *Organization Science* (HighWire Press) 12, no. 2 (2001): 99-116.

¹²³ David Denis and Atulya Sarin, «The Information Content of Dividend Changes: Cash Flow Signaling, Overinvestment, and Dividend Clienteles,» *Journal of Financial and Quantitative Analysis* (University of Washington), Diciembre 1994: pp.567-587.

¹²⁴ E.J. Zajac and J.D. Westphal, «The Costs and Benefits of Managerial Incentives and Monitoring in Large U.S. Corporations: When is More not Better,» *Strategic Management Journal* (Wiley Interscience), no. 15 (1994): pp.121-142.

¹²⁵ Benjamin E. Hermalin, «Endogenously Chosen Boards of Directors and Their Monitoring of Management,» *American Economic Review* (Johns Hopkins University) 88 (marzo 1998): pp. 99-118.

información y el problema de riesgo moral es menor cuando los propietarios ejercitan ambas funciones de gestión y control¹²⁶.

Sin embargo, la coincidencia de propiedad y gobierno evita la entrada de gestores externos imparciales y objetivos, y el administrador vela principalmente por los intereses de su familia, en detrimento de otro tipo de consideraciones, ya sean económicas o de intereses de terceros¹²⁷.

La premisa de mantener el control en manos del grupo familiar afecta a los beneficios que se derivan del libre acceso al mercado de trabajo, y en particular al mercado de talento directivo, así como al mercado de capitales, al introducir limitaciones a la libre transmisión de acciones y a la remuneración en función de resultados. Esto dificulta contratar sobre bases objetivas de eficiencia y valía del personal directivo, y puede tener graves consecuencias si los miembros familiares carecen de las habilidades gerenciales pertinentes para maximizar el valor de la empresa y existe ausencia de incentivos para la competencia por la promoción y la supervisión mutua¹²⁸.

Aparecerán dificultades para encontrar dentro del seno del grupo familiar los talentos y habilidades necesarios en la medida en que las transacciones y las actividades en general se hacen más complejas, aunque los esfuerzos por una adecuada formación de los hijos paliarán las deficiencias sin eliminarlas del todo. En este contexto, la familia deberá afrontar la decisión de incorporar a los profesionales que posean los atributos adecuados, abriéndose al exterior, o adecuar la actividad a los conocimientos y capacidades de los miembros familiares.

La negación de los propietarios a disminuir el control sobre la sociedad tendrá como consecuencias:

¹²⁶ Jensen, M. y Meckling, W. (1976), pp. 305-360.

¹²⁷ M. Jensen, «The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems,» ed. Duke University, *Journal of Finance* (The American Finance Association), no. 48 (1993): pp.831-880. Señala que los fracasos en el mercado de control societario permiten a los propietarios internos beneficiar a sus intereses personales a expensas de los intereses de los propietarios externos.

¹²⁸ R. La Porta, F. López de Silanes and A Shleifer (1999)

- a. Un aumento del coste de supervisión de gestión de la empresa, ya que el precio de la acción no está determinado por el mercado y no refleja una imagen fiel del valor de la empresa, dejando fuera la presión disciplinaria del mercado. Stulz formula un modelo en el que concluye que es más fácil para el propietario-directivo mantenerse en su puesto cuando posee un porcentaje importante de capital social, incluso a costa de resistirse a una OPA que incremente el valor de la empresa¹²⁹.
- b. Afectará a los mercados de capitales y de control societario al debilitar la protección institucional que ayude a la empresa a protegerse de la selección adversa y a los futuros accionistas del problema de retención¹³⁰, resultado del oportunismo del propietario¹³¹.
- c. Comprometerá la eficiencia de los Consejos de Administración para ejercer sus funciones de supervisión y control. Holderness y Sheenan ponen en entredicho la capacidad práctica de supervisión de los propietarios-directores por parte del consejo de administración, ya que son estos los que eligen a los miembros del consejo ajenos a la familia y tienen capacidad para sustituirlos a su voluntad. Además, la evidencia constata que estos consejeros externos no son independientes, ya que suelen ser personas de confianza de la familia que pueden incluso tener una relación económica con la empresa (abogados, asesores...) y carecen de capacidad de influencia en las decisiones que involucran a miembros familiares¹³².

¹²⁹ R. Stulz, «Managerial Control of Voting Rights: Financing Policies and the Market for Corporate Control,» ed. The American Finance Association, *Journal of Financial Economics* (Duke University), no. 20 (1988): pp.25-54.

¹³⁰ El problema de retención surge cuando los propietarios utilizan sus derechos de voto o su control sobre un recurso específico de la empresa para apropiarse de los intereses de propiedad de otros propietarios

¹³¹ R.G. Rajan and L. Zingales (1998).

¹³² C. Holderness and D. Sheenan, «The Role of Majority Shareholders in Publicly Held Corporations,» ed. Duke University, *Journal of Financial Economics* (The American Finance Association), no. 20 (1988): 325-346.y C. Holderness and D. Sheenan, «Monitoring and Owner: The Case of Turner Broadcasting,» ed. Duke University, *Journal of Financial Economics* (The American Financial Association), no. 30: 325-246.

Así pues, la coincidencia de gobierno y propiedad en el caso de las empresas de tercera generación y posteriores no será un buen sustituto de los costosos mecanismos de control externo de un gobierno de directivos no propietarios destinados a limitar los costes de agencia. Y si por el contrario, en el Consejo de Administración se encuentran expertos directivos externos, los costes propios de este tipo de empresas quedarán reducidos, puesto que los directivos externos fomentarán decisiones independientes del vínculo familiar e introducirán una visión más aperturista que puede incluso impulsar la obtención de una mayor dimensión empresarial. La introducción en el Consejo de Administración de expertos ajenos a la familia reducirá el coste de oportunidad derivado de la oferta limitada de talento y habilidades dentro del seno familiar, los costes correspondientes al trasvase de conflictos de la familia a la empresa, al altruismo y al crecimiento.

Jensen y Meckling justifican la separación de la propiedad y control como fuente principal de los costes de agencia partiendo de varios presupuestos¹³³:

- a. los derechos de voto reflejan fielmente la participación en el riesgo económico;
- b. en caso de conflicto ente los propietarios se reducen los costes de agencia debido a la liquidez de los mercados que permitiría la venta de acciones;
- c. la racionalidad de los propietarios hace que estén principalmente motivados por incentivos económicos, con lo que la propiedad alinea los intereses de los distintos propietarios y les lleva a formular reglas y políticas que minimizan el coste de resolución de disputas.

Los propios autores, reconocen que pueden surgir importantes costes cuando se infringen estos supuestos, denominados por Carmen Galve “costes de autocontrol”¹³⁴. Los consejeros-propietarios pueden beneficiar sus propios intereses en detrimento de terceros debido a la ineficacia del mercado de control societario cuyo problema se agrava si la propiedad es familiar, ya que los derechos

¹³³ M. Jensen and W. Meckling, (1976): pp.737-783.

¹³⁴ C. Galve (.2002)

de propiedad y la autoridad formal se combinan con el estatus familiar lo que puede desembocar en el atrincheramiento de los ejecutivos y del consejo¹³⁵.

Por otro lado, aumenta la amenaza de retención por la inexistencia de un mercado líquido para las acciones de la empresa y la imposibilidad del accionista de ejercer el derecho de propiedad. La premisa de comportamiento racional del propietario queda invalidada cuando se incluyen preferencias no económicas en la función de utilidad del gestor-propietario que pueden no coincidir con las preferencias económicas de otros propietarios¹³⁶.

Si la propiedad, y por tanto el poder, no está distribuida de forma equitativa en la empresa, el propietario principal puede preocuparse únicamente de su propio beneficio y tener un comportamiento oportunista contrario al interés común que perjudique a los accionistas minoritarios.

Las empresas de tercera o posterior generación, donde las acciones se reparten entre socios activos y pasivos, son el caso donde mayor importancia tienen los costes de supervisión derivados del autocontrol y posible altruismo, y los accionistas, que tienen comprometida su riqueza en la empresa, tendrán incentivos económicos para adoptar una estructura de gobierno que tienda a separar la propiedad formal del gobierno de la empresa bajo norma de obligado cumplimiento para la elección y actuación de los miembros del consejo de administración.

¹³⁵ Jensen (1993)

¹³⁶ G. Becker, «A Theory Allocation of Time,» *Economic Journal* (Wiley), septiembre 1965: 493-517; y. G. Becker (1981).

6.3. Órganos de gobierno como solución a los problemas de la Empresa Familiar

Para asegurar la continuidad de la Empresa Familiar, y por tanto su viabilidad económica, el propietario debe planificar y organizar las relaciones entre la familia y la empresa así como los órganos de gobierno que han de dirigir estas relaciones. Los procedimientos formales de gobierno se hacen cada vez más necesarios a medida que la empresa va adquiriendo dimensión y se va fragmentando la propiedad con el caso de sucesivas generaciones, hasta llegar al «consorcio de primos» donde ninguno de los propietarios tiene capacidad para imponer su voluntad sobre los demás apoyándose exclusivamente en sus derechos de propiedad.

6.3.1. El Protocolo Familiar

En el marco jurídico español encontramos referencias al Protocolo Familiar en el Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero¹³⁷, en el que se regula la publicidad de los protocolos familiares. Dicho Real Decreto se dicta en ejecución del mandato contenido en la disposición final segunda, apartado 3, de la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada nueva empresa¹³⁸, en la que se dispone: “reglamentariamente se establecerán las condiciones, forma y requisitos para la publicidad de los protocolos familiares, así como, en su caso, el acceso al registro mercantil de las escrituras públicas que contengan cláusulas susceptibles de inscripción”.

En el artículo 2 se define el Protocolo Familiar como *“aquel conjunto de pactos suscritos por los socios entre sí o con terceros con los que guardan vínculos familiares que afectan una sociedad no cotizada, en la que tengan un interés común en orden a lograr un modelo de comunicación y consenso en la toma de decisiones para regular las relaciones entre familia, propiedad y empresa que afectan a la entidad”*.

¹³⁷ BOE, «Real Decreto 171/2007 de 9 de febrero por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares,» febrero 2007.

¹³⁸ Ley 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada nueva empresa

Los acuerdos entre miembros de una familia sobre su manera de hacer negocios es tan antigua como la misma existencia de la Empresa Familiar. Por eso, si por Protocolo Familiar se entiende este tipo de acuerdos, no tiene mucho sentido afirmar que los protocolos en las empresas familiares son una práctica de reciente aplicación.

Sin embargo, si el protocolo se entiende como un acuerdo que persiga la unidad familiar en torno a un proyecto empresarial común a varias generaciones, en este caso sí que se puede afirmar que el Protocolo Familiar fue presentado por primera vez en España, y muy probablemente en Europa, en el IESE en 1990, así como también que la influencia del Instituto de Empresa Familiar ha sido definitiva en la extraordinaria difusión que su aplicación ha tenido en España.

El Protocolo Familiares es un instrumento formal para el buen gobierno de la Empresa Familiar, y se define como *“un acuerdo marco, firmado entre familiares y socios de una misma empresa, que regula la organización y gestión de la misma, así como las relaciones económicas y profesionales entre la familia, la propiedad y la empresa con el objeto de garantizar la viabilidad y continuidad de la empresa en manos de la familia propietaria”*¹³⁹.

Para M. A. Gallo, el Protocolo Familiar debe ser un acuerdo voluntariamente querido y voluntariamente vivido, cuya finalidad última es conseguir la unidad y el compromiso. El contenido de sus capítulos ha de ser el medio para que los miembros de la familia confíen y amen su Empresa Familiar¹⁴⁰.

El Protocolo Familiar no tiene un formato de contenido único que pueda aplicarse indistintamente a cualquier tipo de empresa, debe adaptarse a las peculiares características de cada una: la generación en la que se encuentre la empresa, la propia situación familiar, la actitud de los miembros familiares ante la empresa, los objetivos económicos y no económicos a alcanzar...

¹³⁹ A.J. Sánchez-Crespo Casanova and M. Sánchez y Sánchez, *La Empresa Familiar: manual para empresarios. Claves legales para su correcta organización y su continuidad* (Bilbao: Deusto, 2002).

¹⁴⁰ M.A. Gallo and S. Tomaselli, *Protocolo Familiar: sus resultados* (Bilbao: Fundación Rafael Escola, 2006).

Algunos de los puntos que suelen incluirse en un Protocolo Familiar son los que se exponen a continuación.

- a. El principio de separación de familia y empresa, que se traduce en la práctica en:
 - a.1. primero, distinguir claramente los roles de propietario, trabajador y familiar;
 - a.2. segundo, la política de retribución de los miembros de la familia, que debe fijarse en función de lo que marque el mercado de trabajo;
 - a.3. y tercero, la política de reparto de beneficios, que deberá responder a las necesidades de la empresa y no a las necesidades de la familia.
- b. La gestión profesionalizada de la empresa: reglas y principios que deben guiar la dirección de los recursos humanos con relación a la contratación, evaluación y remuneración a los miembros familiares que trabajan en la misma. La condición de familiar no debe suponer ni una ventaja ni un inconveniente para ocupar un puesto de trabajo. Por tanto, si hay un puesto vacante y un familiar tiene la capacitación suficiente, y quiere ocuparlo, podrá hacerlo. Si no es así, habrá que buscar a la persona que cumpla el perfil demandado fuera del seno familiar,
- c. El régimen de transmisión de las acciones o participaciones de la empresa, para garantizar la continuidad de la propiedad de la empresa en manos de la familia, asegurando la continuidad en la línea sucesoria descendente del fundador de la compañía.
- d. La sucesión en la gestión y en la propiedad, donde se fija el momento en que deberá hacerse el traspaso de una generación a la siguiente, o las condiciones que habrán de darse para que se produzca tal cambio. También suelen fijarse las normas de ingreso y salida de los miembros de la familia, tanto en la propiedad como en la gestión de la compañía.

- e. El gobierno de la familia empresaria, suele hacerse a través de un Consejo de Familia, fijándose en el protocolo su organización, composición, competencias y normas de funcionamiento.
- f. El gobierno de la Empresa Familiar: la implantación, estructura, composición y funcionamiento de los órganos de gobierno. Se regulan las condiciones de funcionamiento de la Junta General y del Consejo de Administración. Al margen del establecimiento de quórum reforzados para la adopción de determinados acuerdos relevantes, suelen establecerse ciertas prevenciones para el caso de que se pretenda enajenar activos de importancia, como la participación en una empresa o un inmueble, siendo frecuente la aprobación previa por la Junta General.
- g. La estructura de la empresa. Suele establecerse de qué manera se quiere optimizar esa estructura y las operaciones a realizar para conseguirlo.
- h. Normas de acceso a la propiedad. La adquisición de la condición de socio suele condicionarse a que el interesado haya firmado previamente capitulaciones matrimoniales estableciendo como régimen económico de su matrimonio el de separación de bienes, y a la previa aceptación del Protocolo Familiar.
- i. Normas de revisión del propio protocolo. Puesto que se trata de un documento vivo que hay que tener siempre presente para adecuarlo a los cambios que vayan produciéndose en el seno de la familia o de la empresa.

Suele recomendarse para la resolución de los conflictos que puedan surgir que se recurra al arbitraje en lugar de a un tribunal de justicia, ya que es más rápido y discreto que un tribunal.

El momento más adecuado para la elaboración del protocolo es aquél en que no existan problemas familiares y la situación económica de la empresa no sea conflictiva.

En las empresas familiares españolas sigue habiendo poca cultura de firma de protocolos, y los que existen son, en su gran mayoría, de fecha reciente. Por tal motivo, a día de hoy, no hay experiencia ni datos suficientes que nos permitan sacar conclusiones sobre los resultados obtenidos por las empresas familiares que

cuentan con uno. Habrá que dejar un plazo suficiente para ver como han funcionado y sacar conclusiones respecto a su bondad. Sin embargo, a pesar de todo, no existe otro método mejor que el Protocolo Familiar, concebido como proceso de comunicación intrafamiliar que suele terminar con la firma de un documento para ayudar a las familias empresarias a realizar el cambio generacional en su empresa.

Son varias las razones que aconsejan elaborar un Protocolo Familiar:

- a. Clarifica y delimita los ámbitos de actuación de la familia y la empresa, evitando interferencias entre ambas.
- b. Objetiva y despersonaliza determinadas cuestiones como por ejemplo, la retribución a familiares que trabajan en la empresa o la necesidad de otorgar capitulaciones matrimoniales estableciendo como régimen económico matrimonial el de separación de bienes.
- c. Resuelve “a priori” determinados problemas, aquellos que han sido previsibles, señalando la solución de los mismos cuando se plateen,
- d. Motiva que la familia empiece un proceso de comunicación que deberá mantener en el futuro acerca de las relaciones familia-empresa.

Lansberg y Valera insisten en que el Protocolo Familiar será inútil cuando las reglas que recoge el mismo no puedan ser realmente implementadas; también señalan que la aplicabilidad real de estas normas aumenta si el protocolo ha sido resultado de un diálogo y un proceso de negociación entre los individuos que participan en el sistema empresa-familia con intereses comunes y otros contrapuestos generando un conflicto estructural que el protocolo trata de resolver¹⁴¹.

Para que el Protocolo Familiar, como acuerdo marco, despliegue toda su eficacia, Sánchez-Crespo y Marcelino señalan que es necesario que sea desarrollado en otros documentos que regulen aspectos parciales del protocolo (capitulaciones

¹⁴¹ I. Langsber and F. Valera, *Estructuras de Gobierno en la Empresa Familiar tras Diez Años de Experiencia*, documento nº 114 (Instituto de la Empresa Familiar, 2001).

matrimoniales, testamento del empresario y sus hijos, y estatutos sociales), lo que junto a los órganos de gobierno, Consejo de Familia y consejo de administración, constituirá la estructura que dará fuerza y consistencia al futuro de la Empresa Familiar¹⁴².

6.3.2. La Junta o Asamblea Familiar

La Junta o Asamblea Familiar es un órgano de gobierno representativo de la familia, únicamente de carácter informativo y no decisorio, que agrupa a todos los miembros de la familia a partir de una cierta edad, trabajen o no en la empresa y sean o no propietarios. Sus funciones más importantes son: elegir a los miembros del Consejo Familiar y constituir el foro en que se definan los principios, valores y objetivos de la familia en relación con la empresa, permitiendo discutir relajadamente los distintos puntos de vista y detectar aquellas cuestiones familiares que puedan afectar a la empresa.

Señalan Neubauer y Lank que puede resultar muy difícil paliar los conflictos internos sin una Asamblea Familiar activa, ya que los propietarios familiares que no participan en la dirección de la empresa pueden llegar a ser muy exigentes con relación al reparto de beneficios, lo que en algunos casos puede desencadenar en la decisión de sacar a Bolsa a la empresa con el correspondiente riesgo de pérdida de control familiar¹⁴³.

Resulta casi obligatoria en la etapa de «consorcio de primos», a modo de centro de discusión, para evitar los conflictos que surgen entre accionistas activos y pasivos, ya que con el paso de las generaciones resulta prácticamente inevitable que haya proporcionalmente menos miembros de la familia desempeñando funciones activas en la dirección cotidiana de la empresa, lo que dificulta la tarea de mantener la cohesión y un interés centrado en la familia y su empresa.

¹⁴² A.J. Sánchez-Crespo Casanova y M. Sánchez y Sánchez (2002).

¹⁴³ NEUBAUER, F. y LANK, A. (1999): La Empresa Familiar. Como dirigirla para que Perdure, Deusto.

6.3.3. El Consejo de Familia

El Consejo de Familia es el órgano de gobierno de carácter decisorio encargado de tomar las decisiones de la familia empresaria, regular el funcionamiento de la misma, así como su relación con la empresa, plantear la problemática presente y los proyectos de futuro de la familia empresaria.

Su estructura y funciones suelen variar mucho dependiendo de las características de la empresa, aunque en general, los miembros del consejo son elegidos por la Asamblea Familiar y tienen diversas funciones:

1. posicionarse como valedor del Protocolo Familiar, encargándose de su gestión y negociación, así como de sus actualizaciones o reformas;
2. elección del Consejo de Administración, proponiendo y debatiendo los nombres de los candidatos;
3. supervisión de la sucesión, dirigiendo e impulsando el proceso sucesorio;
4. conexión entre la familia y la empresa, sirviendo de principal medio de comunicación entre la familia y el Consejo de Administración de la empresa;
5. defensa del accionariado familiar pasivo, vigilando los derechos de los miembros de la familia que no trabajan en la empresa, sean o no propietarios de la misma;
6. ser catalizador para la resolución de conflictos familiares.

Lansberg y Valera recomiendan que los miembros del consejo sean elegidos en función de su capacidad para llevar a cabo las funciones encomendadas y que el número de miembros esté comprendido entre 7 y 9 con el objeto de que el Consejo sea a la vez creativo y operativo¹⁴⁴. Por el contrario, Sánchez-Crespo y Marcelino, apuntan que en la composición del Consejo deberían estar todas las ramas y generaciones familiares, así como los socios activos y pasivos de la empresa.

Tampoco existe un criterio único sobre sí tendrían que coincidir o no los miembros del Consejo de Familia y del consejo de administración. Neubauer y Lank abogan para garantizar la independencia del Consejo Familiar y con el fin de evitar

¹⁴⁴ I. Langsber y F. Valera (2001).

conflictos consideran que ningún miembro que pertenezca al consejo o que ocupe la gerencia debería ser miembro del Consejo de Familia¹⁴⁵. En oposición, Lansberg y Valera apuntan la necesidad de un punto de encuentro entre el Consejo de Familia y la administración, señalando la necesidad de tener uno o dos miembros comunes como máximo, o bien, tener reuniones conjuntas del Consejo de Administración y el de Familia para tratar temáticas de la zona gris, donde haya que vincular los dos esquemas para que rueden en una dirección acordada.

Llega un punto en que el sistema familiar y el de la empresa pueden no compatibilizarse. Cosas que son de uno y otro ámbito llevan a una zona gris en la que no se distingue claramente qué aspectos corresponden a la familia y cuales a la empresa. Las empresas exitosas se distinguen de las que fracasaron allí, en la capacidad de gestión de la zona gris. Los que no saben gestionarla de forma adecuada y confunden los ámbitos de la empresa y la familia terminan fracasando, desapareciendo o cambiando de manos.

Existen, aunque de forma menos habitual, otras instituciones familiares entre las que cabe resaltar:

1. El Comité Familiar de Formación, para impulsar la formación a los miembros familiares brindándoles oportunidades. Puede entenderse como un caso particular de esta institución el Consejo Junior, órgano de gobierno familiar conformado por los miembros de segunda y tercera generación, motivados a trabajar por la continuidad de la Empresa Familiar y cuyo objetivo es planear y llevar a cabo la formación y preparación de los futuros líderes de la Empresa Familiar.

2. El Comité de Nombramientos, que propone los candidatos al consejo o a la dirección de la empresa y en este sentido estaría íntimamente relacionado con el Consejo de Familia.

3. El Comité de Empleo, encargado de establecer los criterios y las condiciones de acceso, evaluación, remuneración y progreso en la empresa de los miembros de la familia;

¹⁴⁵ F. Neubauer, *La Empresa Familiar: ¿cómo dirigirla para que perdure?* (Bilbao: Deusto, 1999).

4. La Oficina Familiar, que actúa como una oficina de servicio al accionista familiar, gestionando el patrimonio líquido de la familia disponible y coordinar los temas como seguros colectivos, temas de seguridad, ... ; y

5. La Fundación Familiar, cuyo objetivo principal es contribuir con determinados servicios a la comunidad, aunque en España, no son muy utilizadas por las empresas familiares, señalando Lansberg y Valera que hay muchas empresas familiares que dedican parte de sus recursos a contribuciones a la comunidad, pero sin embargo, no realizan estas contribuciones a través de una institución creada específicamente para ello. Estos autores apuntan que repercutiría positivamente en la propia Empresa Familiar el hecho de crear fundaciones porque éstas permiten que la familia se concentre y funcione mejor como familia, lo que acaba repercutiendo en el bien de la empresa.

Las instituciones familiares ofrecen medios para el diálogo, incrementan la relación de los miembros de la familia y propician la cohesión, estableciendo procesos para lograr el acuerdo entre sus miembros. Logran que se exprese de forma clara la postura familiar, sus expectativas y valores esenciales en forma de declaraciones aprobadas por la Asamblea Familiar.

Con el fin de evitar conflictos innecesarios y facilitar el gobierno y el funcionamiento de la empresa, los valores y las normas de la familia empresaria actúan como medio de orientación respecto a los problemas habituales y propios de la Empresa Familiar.

La junta general de accionistas y el Consejo de Administración son órganos de gobiernos que existen en otro tipo de empresas no familiares, sin embargo tienen sus peculiaridades dentro de este colectivo.

6.3.4. La Junta General de Accionistas

La Junta General de Accionistas es el órgano con máximo poder en la empresa y es absolutamente soberana en sus decisiones. Esta formada por todos los accionistas y tiene, entre otras, la facultad de aprobar los estatutos por los que se va a regir la empresa, definir sus objetivos básicos y fundamentales, nombrar al Consejo de Administración y determinar sus facultades, aprobar las cuentas de cada ejercicio

así como los presupuestos del siguiente, aprobar las ampliaciones o reducciones de capital, aprobar los repartos de dividendos y censurar la gestión social; es la encargada de la modificación de los estatutos sociales, la transformación, fusión o escisión de la sociedad y, por último, la disolución de la empresa.

Los estatutos sociales son inscritos en el Registro Mercantil y posteriormente publicados en el Boletín Oficial del Estado, lo que permite exigir el cumplimiento a terceros del conjunto de normas que lo conforman y que regulan los aspectos esenciales de la organización y el funcionamiento de la empresa.

Las empresas familiares de primera generación suelen carecer de este organismo de gobierno, puesto que por lo general el fundador es el único accionista. En la segunda suelen ser los hermanos, aunque es habitual que no se reúna formalmente y que haya una delegación expresa o tácita de los accionistas pasivos a favor de los activos. Es en las empresas familiares de tercera generación o generaciones posteriores donde este órgano adquiere mayor relevancia, puesto que el número de accionistas es ya mayor, los hay con participaciones muy diversas, la mayoría de ellos son accionistas pasivos, y provienen de núcleos familiares distintos con educación y valores diferentes.

En estos casos es muy importante que cada accionista sea muy consciente de su papel, de qué puede esperar y exigir de la empresa y qué no, de qué espera la empresa de él o ella y de cuales son las necesidades de la empresa en un determinado momento para intentar hacerlas compatibles con las propias. Cada accionista familiar debería conocer la empresa, su historia, su presente y los planes y estrategias de futuro y ser capaz de participar adecuadamente, conjugando sus intereses personales con los de la familia como grupo y con los de la empresa como entidad. Para ello es fundamental la formación e información de los accionistas, es decir, de los miembros de la junta general de accionistas

Si se quiere garantizar la continuidad y el control de la Empresa Familiar en manos del grupo familiar se pueden desarrollar unos estatutos sociales acordes a los acuerdos contenidos en el Protocolo Familiar lo que permitirá exigir su cumplimiento también frente a terceros.

La Ley exige un contenido mínimo a los estatutos sociales que se refiere a la denominación de la sociedad, su domicilio, descripción del capital social, las actividades que supondrán el objeto social de la compañía, la fecha del cierre del ejercicio y la forma en que se organizará la administración. Este contenido se puede completar mediante acuerdos, siempre que éstos no sean contrarios a la legislación vigente que incluyan cláusulas que recojan alguno de los pactos establecidos en el Protocolo Familiar, como por ejemplo:

- a. el control de acceso al órgano de administración, cuyo objetivo es establecer el perfil exigible a las personas que aspiran a los puestos de dirección de la empresa o a los puestos del Consejo de Administración de la misma: formación, experiencia profesional, porcentaje de acciones, antigüedad...,
- b. el reforzamiento de quórum en la junta general y en el consejo de administración, para lograr un mayor consenso en la adopción de determinados acuerdos como la ampliación y reducción del capital social y disolución de la sociedad, y de garantizar una mayor protección al socio minoritario puesto que su voto se hará necesario en muchas ocasiones,
- c. política accionarial: las restricciones a la transmisión de acciones y participaciones sociales y la posibilidad de emitir acciones sin voto, cuyo valor nominal no puede exceder de la mitad del capital social desembolsado. Estas acciones no otorgan derecho de voto en las juntas a sus titulares, pero si el derecho a los dividendos mínimos establecidos en los estatutos y otros beneficios específicamente acordados.

6.3.5. El Consejo de Administración

El Consejo de Administración es el órgano ejecutivo que representa la organización de la sociedad, encargándose de la gestión y administración de la empresa. tiene el objetivo de hacer máximo el valor de la compañía respetando los intereses de los clientes, proveedores y trabajadores, y entre cuyas funciones, en el contexto de la Empresa Familiar, se encuentran las siguientes:

- a. Asumir la posición de liderazgo en caso de desviaciones entre el desarrollo operativo y las expectativas de la propiedad, fomentar la comunicación y asegurar la resolución exitosa del conflicto.
- b. Asegurar la sucesión de la alta dirección.
- c. Participar en la elaboración de la política y estrategia de la empresa y en la supervisión de su puesta en práctica. Por si mismo debe ser capaz de entender la realidad empresarial, establecer los objetivos estratégicos y financieros a largo plazo, evaluar los riesgos y dar el apoyo necesario a la gestión en la adaptación estratégica de la Empresa Familiar.
- d. Velar por el futuro de la sociedad identificando los posibles riesgos futuros y velando por la superación de los presentes.
- e. Controlar la Dirección, vigilando la gestión y la evaluación de los directivos.
- f. Sentar las bases de la comunicación institucional puesto que es el responsable de la información que demandan todos los grupos de interés o “*stakeholders*” de la empresa, estableciendo políticas de información y comunicación con el accionariado, los mercados y la opinión pública¹⁴⁶.
- g. Desde un punto de vista estratégico, procurar que la propiedad y la dirección compartan la misma visión estratégica, por esta razón debe conocer las aspiraciones de la familia en relación al negocio, así como la ventaja competitiva de la empresa y su potencial.

Distintos analistas de la Empresa Familiar recomiendan en relación a la composición y estructura del Consejo que, para que pueda ser creativo y operativo, debe estar compuesto por un número de miembros comprendido entre 6 y 9, y que el ingreso en el Consejo por los aspirantes debe ser logrado: por su habilidad y competencia en la gestión con independencia de que sean familiares o no, por la lealtad hacia los accionistas y demás grupos de interés, por sus conocimientos sobre la empresa y sus valores, por su conocimiento de la política familiar, y por la

¹⁴⁶ Edward Freeman R., *Strategic Management: A stakeholder approach* (Boston: Pitman, 1984).

ausencia de conflictos de intereses con la empresa. La duración del cargo de consejero no debería ser vitalicia en ningún caso.

En general, se recomienda la incorporación de profesionales externos al Consejo de Administración debido a los distintos beneficios que esto aporta a la empresa (acceso a experiencias y conocimientos, la opinión abierta y honrada de personas que no tienen intereses familiares), así Cadbury señala que el valor de los consejeros externos que no participan en la dirección descansa en su objetividad, su independencia en los juicios y su experiencia y, por otro lado, destaca que la efectividad de los consejeros externos requiere que estén bien informados por parte de los ejecutivos y del resto de miembros del Consejo¹⁴⁷.

En el ámbito de la Empresa Familiar española es cada vez más frecuente encontrar Consejos de Administración profesionales, cohesionados, diversificados y que sirven de nexo estratégico entre la propiedad y la gestión. No obstante, hay todavía ciertas reticencias, tal vez porque que existe una barrera psicológica a reconocer la necesidad de incorporación de consejeros ajenos a la familia y por tanto independientes pero con experiencia y habilidades novedosas.

Por lo general, la necesidad de profesionalización surge en épocas de crisis, o cuando se requiere un cambio brusco para la viabilidad económica de la Empresa Familiar.

Un Consejo de Administración que funcione de manera profesional debe adquirir y operar con las siguientes habilidades estratégicas para hacer frente a la renovación estratégica de la Empresa Familiar en caso de necesidad:

- a. Adaptación al entorno: debe tener la capacidad de adaptarse a los cambios constantes del entorno empresarial en el que opera el negocio familiar. Será fundamental, para un buen gobierno de la Empresa Familiar, la integridad de los miembros del consejo y su sentido de Responsabilidad Social. El consejo debe evitar la “falta de visión” que podría producir el alejamiento de la visión familiar del entorno por su tendencia a mirar hacia dentro, garantizando un

¹⁴⁷ A. Cadbury, «Gobierno de la Empresa Familiar,» in *VII Encuentro Empresarial sobre Política Económica y Empresa Familiar* (Madrid: Instituto de la Empresa Familiar, 2001), 28-45.

equilibrio con la legislación vigente y las oportunidades que surgen en el medio en que la empresa desarrolla sus actividades.

- b. Capital humano y social: Para un buen gobierno de la Empresa Familiar es fundamental la integridad de los miembros del consejo y su sentido de Responsabilidad Social. Debe estar compuesto por capital humano capaz de relacionar todas las áreas de la empresa y la familia, actuando como “tutor” de la unidad familiar y como gestora. Si el consejo no es capaz de analizar la situación empresarial en su totalidad, deberá buscar los medios humanos y sociales para lograr el “talento” que requiere su estructura interna.
- c. Capacidad para crear valor y emprender nuevos negocios: La capacidad de emprender tiende a desaparecer cuando la empresa se encuentra en una etapa de madurez, y las nuevas generaciones dirigen la empresa heredada bajo las mismas tradiciones y métodos de antaño. Las empresas familiares que están encerradas en si mismas son las que más se beneficiarán de un Consejo de Administración que impulse el factor emprendedor, para identificar oportunidades de negocio y de desarrollo sostenible.
- d. Ratio entre consejeros familiares y externos independientes: En caso de una elevada carencia de ciertos talentos fundamentales en el Consejo de Administración es recomendable adquirir esas capacidades y habilidades incorporando nuevos consejeros externos e independientes, lo que puede ser el primer paso hacia la construcción de un consejo profesional que cumpla con funciones de carácter estratégico. Dependiendo de la complejidad de la Empresa Familiar, un ratio generalmente aceptado es de una presencia de externos independientes igual o superior al 50% de los miembros del Consejo.

TERCERA PARTE: ANÁLISIS EMPÍRICO.

7. Análisis Multivariante.

7.1. Datos, metodología y objetivos económicos del análisis estadístico.

Siguiendo el planteamiento de Buchanan de la Simbiótica de la Economía, debemos encontrar en la Economía real aquellos agentes que interactúan y realizan negociaciones en el marco de un escenario que denominamos mercado.

Deberíamos estudiar a cada uno de los agentes y sus peculiaridades a la hora de establecer relaciones económicas. Sin embargo, esto resulta una imposibilidad práctica desde el punto de vista del análisis económico.

Para poder resumir estos comportamientos individuales, y huyendo de la tradición de establecer presupuestos “*a priori*”, nos dirigiremos al mercado y buscaremos tipologías de individuos, así como los atributos que realmente les diferencian y les hacen homogéneos dentro de un grupo de similares características.

Tal vez encontremos comunalidades que nos sorprendan y que no hubiéramos considerado en un análisis predeterminado por hipótesis de comportamiento económico.

Los datos que manejaremos en este estudio proceden de la Encuesta Financiera de Familias CAPI 2005, que realiza el Banco de España de forma trienal y que es la única fuente estadística en España que permite relacionar las rentas, los activos, las deudas y el gasto de cada unidad familiar.

Entendemos que la familia es la “unidad de medida” de las transacciones económicas, pues si bien existen entidades de mayor dimensión, todas ellas están participadas de las familias.

La selección de variables ha sido un proceso escrupuloso de eliminación de variables nulas o poco relevantes en sí mismas, y la recodificación de cerca de 6.000 variables definidas en el cuestionario CAPI 2005 ha supuesto un laborioso proceso que ha requerido de muchas horas con SPSS.

En este estudio no nos interesa tanto la perspectiva dinámica del mercado, como la transversal que nos permita descubrir los agentes económicos en un periodo determinado. La forma en que estos agentes se relacionan queda pendiente para el desarrollo de la Tesis Doctoral, en el que las técnicas estadísticas de carácter cualitativo nos descubrirán las aspiraciones y peculiaridades de cada grupo.

Recurriremos al análisis multivariante desde una doble perspectiva. Por un lado, desde el punto de vista del análisis de variables utilizaremos el análisis factorial buscando resumir las características comunes a las variables, de esta forma obtendremos un menor número de variables no observables que denominaremos factores con los que podemos describir la mayor parte de la variabilidad de los individuos, proporcionándonos una mayor comprensión de la realidad que nos muestra la encuesta de familias 2005 del Banco de España. Por otro lado, desde el punto de vista de los casos, realizaremos un análisis cluster que nos ayudará a clasificar a las familias españolas en grupos homogéneos y consistentes.

Hemos de destacar, que los resultados obtenidos en el presente estudio son generalizables a la población española, puesto que los datos proceden de un muestreo aleatorio simple que garantiza su representatividad, y el tamaño es más que suficiente para aplicar las premisas del teorema central del límite.

7.2. Multivariante Factorial y Descripción de los factores.

Para acometer el análisis factorial hemos seleccionado cincuenta y nueve variables de carácter cuantitativo, entre las que se encuentran variables creadas por nosotros, que son suma de variables ya existentes en el cuestionario, y variables calculadas por el propio Banco de España.

La extracción de factores se ha realizado utilizando el método de componentes principales que analiza la matriz de correlaciones entre las variables observadas. Para obtener una mejor saturación de las variables en los factores se ha realizado una rotación varimax que asegura la obtención de factores incorrelados.

El programa utilizado es el SPSS 17, cuya salida se puede consultar en el archivo Análisis Factorial.htm que adjuntamos al presente trabajo en CD-ROM.

En una primera etapa se ha observado si son adecuadas las variables seleccionadas para realizar un análisis factorial, hemos utilizado tres métodos:

1. Observando el determinante de la matriz de correlaciones, comprobamos que es muy próximo a cero, lo que nos indica que las variables son adecuadas.
2. Observando el índice KMO (medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin) vemos que es de 0,722, por lo tanto es suficientemente alto, lo cual vuelve a confirmar que las variables son adecuadas para realizar el factorial. El KMO es un índice de la correlación de todas las variables con todas las variables.
3. En tercer lugar recurrimos a la prueba de esfericidad de Bartlett, cuyo contraste tiene como hipótesis nula que la matriz de correlaciones es igual a la matriz identidad ($R=I$). Como resultado observamos que el “p valor” es muy próximo a cero con lo que se rechaza la hipótesis nula, y aceptamos que la matriz de correlaciones es adecuada para acometer el factorial.

En la segunda fase procedemos a realizar el propio análisis factorial.

En la matriz de comunalidades podemos observar el porcentaje de variabilidad explicada de cada una de las variables por todos los factores extraídos. Para

seleccionar el número adecuado de factores extraídos aplicamos el criterio de Kaiser, esto es, incluiremos todos los factores cuyo auto-valor sea superior a la unidad. Los veinte factores con los que nos quedamos explican un 63,6% de la variabilidad total.

En la matriz rotada de componentes se puede observar cual es la saturación de cada uno de los 20 factores extraídos en cada una de las variables. La saturación varía entre menos uno y uno, indicando la forma en que la variable se relaciona con el factor es inversa o directa. La saturación al cuadrado es el porcentaje de variabilidad que explica el factor de esa variable. A partir de esta matriz seleccionaremos las variables que mejor explican a cada uno de los factores.

El análisis factorial se caracteriza por delatar relaciones entre las variables que resultan en ocasiones difíciles de identificar de forma directa. En esta investigación podremos observar como en ocasiones se relacionan variables, que aunque de forma lineal no se relacionan, si están íntimamente relacionadas de forma no lineal.

Los factores que nos ha facilitado el análisis factorial han sido nombrados según el factor común que las relaciona, y van a ser usados como aspectos claves en la definición de los individuos.

7.2.1. Relación de factores y denominación.

Factor 1. Situación patrimonial de las familias en relación a actividades por cuenta propia.

P4.24.- ¿Cuál es el valor de la cartera de acciones no cotizadas y participaciones (valor realizable estimado)? *Acciones no cotizadas en Bolsa y otras formas de participación en sociedades propiedad de toda la familia.* Saturación del factor: 0,805

P6.382.- Media aritmética construida en base a P 6.38.2.i ¿Qué porcentaje de las acciones o participaciones le pertenece? *Preguntas específicas para trabajadores por cuenta propia.* Saturación del Factor: 0,511

P 6.39.- Suma construida en base a P 6.39.i ¿Cuál es el valor actual del terreno y los edificios del negocio una vez descontadas las deudas pendientes asociadas a dichos activos? *Preguntas específicas para trabajadores por cuenta propia.* Saturación del Factor: 0,842

P 6.40.- Suma construida en base a P 6.40.i ¿Cuál es el valor actual de mercado del negocio (incluyendo vehículos y maquinaria, pero excluyendo el terreno y los edificios, descontando las deudas pendientes asociadas)? *Preguntas específicas para trabajadores por cuenta propia.* Saturación del Factor: 0,803

P 6.42.- Suma construida en base a P 6.42.i ¿Por qué importe? (Bienes personales como garantía u otros avales de carácter personal al negocio) *Preguntas específicas para trabajadores por cuenta propia.* Saturación del Factor: 0,803

Factor 2. Gastos en bienes de consumo.

P8.1.- ¿Qué cantidad de dinero en efectivo suelen tener los miembros del hogar normalmente para afrontar los gastos semanales? *Utilización de medios de pago y nuevos canales de distribución (a todos). Uso de instrumentos de pago.* Saturación del factor: 0,674

P9.1.- ¿Cuál es el gasto medio total que tiene su familia en bienes de consumo en un mes? Considere todos los gastos del hogar, incluyendo la comida pero excluyendo: las compras de bienes duraderos (automóviles, electrodomésticos,...), alquileres de vivienda o inmuebles, pagos de hipotecas, pólizas de seguro, reformas, gastos de mantenimiento, etc. *Consumo y ahorro (A todos).* Saturación del factor: 0,656

P 9.2.- ¿Cuánto gastan en promedio en comida, dentro y fuera del hogar? *Consumo y ahorro (A todos).* Saturación del Factor: 0,638

Factor 3. Capacidad familiar de atesoramiento a través de bienes muebles e inmuebles

P 2.18.- Suma construida en base a P 2.18.i ¿Cuál es el importe mensual que paga en la actualidad por el préstamo, incluyendo amortización e intereses? (si el pago es anual, semestral, ... por favor de una estimación mensual) *Módulo sobre características de préstamos suscritos para la adquisición de la vivienda principal (a los que tienen préstamos pendientes por la compra de la vivienda principal)* Saturación del Factor: 0,88

P 2.20.-¿Cuál ha sido el coste de estas reformas que usted ha pagado? *Módulo sobre características de préstamos suscritos para la adquisición de la vivienda principal (a los que tienen préstamos pendientes por la compra de la vivienda principal). A todos* Saturación del Factor: 0,563

P 2.84.- Hablamos de todas las joyas que hay en el hogar, ¿Cuál es el valor estimado de todas sus joyas, obras de arte, antigüedades, etc.? *Joyas, obras de arte, antigüedades, etc. Que poseen en el hogar. A todos.* Saturación del Factor: 0,563

Factor 4. Situación patrimonial de la familia respecto a otras propiedades distintas de la vivienda principal.

P 2.39.- Suma construida en base a P 2.39.i ¿Cuál es el valor actual de dicha propiedad? *Otras propiedades inmobiliarias del hogar (A todos)* Saturación del Factor: 0,503

P 2.43.- Suma construida en base a P 2.43.i ¿Cuáles son los ingresos mensuales por alquiler? *Otras propiedades inmobiliarias del hogar (A todos)* Saturación del Factor: 0,885

P 7.2.- ¿Cuánto recibieron en concepto de ingresos por rentas de la propiedad (Alquiler de pisos, habitaciones, solares, etc.)? *Rentas no relacionadas con la actividad laboral percibidas por el hogar en el año natural anterior – 2004.* Saturación del Factor: 0,893

Factor 5. Estructura financiera a corto plazo de familias empleadas por cuenta ajena.

P 6.64.- Suma construida en base a P 6.64.i ¿Cuánto recibió en concepto de ingresos como empleado por cuenta ajena (incluyendo pagas extras, bonificaciones, comisiones, horas extraordinarias?). *Rentas relacionadas con la actividad laboral desarrollada en el año natural anterior – 2004.* Saturación del Factor: 0,507

P 8.4.-¿Cuántos pagos al mes promedio hacen con ellas?); *en relación a P 8.2. ... tarjetas de crédito comercializadas por entidades financieras y de débito o de crédito de sociedades no financieras... Utilización de medios de pago y nuevos canales de distribución (A todos)* Saturación del Factor: 0,727

P 8.5.-¿Cuál es el importe medio mensual de las compras que hacen con estas tarjetas?); *en relación a P 8.2. ... tarjetas de crédito comercializadas por entidades financieras y de débito o de crédito de sociedades no financieras ... Utilización de medios de pago y nuevos canales de distribución (A todos)* Saturación del Factor: 0,732

Factor 6. Cartera de acciones cotizadas de la familia

P 4.15.-¿Cuál es el valor de la cartera en acciones cotizadas (valor de mercado)? *Acciones cotizadas en Bolsa (A todos)*. Saturación del Factor: 0,887

P 4.16.-¿Cuáles son los ingresos anuales por dividendos? *Acciones cotizadas en Bolsa (A todos)*. Saturación del Factor: 0,883

Factor 7. Capacidad de endeudamiento de las familias (Criterios contables)

P 2.5.- ¿Cuál es el valor actual? (esto es, lo que recibirá por ella si decidiese venderla hoy). *Vivienda Principal (A todos)*. Saturación del Factor: 0,538

P 2.61.- Suma construida en base a P 6.61.i ¿Cuál es el importe mensual que paga en la actualidad por el préstamo, incluyendo amortización e intereses? (Si el pago es anual, semestral, etc., por favor, de una estimación mensual). *Otras propiedades inmobiliarias del hogar. En caso de financiación con prestamos pendientes, preguntar el módulo características de préstamos suscritos para la adquisición de activos inmobiliarios para cada una de las propiedades inmobiliarias (a los que tienen prestamos pendientes por la compra de otras propiedades inmobiliarias)* Saturación del Factor: 0,777

P 7.12.- ¿Cuánto recibieron en concepto de ingresos por cupones, dividendos, intereses anticipados de valores emitidos al descuento, opciones, préstamos a terceros? *Rentas no relacionadas con la actividad laboral percibidas por el hogar en el año anterior – 2004* Saturación del Factor: 0,859

Factor 8. Fuerza laboral de la familia

P 6.35.- Suma construida en base a P 6.35.i ¿Cuántos miembros del hogar trabajan en el negocio incluido usted? *Preguntas específicas para trabajadores por cuenta propia*. Saturación del Factor: 0,704

P 6.72.-Suma construida en base a P 6.72.i ¿Cuánto recibió por ingresos por trabajo por cuenta propia? *Rentas relacionadas con la actividad laboral desarrollada en el año natural anterior – 2004* Saturación del Factor: 0,697

Factor 9. Valor de los medios de transporte de la familia

P 2.74.-¿Cuál ha sido el valor total de estas adquisiciones? *Medios de transporte que posee el hogar (a todos)*. Saturación del Factor: 0,734

P 2.75.- Hablamos de los automóviles que hay en el hogar. Démos, por favor, una estimación del valor actual de sus automóviles (esto es, lo que recibiría por ellos si decidiese venderlos hoy). *Medios de transporte que posee el hogar (a todos)*. Saturación del Factor: 0,662

P 6.402.- Suma construida en base a P 6.40.2.i ¿Cuál es el valor actual de estos automóviles u otros medios de transporte (es decir, de los automóviles u otros medios de transporte sobre los que ya nos habló en la sección medios de transporte) descontando también el valor de las deudas pendientes asociadas a dichos activos? *Preguntas específicas para trabajadores por cuenta propia*. Saturación del Factor: 0,526

Factor 10. Renta anual de la familia.

P4.25.- ¿Cuáles son los ingresos anuales en el hogar por dividendos de estos activos? (acciones no cotizadas y participaciones) *Acciones no cotizadas en Bolsa y otras formas de participación en sociedades propiedad de toda la familia*. Saturación del factor: 0,564

P4.28.a- ¿Cuál es el valor total de la cartera en fondos de inversión? *Fondos de inversión y otras instituciones de inversión colectiva*. Saturación del factor: 0,76

renthogar.- Renta total construida, anual 2004. *Variables calculadas por BDE*.Saturación del factor: 0,71

Factor 11. Cartera de valores de renta fija propiedad de la familia

P4.35.- ¿Cuál es el valor de su cartera de valores de renta fija? *Valores de renta fija (a todos)* Saturación del factor: 0,767

P4.36- ¿Cuáles son los ingresos anuales que le han proporcionado a su hogar este tipo de valores? *Valores de renta fija (a todos)* Saturación del factor: 0,849

Factor 12. Cuentas de la familia no utilizables para realizar pagos

P4.7.2- ¿Cuál es su saldo actual en el momento actual? Conjunto de cuentas no utilizables para realizar pagos. *Activos financieros (a todos). Cuentas, depósitos e imposiciones en entidades financieras (a todos)*. Saturación del factor: 0,855

P4.8.2- ¿Cuál es el importe de los ingresos anuales procedentes de estos activos financieros, es decir los intereses que le ingresan? Conjunto de cuentas no utilizables para realizar pagos. *Activos financieros (a todos). Cuentas, depósitos e imposiciones en entidades financieras (a todos)*. Saturación del factor: 0,854

Factor 13. Cuentas de la familia utilizables para realizar pagos

P4.7.3- ¿Cuál es su saldo actual en el momento actual? Conjunto de cuentas utilizables para realizar pagos. *Activos financieros (a todos). Cuentas, depósitos e imposiciones en entidades financieras (a todos)* Saturación del factor: 0,726

P4.8.3- ¿Cuál es el importe de los ingresos anuales procedentes de estos activos financieros, es decir los intereses que le ingresan? Conjunto de cuentas utilizables para realizar pagos. *Activos financieros (a todos). Cuentas, depósitos e imposiciones en entidades financieras (a todos)* Saturación del factor: 0,803

Factor 14. Servicios de los que disfruta la familia de carácter mensual

P 2.31.-¿Cuál es el importe actual del alquiler mensual de su vivienda? Refiérase al último recibo y excluya, si es posible, los gastos de comunidad, reparaciones, agua, etc. *Hogares con la vivienda principal en Alquiler* Saturación del Factor: 0,753

P 6.16.- Suma construida en base a P 6.35.i ¿Cuál sería su importe monetario mensual? Viene de P 6.15 ... remuneraciones en especie en forma de bonos de comida, viajes vehículo de la empresa, préstamos subvencionados vivienda cedida, etc. *Preguntas específicas para empleados por cuenta ajena* Saturación del Factor: 0,648

Factor 15. Crédito máximo en líneas de crédito a disposición de la familia.

P 3.20.-¿Cuál es el crédito máximo disponible? *Líneas de crédito (a todos)*
Saturación del Factor: 0,744

Factor 16. Nivel de inversión en bienes inmobiliarios

P 2.12.-Suma construida en base a P 2.12.i ¿Cuál es el importe pendiente de amortizar? *Modulo sobre características de préstamos suscritos para la adquisición de la vivienda principal (a los que tienen préstamos pendientes por la compra de la vivienda principal)* Saturación del Factor: 0,533

P 2.70.-¿Cuál ha sido el valor total de estas adquisiciones? *Equipamiento de las viviendas (a todos)* Saturación del Factor: 0,628

Factor 17. Cuentas de la familia ahorro vivienda

P4.7- ¿Cuál es su saldo actual en el momento actual? Conjunto de cuentas ahorro vivienda. *Activos financieros (a todos). Cuentas, depósitos e imposiciones en entidades financieras (a todos)* Saturación del factor: 0,726

P4.8- ¿Cuál es el importe de los ingresos anuales procedentes de estos activos financieros, es decir los intereses que le ingresan? Conjunto de cuentas ahorro vivienda *Activos financieros (a todos). Cuentas, depósitos e imposiciones en entidades financieras (a todos)* Saturación del factor: 0,803

Factor 18. Medios de transporte de la familia, excluidos automóviles.

P 2.78.-¿Cuál ha sido el valor total de estas adquisiciones? Viene de P 2.77 , ... medios de transporte (excluidos automóviles) *Medios de transporte que posee el hogar (a todos)* Saturación del Factor: 0,766

P 2.79.- Dénos, por favor, una estimación del valor actual de sus otros medios de transporte (esto es, lo que recibiría por ellos si decidiese venderlos hoy) *Medios de transporte que posee el hogar (a todos)* Saturación del Factor: 0,669

Factor 19. Reformas y mejoras en propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal

P 2.48.- Suma construida en base a P 2.48.i ¿Cuál ha sido el importe de las mismas? Viene de P 2.47 ... ¿han realizado reformas o invertido alguna cantidad en dicha propiedad en los últimos doce meses? *Otras propiedades inmobiliarias del hogar (A todos)* Saturación del Factor: 0,772

Factor 20. Ingresos mensuales por alquiler de alguna habitación

P 2.24.- ¿Cuáles son los ingresos mensuales por este concepto? *Otras propiedades inmobiliarias del hogar (A todos)* Saturación del Factor: 0,799

7.3. Análisis de casos a través de Cluster Jerárquico.

El cluster jerárquico nos permitirá determinar el número de grupos “óptimo” para agrupar a las familias. En una primera fase hemos estandarizado las variables como paso previo a la obtención de la matriz de proximidades calculada con las distancias euclídeas al cuadrado entre los diferentes individuos y en segundo lugar se ha aplicado el método de conglomeración de Ward porque es el que garantiza que el cluster se caracterice por su hiperesféricidad. Al estudiar el historial de conglomeración que proporciona el SPSS, incluido en el anexo, se puede determinar cuantos grupos podemos formar en nuestra base de datos.

La regla de parada aplicada ha consistido en obtener la diferencia entre los coeficientes utilizados para la creación de conglomerados en cada una de las etapas y esta diferencia la comparamos paso a paso con el doble de la diferencia habida en la última etapa en la que se han parado los grupos.

En la salida “cluster historial” podemos observar el número de grupos que podemos formar, pero como es lógico nos hemos quedado con un conjunto de grupos lógico y acorde con nuestros intereses, esto es, un total de cincuenta y ocho grupos.

Vamos a barajar diferentes posibilidades: ochenta y siete, cincuenta y ocho, veintinueve, siete o dos grupos. Después de realizar un análisis descriptivo exhaustivo del número de familias, el número de grupos que garantiza una diferenciación clara entre ellos por ser lo suficientemente diferentes entre sí cuando los comparamos es cincuenta y ocho.

Además, podemos comprobar su coherencia, ya que si realizamos otra regla de parada, comparando el coeficiente de corte con el doble de coeficiente de corte utilizado en la última parada, nos proporciona 59 grupos, con lo que hemos de suponer que existe una robustez suficiente en nuestra decisión.

Hemos realizado en cada grupo una observación exhaustiva de la representatividad de los valores medios de las variables utilizadas en cada uno de ellos. Esto ha requerido efectuar un análisis descriptivo de los individuos pertenecientes a cada uno de los grupos. Los resultados se pueden observar en el archivo cluster 270709 descriptivo del anexo.

Para analizar las características comunes de los individuos incluidos en cada grupo nos hemos basado en los valores de los centroides, esto es, los vectores de valores medios, y en su dispersión relativa. El criterio de selección de las variables determinantes de cada grupo ha sido comparar la desviación típica con el valor promedio (criterio de Karl Pearson), formando 4 categorías de dispersión:

1. Si el coeficiente de variación es inferior a $1/3$, diremos que el valor medio es muy representativo. Asignaremos a los valores medios que verifiquen esta condición el color rojo
2. Si se sitúa entre $1/3$ y $3/4$, diremos que es medianamente representativo, y les asignaremos el color negro
3. Si se sitúa entre $3/4$ y la unidad, diremos que la media es poco representativa, pero que existe una similitud suficiente como para considerar que el valor medio expresa una característica del grupo. Asignaremos a estos valores el color azul
4. Si es superior a la unidad, consideraremos que el valor medio de la variable no es suficientemente representativo, y por tanto la variable no define una característica común para el grupo descrito. Asignaremos a estos valores el color naranja

De los 58 grupos excluirémos a todos aquellos que tengan un tamaño inferior a diez individuos, considerándolos grupos extraños o anómalos.

El nombre de cada grupo lo determinaremos teniendo en cuenta la realidad descrita por las variables auto-seleccionadas, y entre paréntesis, el número de la clasificación de Ward.

Destacaremos el fondo en azul cuando la variable sea muy representativa en todos los grupos.

En base a estos criterios pasamos a describir los grupos por orden de importancia, esto es, por el número de individuos que forman parte de cada grupo.

7.3.1. Relación de grupos definidos mediante “cluster case” y denominación.

Grupo 1.- Familias con miembros por cuenta ajena y vivienda de 104,5 m² (Ward 20)

Ward Method	20
Número de familias encuestadas	1.539
Porcentaje de la muestra	25,81%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	36.111,0€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	196.457,4€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	9.927,3€
P.2.18. Importe mensual préstamo vivienda principal	103,8€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	89.796,6€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	17,8€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	104,5
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	4,8€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	19.478,7€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	514,7€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	7.370,1€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	1.656,7€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	863,4€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	99,9€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	3.666,4€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	7.553,9€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	68,2€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	5.237,6€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	166,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	10.062,4€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	133,2€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	4.593,5€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	150,4€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	5,3€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	9,6€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,29
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	581,19
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	46.525,5€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	30.645,5€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	664,6€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	2.769,8€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	104,3€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	22.212,4€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	57,5€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	5.166,0€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	208,5€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	191,0€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	6,6€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	267,4€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.078,2€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	513,9€

Tabla 2. Vector centroide del grupo Ward 20.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Este grupo que supone un 25,81% de las familias encuestadas se caracteriza por una renta familiar anual de 36.111€, y una vivienda de 14,5m² cuyo valor es de 196.457,4€. El valor del equipamiento de todas las viviendas es de 19.478,7€.

Las rentas anuales de carácter de carácter laboral suponen 22.212,4€.

Destinan mensualmente a bienes de consumo 1.078,2€, y a alimentación 513,19€.

Los valores medios relacionados con actividades por cuenta propia son muy dispersos, y no definen al grupo.

Grupo 2.- Familias con miembros jubilados o discapacitados de renta muy baja

(Grupo 21)

Ward Method	21
Número de familias encuestadas	1.465
Porcentaje de la muestra	24,57%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	13.719,6€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	135.426,7€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	733,0€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	9,8€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	41.036,1€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	10,3€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	106,3
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	7,2€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	11.558,2€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	48,9€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	1.451,9€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	646,0€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	26,6€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	36,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	3.219,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	7.323,5€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	41,1€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	2.704,4€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	69,2€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	866,5€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	16,1€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	2.021,6€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	58,9€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	2,1€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	0,5€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,03
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	7,16
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	2.361,8€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	1.295,9€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	37,5€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	274,5€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	507,6€

p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	3.021,2€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	3,6€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	602,9€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	170,2€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	119,7€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	1,0€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	35,2€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	562,9€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	296,8€

Tabla 3. Vector centroide del grupo Ward 21.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Formado por 1.465 familias, suponen un 24,57% de las familias encuestadas.

La renta total del hogar es de 13.719,64 €, y viven en una vivienda cuyo valor ronda los 135.426,66€ de unos 106,32 metros cuadrados El total del equipamiento del hogar supone unos 11.558,24€.

Reciben una renta bruta mensual por incapacitación o jubilación de 507,60€.

El trabajo no suele ser una fuente principal de ingresos. Su nivel de ahorro, aunque muy disperso para el grupo, se caracteriza por ser muy bajo y podemos concluir que no suelen tener automóvil. Mensualmente gastan en bienes de consumo 562,89€, y destinan a gastos alimentarios 296,81€. Utilizan un efectivo semanal para pagos corrientes de 119,74€.

Grupo 3. Familias con jubilados o discapacitados de renta media (Ward 18)

Ward Method	18
Número de familias encuestadas	874
Porcentaje de la muestra	14,66%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	41.937,6€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	298.796,2€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	1.032,3€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	13,8€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	245.795,2€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	267,6€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	125,9
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	2,5€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	23.025,7€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	251,9€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	6.235,8€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	4.458,9€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	522,5€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	366,6€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	21.930,4€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	13.277,5€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	476,5€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	27.401,1€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	947,6€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	19.317,1€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	105,5€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	14.326,7€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	4.544,6€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	182,5€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	1,6€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,12
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	178,75
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	17.162,9€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	9.173,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	136,3€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	1.048,8€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	1.540,7€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	7.360,2€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	4,7€

p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	2.173,7€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	3.005,7€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	235,1€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	5,1€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	230,5€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.179,3€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	558,0€

Tabla 4. Vector centroide del grupo Ward 18.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Formado por 874 familias, un 14,66% de la muestra, reciben una renta anual de 41.937,61€. Viven en una vivienda de unos 125,92 metros cuadrados cuyo valor es de 298.796,17€. El valor total del equipamiento de las viviendas es de 23.025,44€.

Reciben una renta bruta mensual por incapacitación o jubilación de 1.540,71€. Disponen de 235,07€ para gastos a la semana.

Su gasto mensual en bienes de consumo es de 1.179,31€, destinando a comida 557,99€.

Los valores medios de carácter bursátil, fondos de inversión y renta fija, aunque no son muy representativos, indican que entre ellos podemos encontrar ahorradores. En este sentido destacan el valor de los depósitos bancarios.

Los valores medios por cuenta propia son muy bajos.

**Grupo 4. Familias con vivienda principal en régimen de alquiler y bajos ingresos
(Ward 23)**

Ward Method	23
Número de familias encuestadas	352
Porcentaje de la muestra	5,90%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	25.441,2€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	0,0€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	0,0€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	0,0€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	29.872,2€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	20,7€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	85,9
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	469,8€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	8.158,5€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	800,3€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	4.000,2€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	832,4€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	208,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	174,8€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	1.319,7€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	4.428,1€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	33,5€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	448,2€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	3,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	3.362,3€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	53,4€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	1.006,9€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	85,2€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	4,3€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	11,7€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,14
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	642,27
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	3.697,0€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	11.649,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	76,8€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	3.446,0€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	159,6€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	17.811,1€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	27,8€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	1.914,6€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	176,3€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	153,0€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	4,5€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	161,2€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	837,4€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	380,2€

Tabla 5. Vector centroide del grupo Ward 23.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Formado por 352 familias, suponen un 5,9% de los encuestados. La renta total del hogar es 25.441,15€. No tienen vivienda en propiedad. Habitan en una vivienda en régimen de alquiler de unos 85,90 m² por la que pagan mensualmente unos 469,80€. El equipamiento de las viviendas ronda los 8.158€.

Los indicadores de trabajo por cuenta propia son despreciables.

Los ingresos laborales rondan los 17.811€.

Gastan mensualmente en bienes de consumo unos 837,37€, y en alimentación unos 380,21€. Utilizan unos 152€ para pagos en efectivo a la semana.

Apenas tienen cuentas de ahorro vivienda.

Grupo 5. Familias de renta media con miembros por cuenta ajena que han adquirido vehículos en el año 2004 (Grupo 24)

Ward Method	24
Número de familias encuestadas	311
Porcentaje de la muestra	5,22%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	36.047,6€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	212.022,1€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	17.156,3€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	143,7€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	84.907,6€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	17,8€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	109,2
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	1,2€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	21.307,9€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	17.815,2€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	17.637,2€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	1.874,5€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	478,5€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	157,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	7.201,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	10.216,8€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	170,0€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	9.187,1€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	203,6€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	1.908,4€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	132,8€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	7.355,2€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	38,6€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	0,0€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	10,7€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,18
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	413,64
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	27.936,5€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	9.880,7€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	202,0€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	1.941,5€

Economía Simbiótica – El caso de la empresa familiar

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	405,2€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	22.876,4€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	54,5€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	2.507,9€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	408,6€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	188,6€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	8,1€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	323,6€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.067,2€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	532,0€

Tabla 6. Vector centroide del grupo Ward 24.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un conjunto de 311 familias, que suponen el 5,22% de la muestra. Con una renta anual de 36.047,56 € y vivienda principal de 109,17 m² cuyo valor ronda los 212.022,14€.

Han adquirido automóviles en el último año por valor de 17.815,23€, y el valor total de sus vehículos es de 17.637,23€.

Las rentas anuales de carácter laboral son de 22.876,43€ y destinan 188,59€ para gastos a la semana. El gasto medio mensual en bienes de consumo es de 1.067,23€, gastando en alimentos 531,98€.

Los indicadores por cuenta propia son muy bajos y no representan al grupo.

Grupo 6. Familias de rentistas y miembros por cuenta propia con vivienda valorada en 527.397,54€ (Ward 7)

Ward Method	7
Número de familias encuestadas	179
Porcentaje de la muestra	3,00%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	104.248,8€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	527.397,5€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	3.322,9€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	36,3€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	511.067,8€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	272,3€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	232,2
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	20,1€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	67.406,8€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	2.466,3€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	14.589,1€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	26.726,8€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	17.469,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	19.307,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	23.112,3€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	438,2€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	256.114,6€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	7.867,3€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	178.346,5€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	11.257,7€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	185.164,3€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	1.061,5€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	65,7€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	8,2€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,60
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.504,87
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	264.502,0€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	209.649,7€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	1.327,1€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	24.265,1€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	581,6€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	23.687,3€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	6,4€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	17.407,3€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	4.304,1€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	433,4€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	9,6€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	632,7€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	2.324,8€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	941,1€

Tabla 7. Vector centroide del grupo Ward 7.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un conjunto de 179 familias que suponen un 3% de los encuestados. Aunque la renta anual de la familia no es muy representativa, ronda los 104.248€. El valor de la vivienda principal es de 527.397,54€ y ocupa 232,16 metros cuadrados.

Aunque es muy variable, el equipamiento medio de las viviendas ronda los 67.406,81€, y en joyas, obras de arte, etc. unos 26.726,77€. Tienen automóviles por valor de 14.589,09€.

Los valores medios, en acciones (156.114,63€), acciones no cotizadas (178.346,54€) y en fondos de inversión (185.164,31€), aunque no representativos en media, indican que entre ellos se encuentran fuertes ahorradores. Los indicadores por cuenta propia, aunque poco representativos, también sugieren que podemos encontrar miembros de la familia con actividades por cuenta propia.

Disponen de 433,38€ para gastos a la semana. El gasto mensual en bienes de consumo es de 2.324,84€ y destinan a alimentación 941,12€.

No alquilan habitaciones, no tienen apenas cuentas ahorro vivienda y no perciben apenas prestaciones por desempleo.

Grupo 7.- Familias con miembros trabajadores con deuda pendiente sobre la vivienda principal de 143.310,21€ (Ward 4)

Ward Method	4
Número de familias encuestadas	178
Porcentaje de la muestra	2,99%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	49.618,3€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	338.629,6€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	143.310,2€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	814,2€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	99.023,2€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	51,8€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	120,3
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	0,0€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	22.327,5€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	1.438,1€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	9.110,2€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	1.825,7€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	310,2€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	3.822,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	8.009,0€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	33,3€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	7.709,1€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	396,2€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	8.782,5€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	93,0€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	7.979,5€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	30,4€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	0,2€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	7,9€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,25
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	686,58
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	24.582,9€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	83.560,5€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	276,5€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	6.670,2€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	325,1€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	30.014,5€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	28,5€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	6.198,6€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	580,1€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	207,8€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	10,0€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	393,3€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.316,7€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	537,7€

Tabla 8. Vector centroide del grupo Ward 4.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 178 familias, que suponen un 2,99% de la población. Perciben una renta anual de 49.618,30€. Viven en una vivienda de 120,33 metros cuadrados, cuyo valor es de 338.629,57€ teniendo pendiente de amortizar un préstamo por valor de 143.310,21€, por la que abonan un importe mensual de 814,25€. El valor total del equipamiento de las viviendas es de 22.327,54€.

Las rentas anuales de carácter laboral ascienden a 30.014,47€.

Usan unos 207,82 € para pagos en efectivo a la semana, y realizan pagos con tarjetas de crédito al mes por 393,35€. En bienes de consumo gastan al mes 1.316,73€, y en alimentación 537,74€. Son ahorradores.

No alquilan habitaciones y no viven de alquiler. Apenas invierten en renta fija o reciben prestaciones por desempleo y apenas ingresan por intereses de cuentas bancarias.

Grupo 8. Familias con vivienda de 143,7m² valorada en 292.221,90€ (Ward 5)

Ward Method	5
Número de familias encuestadas	146
Porcentaje de la muestra	2,45%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	54.662,0€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	292.221,9€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	46.541,7€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	262,3€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	160.117,6€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	81,6€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	143,7
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	0,0€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	30.941,2€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	5.295,8€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	11.012,7€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	6.702,2€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	1.444,9€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	155,4€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	4.760,7€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	25.159,7€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	69,2€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	13.563,8€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	508,7€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	13.980,6€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	64,4€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	4.488,3€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	1.396,3€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	62,1€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	27,5€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,26
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.041,37
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	37.583,8€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	46.878,2€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	1.028,1€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	8.471,4€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	246,3€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	24.343,7€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	78,8€

p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	7.685,0€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	1.514,5€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	231,0€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	8,2€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	332,5€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.296,8€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	552,1€

Tabla 9. Vector centroide del grupo Ward 5.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 146 familias que suponen un 2,45% de los encuestados.

La renta anual no es muy representativa del grupo y oscila en torno a los 54.662€. La vivienda principal es de 146,39 metros cuadrados, y su valor es de 292.221,90€, con un equipamiento de 30.941€.

Las rentas anuales de carácter laboral ascienden a 24.343,75€.

Destinan a gastos semanales un efectivo de 230,97€. El gasto mensual en bienes de consumo es de 1.296,81€, y en alimentación destinan 552,11€

Los indicadores por cuenta propia indican que entre ellos se encuentran algunos empresarios o profesionales liberales, pero estos no caracterizan al grupo.

Grupo 9. Familias de renta media-alta con vivienda valorada 475.323,16€ y miembros por cuenta ajena (Ward 2)

Ward Method	2
Número de familias encuestadas	133
Porcentaje de la muestra	2,23%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	116.529,3€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	457.232,6€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	22.386,1€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	225,0€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	291.223,6€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	134,6€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	155,5
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	21,2€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	43.451,1€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	3.024,7€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	15.616,4€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	8.776,4€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	378,2€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	2.599,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	7.490,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	18.690,7€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	155,6€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	68.308,6€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	1.989,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	145.628,3€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	767,4€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	72.636,4€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	497,7€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	21,2€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	69,0€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,28
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	0,00
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	21.393,5€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	22.119,9€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	632,2€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	8.559,4€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	41,8€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	85.113,7€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	104,5€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	6.617,9€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	1.250,5€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	320,2€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	34,9€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	1.570,5€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	2.081,7€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	838,7€

Tabla 10. Vector centroide del grupo Ward 2.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 133 familias, que suponen un 2,23% de los encuestados, cuya renta anual es de 116.529,33€. Habitan en una vivienda de 155,47 metros cuadrados, cuyo valor es de 457.232,61€ y el equipamiento de las viviendas asciende a 43.451,10€. Tienen automóviles por valor de 15.616,37€.

Destaca el valor de las acciones cotizadas (68.308€), el de las acciones no cotizadas (145.628,30€) y el de los fondos de inversión (72.636,41€). Reciben una renta laboral anual de 85.113,67€

Disponen de 320,24€ a la semana para pagos en efectivo, y mensualmente utilizan las tarjetas de crédito por 34,86€. Gastan mensualmente en bienes de consumo 2.081€ y en comida 838,74€.

Los indicadores por cuenta propia no señalan que en este grupo se encuentren familias empresarias.

Grupo 10. Familias empresarias en las que trabajan 2,77 miembros en la empresa familiar (Ward 14)

Ward Method	14
Número de familias encuestadas	130
Porcentaje de la muestra	2,18%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	94.028,7€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	383.849,3€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	24.480,2€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	224,7€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	407.074,5€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	146,1€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	185,5
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	7,9€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	42.769,3€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	2.023,9€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	16.528,0€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	8.477,9€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	3.717,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	2.510,6€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	20.630,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	27.210,7€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	287,5€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	31.486,3€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	1.364,9€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	108.816,7€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	774,5€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	33.365,9€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	1.706,6€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	48,9€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	13,1€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	2,77
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	17.221,78
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	1.045.000,0€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	1.285.700,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	6.996,2€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	40.834,7€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	92,2€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	9.374,1€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	60.319,0€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	1.983,3€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	297,4€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	8,7€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	493,7€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.640,8€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	674,7€

Tabla 11. Vector centroide del grupo Ward 14.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un conjunto de 130 familias, que suponen un 2,18% de los encuestados, dónde la renta del hogar asciende a 94.028,74€. La vivienda es de 185,47 metros cuadrados y su valor asciende a 383.849,28€.

Aunque el valor no es muy representativo en media poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 407.074,49€

El valor estimado de los automóviles es de 16.527,97€.

El efectivo semanal para pagos asciende a 297,38€. El gasto mensual en bienes de consumo es de 1.640,79€. En comida gastan 674,73€ al mes.

Resulta elevada la proporción de miembros de la unidad familiar que trabajan en la empresa (2,77). La cuantía de los indicadores de las actividades por cuenta propia son muy elevados, aunque muy dispersos y los ingresos por cuenta propia ascienden a 60.318,99€.

Podemos afirmar que este grupo define un tipo de familia empresaria.

Grupo 11. Familias con miembros que cobran el subsidio de desempleo por valor de 6.841,3 € (Ward 19)

Ward Method	19
Número de familias encuestadas	117
Porcentaje de la muestra	1,96%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	31.298,1€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	164.251,4€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	6.809,8€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	56,1€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	101.934,3€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	56,1€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	108,4
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	25,0€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	20.612,9€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	1.409,4€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	6.344,0€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	3.570,7€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	410,3€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	437,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	7.129,7€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	9.829,4€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	316,9€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	5.336,6€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	124,5€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	102,6€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	0,0€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	9.504,5€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	1.783,6€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	73,8€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	10,6€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,13
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	276,32
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	998,9€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	2.995,2€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	33,4€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	1.405,9€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	484,6€

p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	11.094,3€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	6.841,3€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	976,8€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	706,8€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	213,8€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	6,0€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	204,9€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.078,8€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	523,2€

Tabla 12. Vector centroide del grupo Ward 19.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 117 familias que suponen un 1,96% de los encuestados. Viven en una vivienda de 108,43 metros cuadrados, cuyo valor es 164.251€. Perciben prestaciones por desempleo por 6.841,27€. Disponen de un efectivo de 213,77€ a la semana y destinan 1078,84€ a bienes de consumo al mes, gastando en alimentación 523,22€. El valor total del equipamiento de las viviendas asciende a 20.612€.

Los indicadores por cuenta propia son prácticamente nulos.

Grupo 12. Familias empresarias en las que trabajan 1,64 miembros en la empresa familiar (Ward 9)

Ward Method	9
Número de familias encuestadas	77
Porcentaje de la muestra	1,29%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	88.310,4€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	369.520,7€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	8.762,2€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	105,1€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	508.017,6€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	91,0€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	193,4
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	24,2€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	48.341,2€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	32.783,3€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	51.526,8€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	16.216,9€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	2.904,6€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	58,5€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	19.253,7€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	25.979,9€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	321,9€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	21.921,5€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	1.233,9€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	29.464,6€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	82,0€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	54.333,7€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	156,1€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	3,1€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	11,2€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	1,64
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	3.352,73
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	438.911,0€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	189.766,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	23.980,4€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	20.351,8€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	192,2€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	24.341,4€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	30.262,7€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	1.076,0€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	334,2€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	11,6€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	568,0€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.852,7€

Tabla 13. Vector centroide del grupo Ward 9.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 77 familias que suponen un 1,29% de los encuestados. Su renta anual asciende a 88.310€. Habitan en una vivienda de 193,38 metros cuadrados, cuyo valor es 369.520,75€.

Poseen automóviles por valor de 51.526 € y adquirieron en el 2004 por valor de 32.783,27€.

El número de miembros de la familia que trabaja por cuenta propia asciende a 1,64. Aunque los valores del negocio no son muy representativos del grupo, destacan por ser muy elevados. Los rendimientos de las actividades por cuenta propia ascienden a 30.262€.

Disponen de 334,19€ para gastos a la semana. Destinan 1.852,71€ a bienes de consumo al mes, y en comida gastan 738,66€.

Nos encontramos ante un grupo que define un tipo de familia empresaria.

Grupo 13. Familias rentistas con vivienda de 436.630,58€ y otras propiedades inmobiliarias por valor de 1.226.900€ (Ward 25)

Ward Method	25
Número de familias encuestadas	50
Porcentaje de la muestra	0,84%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	162.619,1€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	436.630,6€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	2.404,0€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	24,7€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	1.226.900,0€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	2.695,1€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	172,9
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	29,1€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	50.099,2€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	1.957,0€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	13.883,8€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	24.154,4€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	3.361,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	50.213,8€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	51.320,1€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	879,9€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	162.074,9€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	6.149,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	407.386,3€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	2.333,2€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	215.385,4€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	1.632,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	51,5€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	6,4€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,44
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	5.171,81
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	577.587,9€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	277.452,6€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	1.399,8€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	22.850,3€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	1.264,7€

p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	9.445,8€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	19.456,9€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	63.374,1€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	396,9€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	8,7€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	560,1€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	2.161,5€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	881,2€

Tabla 14. Vector centroide del grupo Ward 25.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Grupo formado por 50 familias que suponen un 0,84% de los encuestados. Aunque poco representativa, la renta anual asciende a 162.619,09€. El valor de la vivienda principal asciende a 436.630,58€, con 1.722,88 metros cuadrados. Poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 1.226.900€.

El equipamiento de las viviendas asciende a 21.376,04€.

Destaca el elevado valor de los ahorros en valores y fondos de inversión. Los ingresos del trabajo por cuenta ajena son despreciables.

Disponen de un efectivo semanal de 1.832,55€ para pagos. Gastan en bienes de consumo 1.206,88€, gastan en comida unos 532,19€ al mes.

Algunas de estas familias son familias empresarias, pero los altos niveles de dispersión de los valores medios no permiten dar ningún dato resumen. La característica cuenta propia no define este grupo.

El grupo se caracteriza fuertemente por percibir rentas anuales de la propiedad por valor de 63.374€, e ingresos mensuales por alquiler por valor de 2.695,1€.

Grupo 14. Familias con vivienda de 108,8m² valorada en 26.075,83€ (Ward 6)

Ward Method	6
Número de familias encuestadas	48
Porcentaje de la muestra	0,81%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	34.148,6€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	261.075,8€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	15.978,5€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	133,6€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	97.255,7€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	11,8€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	108,8
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	7,6€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	21.376,0€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	1.813,0€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	6.417,6€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	2.365,2€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	6.997,4€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	3.000,7€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	7.706,9€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	335,3€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	23.177,2€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	1.118,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	14.528,2€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	0,0€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	17.098,1€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	0,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	0,0€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	1,8€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,38
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.323,50
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	19.120,2€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	32.212,9€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	368,3€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	3.125,0€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	428,8€

p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	11.057,1€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	40,1€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	6.914,3€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	452,2€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	1.832,6€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	4,1€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	199,6€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.206,9€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	532,2€

Tabla 15. Vector centroide del grupo Ward 6.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Formado por 48 familias que suponen el 0,81% de los encuestados. Cuentan con una renta anual de 34.148€. Viven en 108,75 metros cuadrados, y el valor de la vivienda es de 261.075,83€. El equipamiento de las viviendas asciende a 21.376€.

Disponen de un efectivo para gastos semanales de 1.206,88€ y destinan a gastos alimentarios 532,19€.

No se caracterizan respecto a la actividad por cuenta propia o ajena.

Grupo 15. Familias con vivienda de 401,130,10€ (Ward 3)

Ward Method	3
Número de familias encuestadas	46
Porcentaje de la muestra	0,77%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	71.712,5€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	401.218,3€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	1.956,5€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	11,8€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	414.130,1€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	163,0€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	155,7
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	30,4€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	43.437,0€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	3.398,7€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	11.361,3€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	14.323,4€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	4.806,8€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	51.250,5€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	328.550,0€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	1.281,3€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	154.965,9€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	6.750,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	135.873,5€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	1.984,1€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	71.381,9€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	5.945,9€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	185,1€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	0,0€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,35
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.567,86
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	206.849,2€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	404.495,7€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	750,0€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	3.980,1€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	1.365,7€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	10.360,1€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€

p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	13.669,5€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	3.060,9€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	372,5€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	6,3€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	333,5€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.848,8€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	699,2€

Tabla 16. Vector centroide del grupo Ward 3.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un conjunto de 46 familias, que suponen un 0,77% de los encuestados. Habitan en una vivienda de 155,67 metros cuadrados, cuyo valor es de 401.130,10€. Poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 414.130,10€. El equipamiento de todas las viviendas asciende a 43.436,99€.

Reciben una renta mensual por incapacitación o jubilación de 1.365,69€. Disponen de un efectivo semanal para pagos de 372,46€. Mensualmente gastan en bienes de consumo 1.848,79€, y gastan en comida 699,20€.

Poseen fuertes ahorros en acciones, cotizadas, no cotizadas y fondos de inversión.

El valor de los indicadores del negocio es considerable aunque no representa al grupo.

El saldo en cuentas para realizar pagos asciende a 328.549,97€.

Este grupo no define familias empresarias, y aunque entre ellas haya familias que poseen negocios, debemos entender esta tenencia de activos como una forma de inversión, debido a que los ingresos de las actividades por cuenta propia son muy bajos.

Grupo 16. Familias rentistas fuertemente ahorradoras con vivienda principal por valor de 399.861,9€ (Ward 1)

Ward Method	1
Número de familias encuestadas	45
Porcentaje de la muestra	0,75%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	78.149,1€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	399.861,9€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	0,0€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	0,0€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	597.783,5€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	282,8€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	171,8
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	1,1€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	41.100,4€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	4.652,3€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	16.238,9€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	12.393,4€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	1.335,6€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	646.376,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	58.391,3€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	17.819,7€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	140.891,9€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	5.906,9€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	691.938,9€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	8.531,3€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	108.605,6€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	6.462,7€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	237,9€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	2,1€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,29
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	2.964,44
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	452.305,5€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	1.140.400,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	534,2€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	19.809,3€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	1.627,7€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	11.293,6€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	16.399,0€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	4.437,3€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	347,2€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	7,8€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	414,7€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	2.083,1€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	829,2€

Tabla 17. Vector centroide del grupo Ward 1.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Son 45 familias que suponen un 0,75% de la encuesta. Tienen una renta anual de 78.149,12€. Viven en una vivienda de 171,76 metros cuadrados, cuyo valor es de 399.861,93 euros, cuyo préstamo está completamente amortizado. El equipamiento de la vivienda es de 41.100,35€.

Reciben prestaciones mensuales por incapacitación o jubilación por valor de 1.627,72€.

Poseen elevados ahorros en valores y fondos de inversión.

Disponen de un efectivo semanal para pagos de 347,24€. Gastan al mes en bienes de consumo 2.083,10€, y en comida 829,15€. El saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos asciende a 646.375,95€, de las que reciben unos ingresos anuales de 17.819,74 €.

Aunque no sean muy representativos, podemos destacar que son muy elevados los indicadores por cuenta propia, sin embargo es muy bajo el ratio de miembros de la familia que participan en el negocio familiar. Los ingresos por rentas del trabajo son insignificantes en relación al resto de valores.

Grupo 17. Familias trabajadoras que perciben pago en especie (Ward 8)

Ward Method	8
Número de familias encuestadas	40
Porcentaje de la muestra	0,67%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	82.579,6€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	358.603,7€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	32.961,9€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	372,8€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	114.642,4€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	102,1€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	153,4
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	41,5€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	35.988,4€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	3.668,3€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	14.910,2€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	43.420,8€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	433,8€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	250,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	10.190,6€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	9.011,7€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	201,0€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	49.009,9€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	1.729,8€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	90.765,6€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	275,6€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	19.802,9€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	300,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	25,0€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	876,2€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,20
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	0,00
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	3.305,6€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	3.276,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	0,0€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	925,0€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	143,5€

p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	54.084,3€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	239,2€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	2.826,5€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	2.046,3€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	256,4€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	13,1€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	676,6€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.508,5€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	569,7€

Tabla 18. Vector centroide del grupo Ward 8.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un total de 40 familias que suponen un 0,67% de los encuestados. Reciben una renta total anual de 82.579,59€. El valor de su vivienda es 358.603,56€ y ocupa 153,35 metros cuadrados. El equipamiento de todas sus viviendas asciende a 35.998,39 €.

Poseen fuertes ahorros en valores y fondos de inversión. Destaca el valor de las joyas y obras de arte en relación con el resto de grupos.

Perciben anualmente 54.084,28€ en concepto de rentas laborales, siendo en especie 876,23€. Disponen de un efectivo mensual de 256,37€. Pagan con tarjetas de crédito mensualmente 676,59€. En bienes de consumo gastan al mes 1.508,49€, y gastan en comida 569,75€.

Los indicadores por cuenta propia son despreciables.

Grupo 18. Familias empresarias con propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal por valor de 1.067.200€ (Ward 28)

Ward Method	28
Número de familias encuestadas	32
Porcentaje de la muestra	0,54%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	361.831,9€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	1.288.300,0€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	51.729,9€
P.2.18. Importe mensual préstamo vivienda principal	235,9€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	1.067.200,0€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	656,4€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	280,7
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	21,9€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	132.173,8€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	16.101,2€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	40.486,6€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	74.497,6€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	15.388,8€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	949,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	81.043,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	59.837,7€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	1.771,2€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	227.769,2€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	5.504,4€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	271.722,8€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	14.016,9€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	64.189,5€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	468,8€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	15,6€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	12,2€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	1,81
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.126,90
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	1.894.900,0€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	1.070.900,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	7.422,5€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	411.337,6€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	280,3€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	33.744,0€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	172.822,3€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	11.357,3€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	686,3€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	23,0€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	2.264,2€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	5.104,7€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	1.572,4€

Tabla 19. Vector centroide del grupo Ward 28.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un total de 32 familias que suponen el 0,54% de los encuestados. Tienen una renta anual de 361.831,94€. Viven en una vivienda de 280,72 metros cuadrados, cuyo valor medio es de 1.288.300,00€ aunque este valor no sea muy representativo del grupo.

Poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 1.067.200,00€ y el valor de sus automóviles asciende a 40.486,63€.

Los ratios de actividades por cuenta propia indican que es frecuente que trabaje más de un miembro de la familia en el negocio familiar, poseyendo un negocio cuyo valor es de 1.070.900€ y el inmovilizado de este asciende a 1.894.900 €, aunque estos datos son de naturaleza muy variable. Ingresan por actividades por cuenta propia unos 172.822,32€ anuales. Y prestan al negocio 411.337,60€ de sus recursos personales. Poseen fuertes ahorros en acciones y fondos de inversión.

Realizan pagos mensuales con tarjetas de crédito por valor de 23,03€. Destinan mensualmente 5.104,69€ a bienes de consumo, y gastan en comida 1.572,38€. Destinan mensualmente a bienes de consumo 5.104,69€, y en comida gastan 1.572,38€.

Este grupo define un tipo de familia empresaria.

Grupo 19. Familias con renta baja(Ward 22)

Ward Method	22
Número de familias encuestadas	25
Porcentaje de la muestra	0,42%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	20.326,5€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	101.534,4€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	8.364,7€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	38,1€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	9.544,1€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	0,0€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	109,6
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	274,4€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	9.113,3€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	1.720,0€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	2.553,4€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	1.192,7€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	40,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	1.958,7€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	0,2€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	380,6€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	0,0€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	0,0€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	0,0€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	0,0€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	0,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	0,0€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	18,9€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,16
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	0,00
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	14.640,4€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	1.334,5€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	0,0€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	0,0€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	54,4€

p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	12.172,0€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	80,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	3.139,6€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	2.049,4€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	94,0€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	4,2€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	196,8€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	606,1€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	325,3€

Tabla 20. Vector centroide del grupo Ward 22.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Unas 22 familias, que suponen el 0,42% de los encuestados. Perciben una renta anual de 20.326,49€. Viven en una vivienda de 101.534,42€, que poseen o tienen en régimen de arrendamiento. Alquilan habitaciones a huéspedes en la vivienda principal por lo que perciben al mes 324,60€.

Tienen ingresos anuales de carácter laboral por 12.172,00€.

Disponen de 94,05€ de efectivo para pagos semanales, y al mes destinan 606,11€ a bienes de consumo, y 325,30€ a alimentos.

Los indicadores por cuenta propia son muy bajos.

Grupo 20.- Familias con negocios por valor de 12.138.000€ en los que trabajan 2,92 familiares (Ward 32)

	Media
Ward Method	32
Número de familias encuestadas	25
Porcentaje de la muestra	0,42%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	215.441,0€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	687.379,1€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	2.800,0€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	24,0€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	1.063.600,0€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	423,7€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	227,9
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	0,0€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	92.592,9€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	8.547,7€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	36.590,8€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	39.693,7€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	10.574,2€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	37.940,2€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	29.448,2€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	1.546,8€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	128.351,4€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	5.102,8€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	2.111.100,0€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	15.136,8€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	190.524,1€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	0,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	0,0€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	0,0€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	2,92
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	89.890,16
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	4.058.700,0€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	12.138.000,0€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	14.319,3€

p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	69.706,7€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	39,2€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	12.053,3€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	99.338,7€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	5.178,9€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	621,3€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	14,0€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	875,6€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	2.724,9€

Tabla 21. Vector centroide del grupo Ward 32.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Un conjunto de 32 familias, que suponen un 0,42% de las familias encuestadas. Viven en una vivienda de 227 metros cuadrados, cuyo valor es de 687.379,08€. Poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 1.063.600€. El valor total del equipamiento en todas sus viviendas es de 92.592,86€, y poseen automóviles por valor de 36.590€.

Los indicadores por cuenta propia indican que son familias empresarias. En media, poseen 2.111.100€ en acciones no cotizadas, 128.351,41€ en acciones cotizadas y 190.524,05€ en fondos de inversión.

Casi tres miembros (2,92) de la unidad familiar trabajan en los negocios familiares. El valor de los negocios familiares ascienden a 12.138.000€, excluidos terrenos y edificios, cuyo valor es 4.058.700€.

Los ingresos por cuenta propia ascienden 99.338,66€ anuales.

Disponen de un efectivo para gastos semanales de 621,28€, y realizan pagos con tarjetas de crédito al mes por valor de 875,56€. En bienes de consumo gastan al mes 2.724,89€, y en comida 1.077,59€. No reciben prestaciones por desempleo.

Este grupo define un tipo de familia empresaria.

**Grupo 21. Familias con otras propiedades inmobiliarias por valor de 5.885.400€
(Ward 26)**

Ward Method	26
Número de familias encuestadas	20
Porcentaje de la muestra	0,34%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	241.946,8€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	1.061.400,0€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	4.056,8€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	75,6€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	5.885.400,0€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	787,3€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	257,5
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	0,0€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	52.991,9€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	10.947,0€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	32.227,3€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	18.475,2€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	7.535,1€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	650,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	30.419,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	28.043,6€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	673,8€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	109.747,4€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	3.066,5€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	261.749,2€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	7.854,9€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	125.653,0€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	0,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	0,0€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	36,2€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,45
Ratio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.875,00
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	627.937,1€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	978.352,4€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	5.501,5€
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	73.854,7€

p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	1.212,3€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	29.655,7€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	16.391,2€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	11.349,3€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	420,6€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	8,1€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	666,0€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.927,5€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	782,8€

Tabla 22. Vector centroide del grupo Ward 26.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 20 familias, un 0,34% de los encuestados. Viven en una vivienda de 257,45 metros cuadrados, cuyo valor medio, aunque poco representativo del grupo, asciende a 1.061.400€. Poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 5.885.400€. El valor de sus automóviles asciende a 32.227,26€.

Tienen actividades por cuenta propia, aunque el número de miembros que participan en ellos es muy bajo. El valor del negocio y de su inmovilizado es muy elevado, aunque estos datos son muy variables y no definen bien al grupo.

No reciben prestaciones por desempleo ni poseen valores de renta fija. El valor de sus cuentas en relación con sus propiedades en inmovilizado es extremadamente bajo.

Disponen de 420,55€ de efectivo para gastos a la semana. Destinan 1.927,50€ al mes a bienes de consumo, y en comida gastan 782,75€.

Este grupo puede incluir familias empresarias, pero la característica cuenta propia no define al grupo. El número de miembros familiares es muy bajo, así como los ingresos de la actividad por cuenta propia. Podemos suponer que el negocio supone una forma de ahorro para la familia, más que un medio de generar riqueza.

Grupo 22. Familias rentistas con propiedades inmobiliarias por valor de 979.705,6 € y cartera de valores de renta fija por valor de 190,692€ (Ward 39)

Ward Method	39
Número de familias encuestadas	19
Porcentaje de la muestra	0,32%
Renta total del hogar construida, anual 2004 (renthogar)	100.302,1€
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	565.472,3€
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	3.163,2€
P.2.18. Importe mensual prestamo vivienda principal	26,3€
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	414.233,3€
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	228,2€
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	205,8
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	0,0€
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	43.940,3€
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	2.559,0€
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	12.212,0€
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	26.131,5€
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	0,0€
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	8.205,8€
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	90.589,9€
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	202,5€
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	403.984,8€
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	3.585,3€
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	20.057,8€
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	7.552,6€
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	82.958,0€
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	190.692,0€
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	14.262,7€
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	0,0€
p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	0,47
Suma porcentaje medio de participación en actividades por cuenta propia (p.6.382)	1.026,32
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	6.326,4€
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	31.632,2€
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	0,0€

p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	0,0€
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	365,9€
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	23.835,6€
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,0€
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	32.537,1€
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	2.828,2€
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	387,9€
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	7,1€
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	423,4€
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.574,7€
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	799,0€

Tabla 23. Vector centroide del grupo Ward 39.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Conjunto de 19 familias, que suponen un 0,32% de las familias. Perciben una renta anual de 100.302,09€. Viven en una vivienda de 205,79 metros cuadrados, cuyo valor asciende a 565.472,31€. Poseen otras propiedades inmobiliarias por valor de 414.233,31€. Adquirieron automóviles en el año anterior por valor de 43.940,27€.

Cuentan con una cartera en valores de renta fija por valor de 190.691,98€, por la que perciben unos ingresos anuales de 14.262,74€. Aunque de forma variable suelen invertir en bolsa por un importe de 403.984,80€.

Disponen de un efectivo para gastos semanales por valor de 387,86€. Gastan al mes en bienes de consumo 1.574,68€, y en comida gastan 798,95€

Las rentas anuales por rendimientos del trabajo rondan los 23.835,56€ y no reciben prestaciones por desempleo. Rara vez tienen actividades por cuenta propia.

7.3.1. Una primera aproximación.

El conjunto de grupos que hemos seleccionado como representativos en el análisis de casos según cluster jerárquico se refiere a un total de 5.851 familias que suponen el 98% del total de familias encuestadas.

El número de familias incluido en cada grupo viene explicado en el siguiente gráfico de columnas.

asa

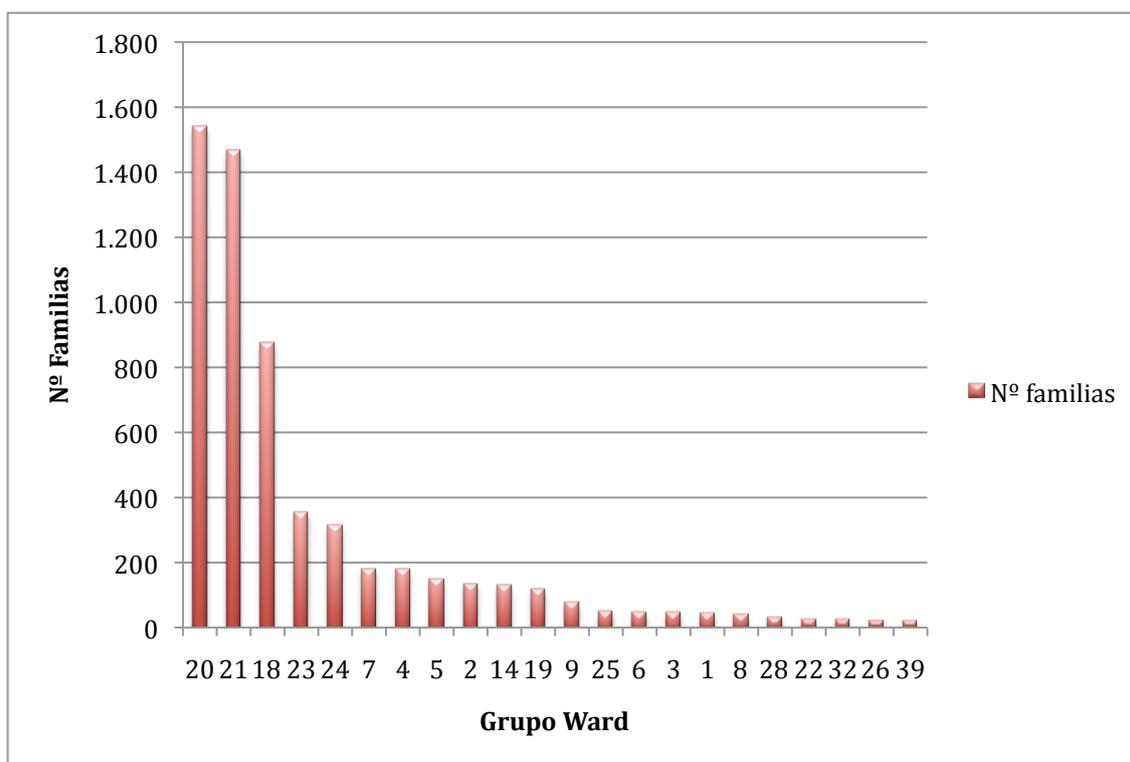


Gráfico 6. Diagrama de columnas de los grupos “cluster case” ordenadas de forma descendente en relación al número de familias.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE

Con el objetivo de clasificar la tipología de familias que describe el cluster en función de un criterio de frecuencias, podemos obtener tres grupos en función de los cambios de pendiente del gráfico anterior.

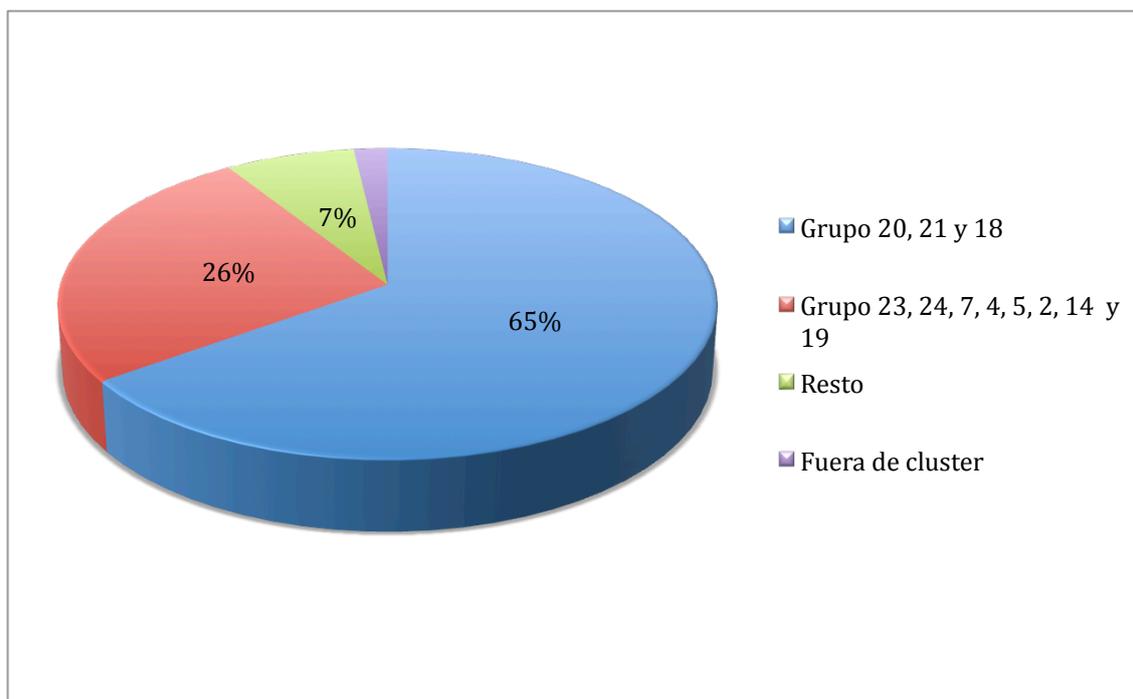


Gráfico 7. Diagrama de sectores de los conjuntos de grupos "cluster case" en relación al número de familias que contienen.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

1. Conjunto I formado por 3 grupos que incluyen a un número de familias comprendido entre 1600 y 400 familias, que suponen un 65% de las familias encuestadas. Dentro de éste podemos encontrar a un 39% de la muestra total, formado por familias cuya renta principal procede de pensiones de jubilación o discapacidad, y el 26% restante, son familias trabajadoras con una renta anual de 36.111€.
2. Conjunto II formado por 8 grupos cuyo número de familias está comprendido entre 400 y 100, y suponen el 26% de las familias encuestadas.
3. Conjunto III formado por 11 grupos, donde el número de familias es inferior a 100.

7.3.2. La relación entre el gasto mensual en bienes de consumo y el gasto en alimentación de las familias.

Las variables “p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo” y “p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar” son muy representativas en todos los grupos del cluster. Observamos una estrecha relación de carácter lineal entre ambas variables que viene determinada por un coeficiente de determinación (R^2) del 95,79%.

Si definimos como variable independiente (x) a “p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo”, y como variable explicada (y) a “p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar”, obtendremos la siguiente recta de regresión.

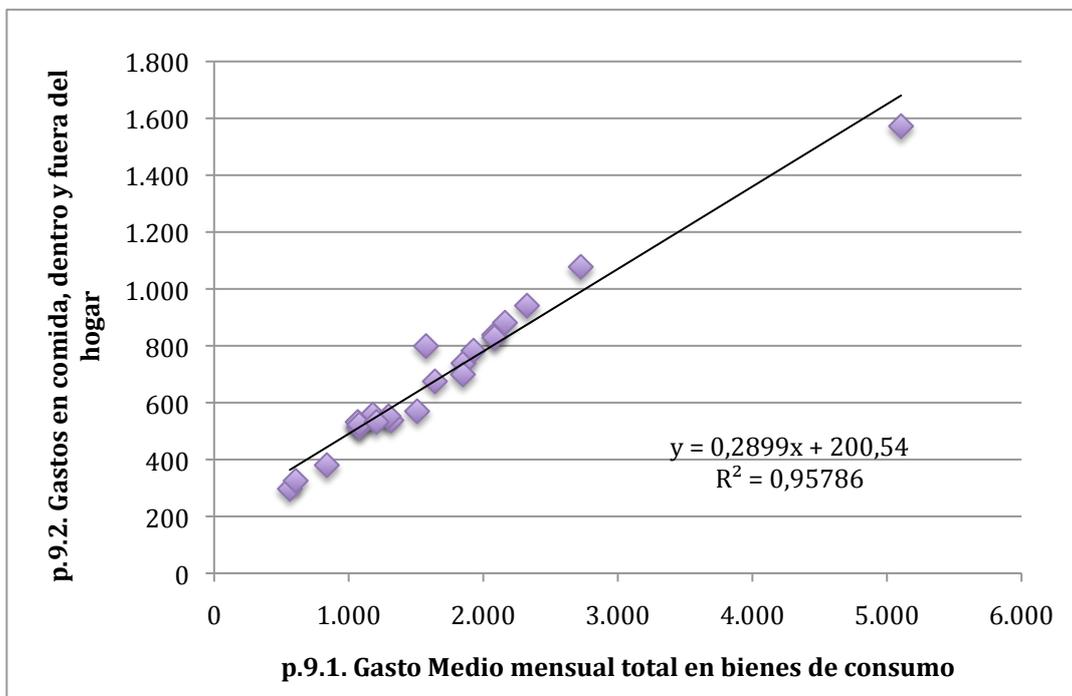


Gráfico 8. Recta de regresión de la variable “Gasto en comida, dentro y fuera del hogar” sobre la variable “gasto medio mensual total en bienes de consumo” partiendo de los centroides del cluster jerárquico.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Podemos concluir que las familias españolas gastan como mínimo 200,54€ al mes en comidas, ya sea dentro o fuera del domicilio, mas un 28,99% del total que destinan mensualmente a bienes de consumo.

7.3.3. Clasificación de los grupos en función de la fuente principal de ingresos de las familias.

Las principales fuentes de ingresos para los grupos son las siguientes¹⁴⁸:

1. Ingresos procedentes del trabajo por cuenta ajena: incluiría a los grupos según la clasificación del Método Ward 22, 20, 23, 24, 4, 2, 19 y 8.
2. Ingresos procedentes de actividades por cuenta propia y cuenta ajena: En aquellos grupos en que se reciben ingresos por ambos conceptos, e incluiría a los grupos según la clasificación de Ward 7, 5 y 6.
3. Ingresos procedentes del negocio familiar: en aquellos grupos en que los ingresos familiares proceden en su mayoría de actividades por cuenta propia y trabajan más de 1,5 miembros de la familia en el negocio familiar. Correspondería a los grupos según la clasificación de Ward, 14, 9, 28 y 32.
4. Ingresos procedentes de pensiones de jubilados o discapitados: grupos 21 y 18 según la clasificación de Ward.
5. Rentas procedentes de activos financieros o inmobiliarios. Correspondería a los grupos 3, 39, 25, 1 y 26.

Los porcentajes resultantes se muestran en el siguiente diagrama de sectores.

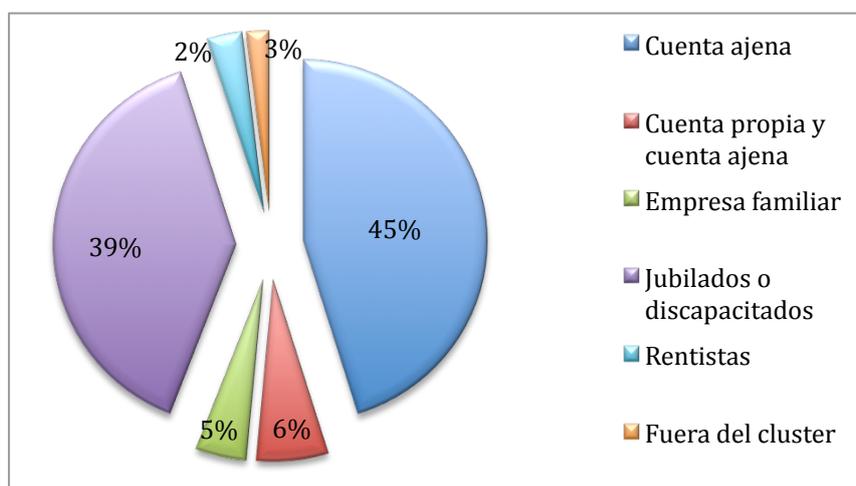


Gráfico 9. Distribución de los grupos en función de la actividad principal de ingresos de la familia .

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

¹⁴⁸ Los grupos se ordenan en orden descendente en función del número de familias que incluyen.

7.3.4. Análisis de la distribución de la renta familiar a través de la Curva de Lorenz y el índice de Gini.

La siguiente gráfica muestra las rentas del cluster ponderadas por el número de familias incluidas en cada grupo.

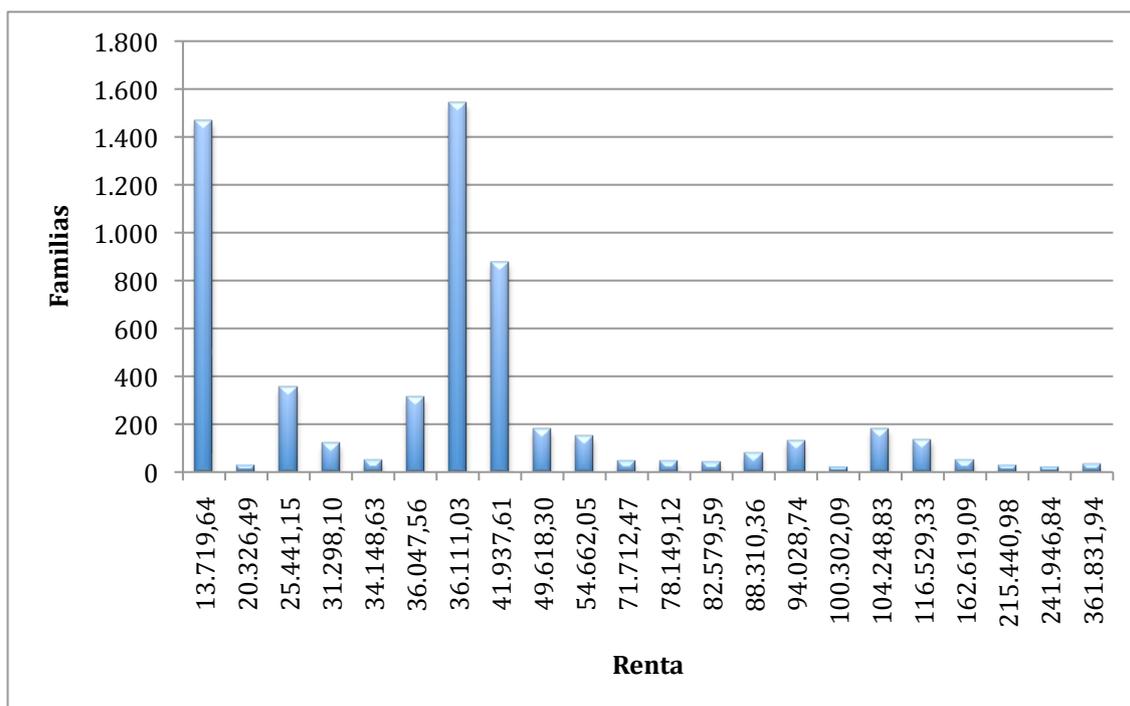


Gráfico 9. Diagrama de columnas de la variable renta en los grupos “cluster case” ponderada por el número de familias.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

El índice de Gini es una medida de concentración que trata de poner de relieve el mayor o menor grado de igualdad en el reparto del total de los valores de una variable, y por tanto, indica el grado de distribución de esta.

Denominamos concentración a la mayor o menor equidad en el reparto de la suma total de los valores de la variable considerada.

La curva de Lorenz es la representación gráfica de cómo se va acumulando la variable en relación al conjunto de unidades a la que está referida.

En relación al análisis de la renta de los grupos resultantes de nuestro cluster jerárquico, los cálculos necesarios para su cálculo vienen detallados en la siguiente tabla.

Ward Method	rentohogar (x _i)	n _i	N _i	u _i =x _i n _i	Σu _i	q _i =Σu _i /u _n	p _i =ΣN _i /N	p _i -q _i
						0,00%	0,00%	0,00%
21	13.719,64	1.465	1.465	20.099.279,78	20.099.279,78	8,03%	25,04%	17,01%
22	20.326,49	25	1.490	508.162,24	20.607.442,02	8,23%	25,47%	17,23%
23	25.441,15	352	1.842	8.955.285,19	29.562.727,21	11,81%	31,48%	19,67%
19	31.298,10	117	1.959	3.661.877,99	33.224.605,20	13,28%	33,48%	20,21%
6	34.148,63	48	2.007	1.639.134,01	34.863.739,21	13,93%	34,30%	20,37%
24	36.047,56	311	2.318	11.210.790,01	46.074.529,22	18,41%	39,62%	21,21%
20	36.111,03	1.539	3.857	55.574.873,02	101.649.402,23	40,62%	65,92%	25,30%
18	41.937,61	874	4.731	36.653.467,73	138.302.869,96	55,26%	80,86%	25,59%
4	49.618,30	178	4.909	8.832.057,45	147.134.927,42	58,79%	83,90%	25,11%
5	54.662,05	146	5.055	7.980.658,64	155.115.586,06	61,98%	86,40%	24,41%
3	71.712,47	46	5.101	3.298.773,73	158.414.359,79	63,30%	87,18%	23,88%
1	78.149,12	45	5.146	3.516.710,39	161.931.070,18	64,71%	87,95%	23,24%
8	82.579,59	40	5.186	3.303.183,54	165.234.253,72	66,03%	88,63%	22,61%
9	88.310,36	77	5.263	6.799.898,02	172.034.151,74	68,74%	89,95%	21,21%
14	94.028,74	130	5.393	12.223.736,80	184.257.888,54	73,63%	92,17%	18,54%
39	100.302,09	19	5.412	1.905.739,64	186.163.628,18	74,39%	92,50%	18,11%
7	104.248,83	179	5.591	18.660.540,00	204.824.168,18	81,85%	95,56%	13,71%
2	116.529,33	133	5.724	15.498.400,50	220.322.568,68	88,04%	97,83%	9,79%
25	162.619,09	50	5.774	8.130.954,71	228.453.523,39	91,29%	98,68%	7,40%
32	215.440,98	25	5.799	5.386.024,42	233.839.547,81	93,44%	99,11%	5,67%
26	241.946,84	20	5.819	4.838.936,78	238.678.484,59	95,37%	99,45%	4,08%
28	361.831,94	32	5.851	11.578.621,92	250.257.106,51	100,00%	100,00%	0,00%
							15,35	3,84

Tabla 24. Cálculos necesarios para la obtención del índice de Gini y curva de Lorenz en base a la información de los grupos.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Para calcular el índice de Gini aplicamos la fórmula

$$I_G = \frac{\sum_{i=1}^{k-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{k-1} p_i} = \frac{3,84}{15,35} = 0,25032$$

Observamos que hay una concentración media de la renta.

En la curva de Lorenz podemos observar como hay poco nivel de concentración, al situarse cerca de la diagonal.

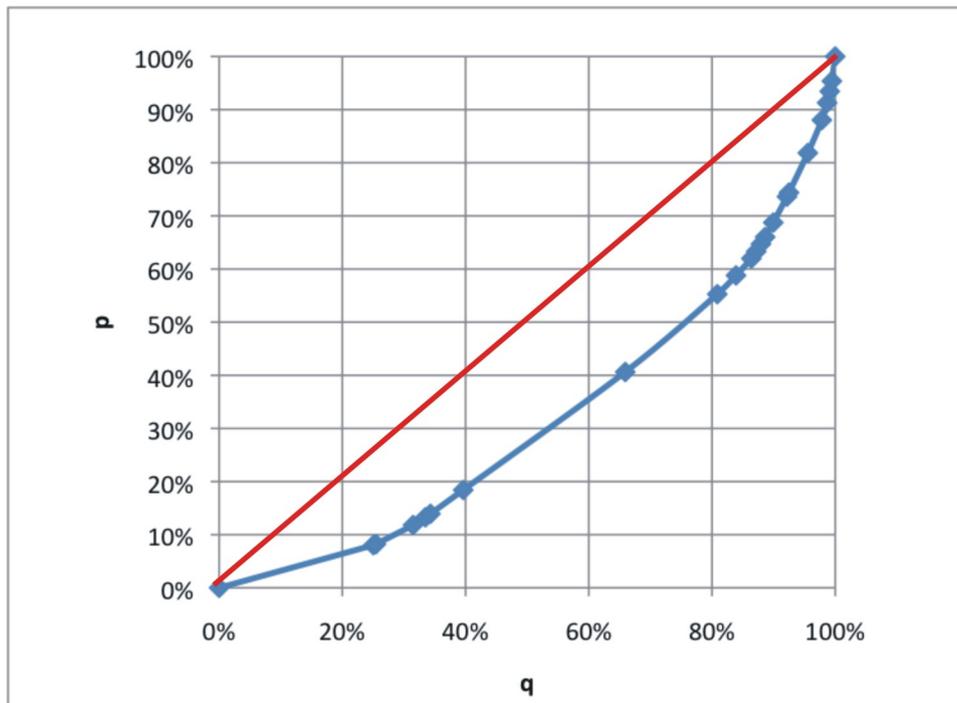


Gráfico 10. Curva de Lorenz de la variable renta en los grupos “cluster case” ponderada por el número de familias (año 2004).

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Tanto el índice de Gini como la curva de Lorenz, permiten comparar la distribución de la renta entre diferentes comunidades. El análisis cluster nos ha permitido detectar los valores de renta que son más representativos en los distintos grupos de familias de un solo país, en este caso España, y aplicando la metodología, obtenemos unas medidas de concentración que no tienen en cuenta los valores atípicos lo que habrá que tener en cuenta a la hora de su interpretación. Sirva como ejemplo la renta máxima familiar en la encuesta CAPI 2005 que es de 8.187.000€.

7.4. El Análisis de los grupos de familias empresarias.

Los grupos que se han revelado a sí mismos como grupos de familias empresarias aglutinan a un conjunto de 264 familias de las 5.962 encuestadas, esto es un 4,42% del total de la encuesta, que ordenados por el número de familias que integran, son:

- Familias empresarias en las que trabajan 2,77 miembros en la empresa familiar (Ward 14)
- Familias empresarias en las que trabajan 1,64 miembros en la empresa familiar (Ward 9)
- Familias empresarias con propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal por valor de 1.067.200€ (Ward 28)
- Familias con negocios por valor de 12.138.000€ en los que trabajan 2,92 familiares (Ward 32)

A continuación mostraremos una serie de gráficos que nos permitirán determinar sus similitudes y diferencias.

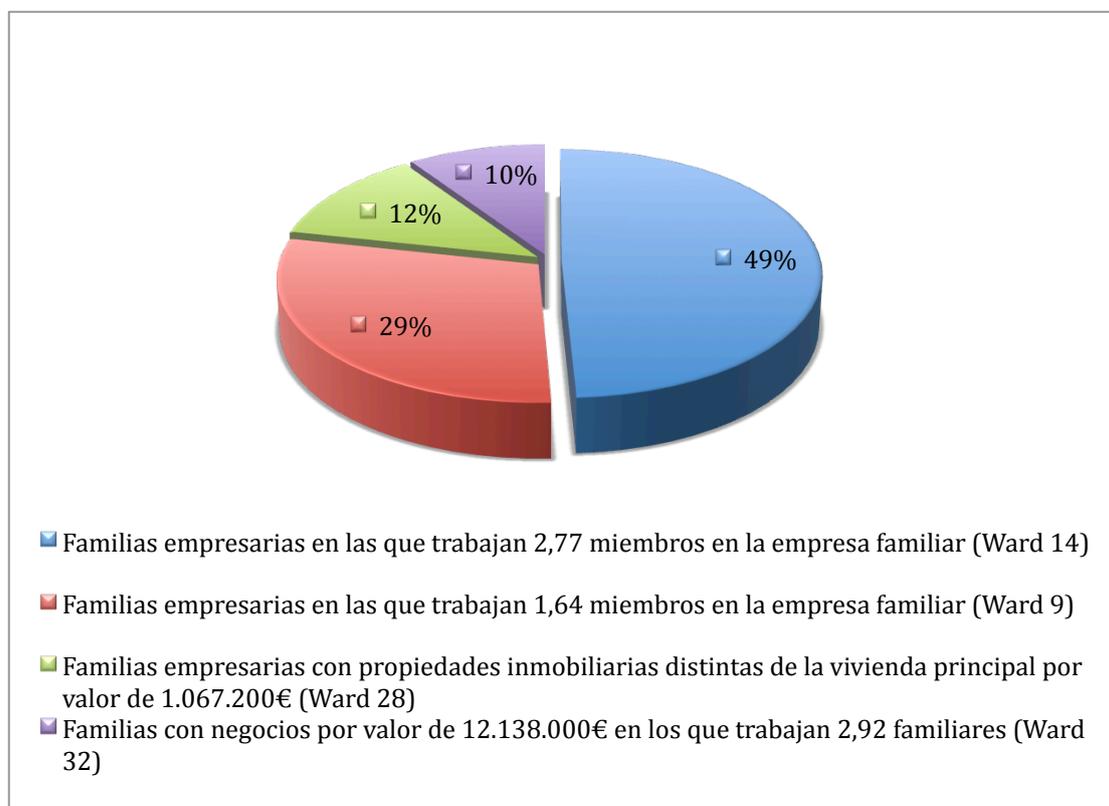


Gráfico 11. Proporción de los grupos de familias empresarias en el año 2004.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

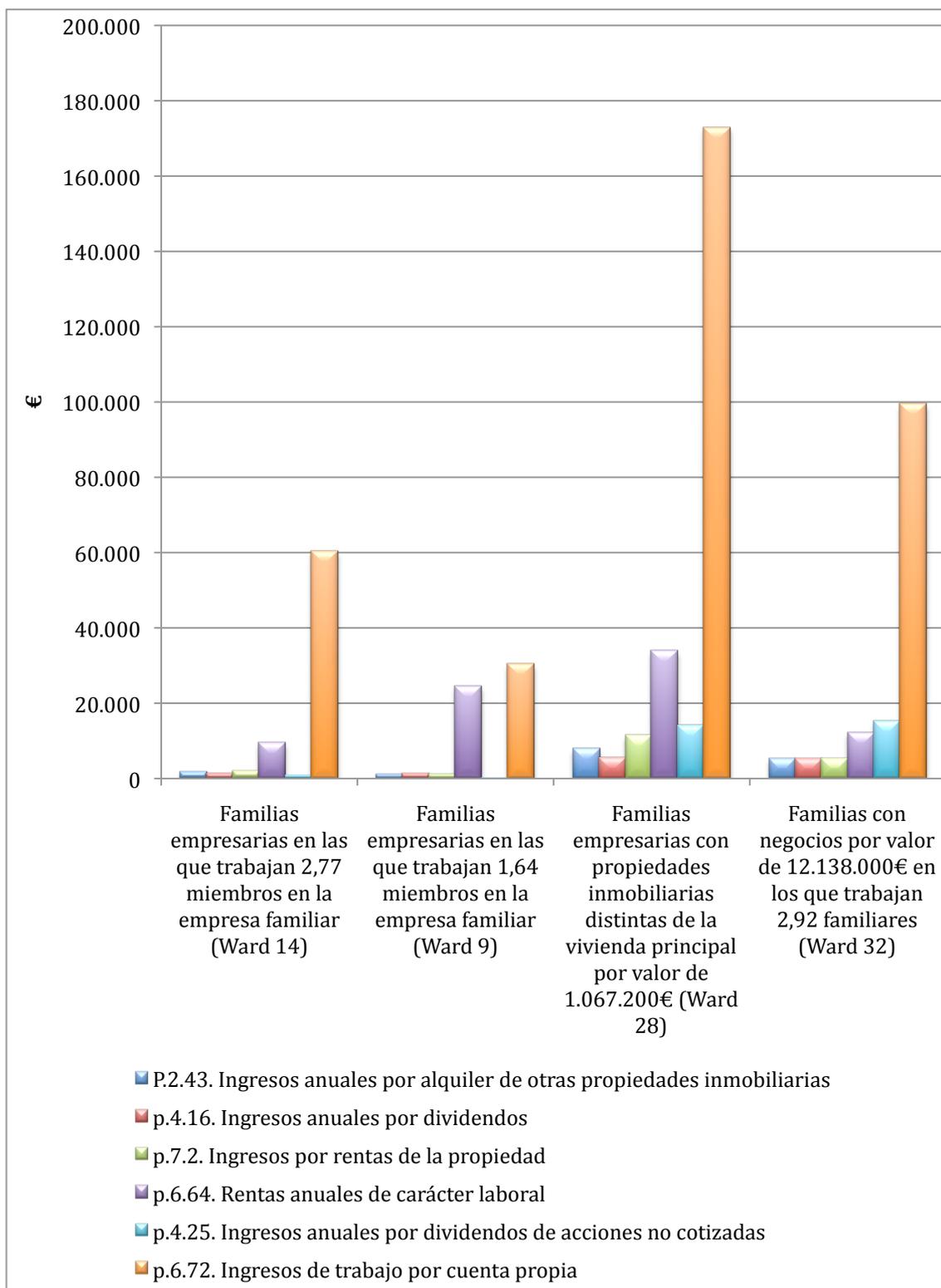


Gráfico 12. Ingresos anuales en euros de los grupos de familias empresarias en el año 2004.
Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

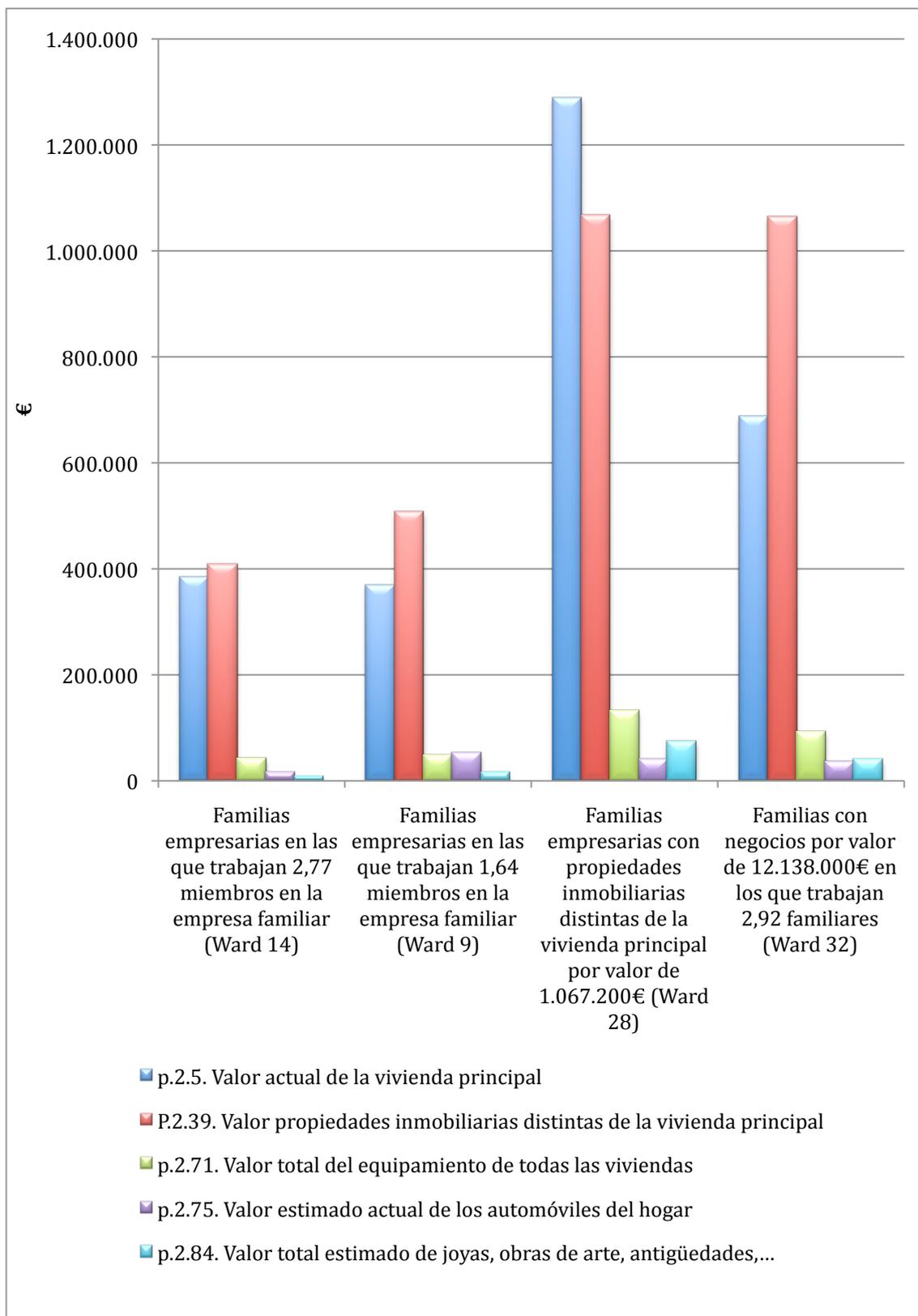


Gráfico 13. Patrimonio en euros de las familias empresarias en el año 2004, excluyendo el negocio.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

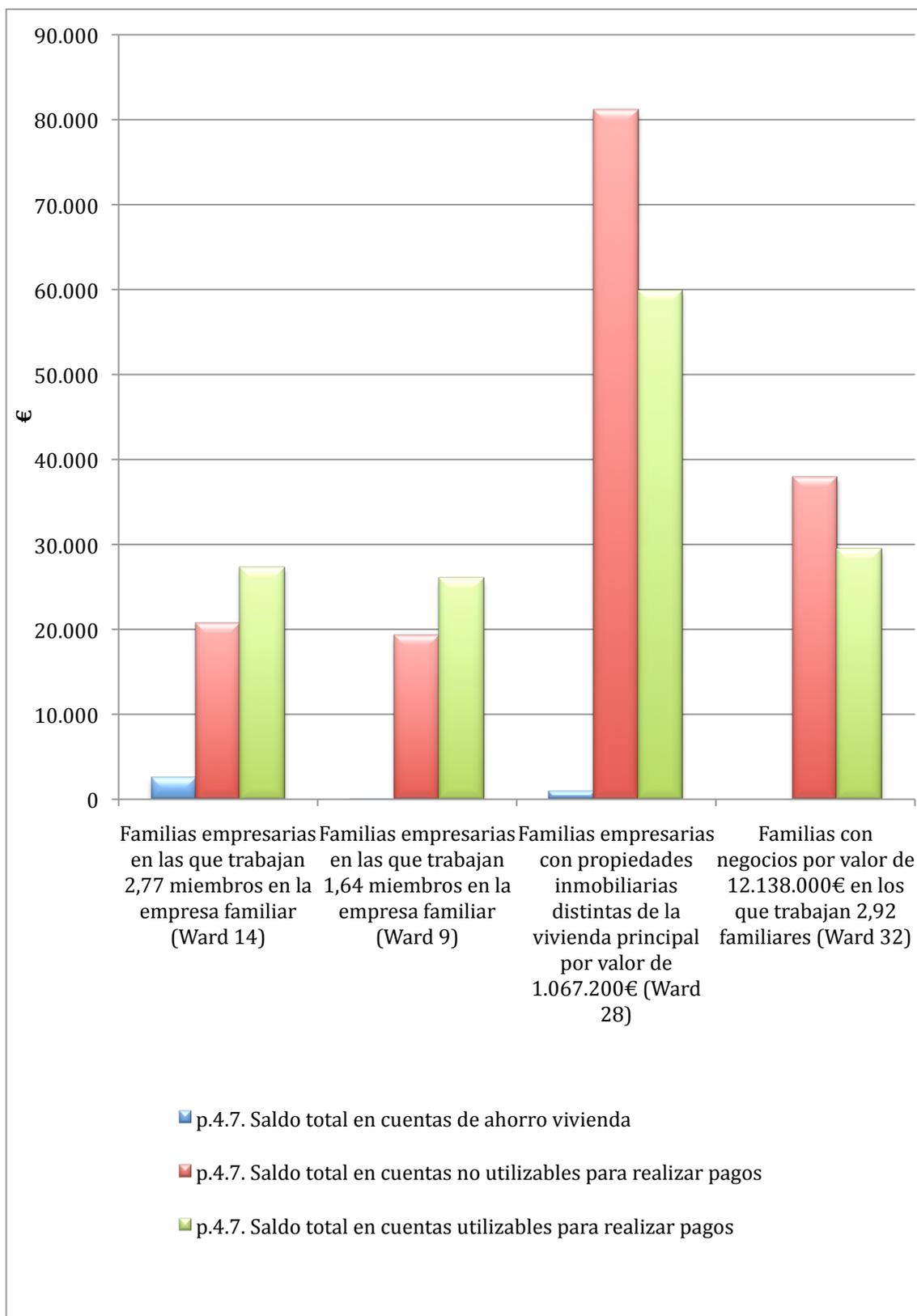


Gráfico 14. Saldo en euros de los depósitos de las familias empresarias en el año 2004.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

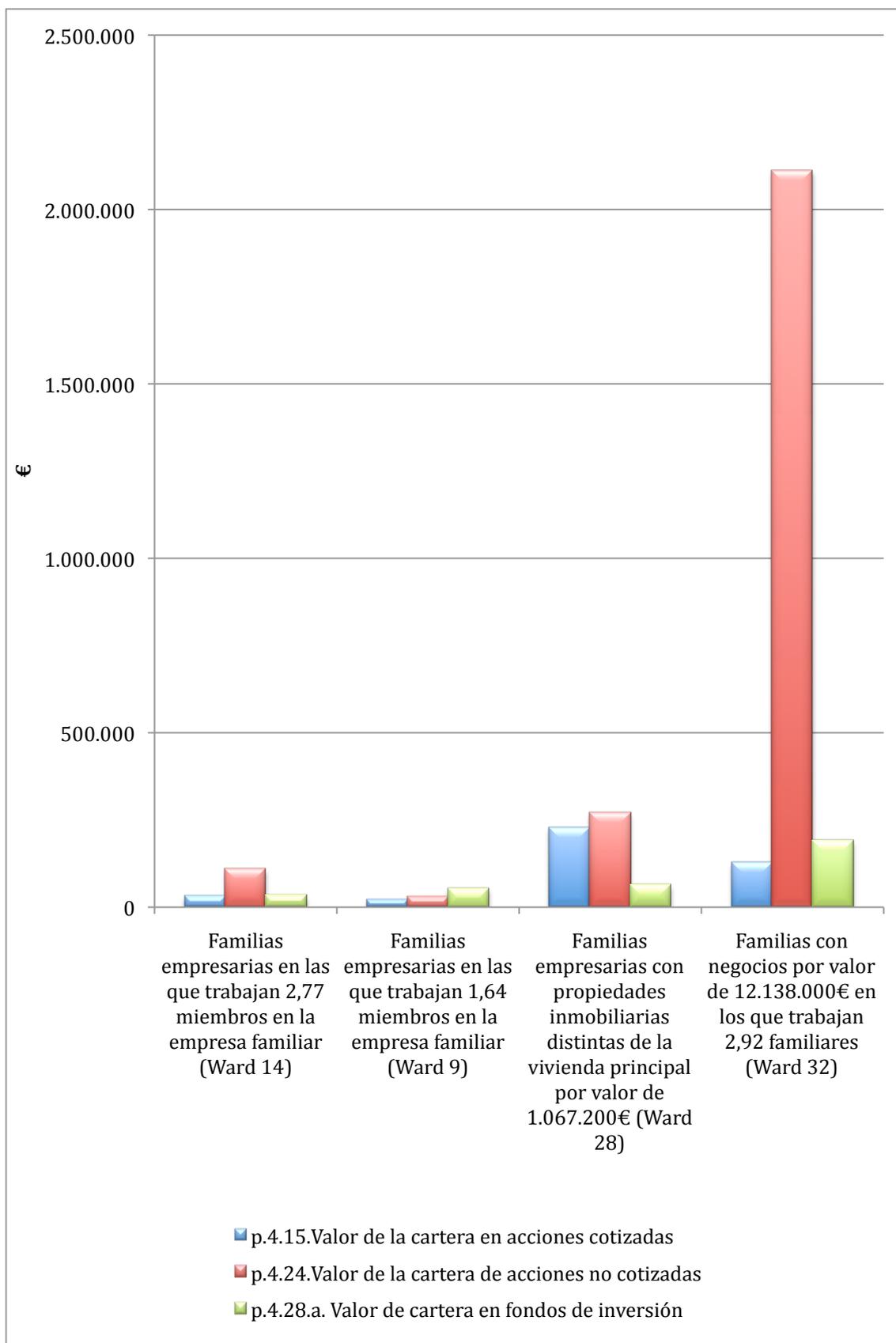


Gráfico 15. Valor de la Cartera de acciones y fondos de inversión de las familias empresarias en el año 2004.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

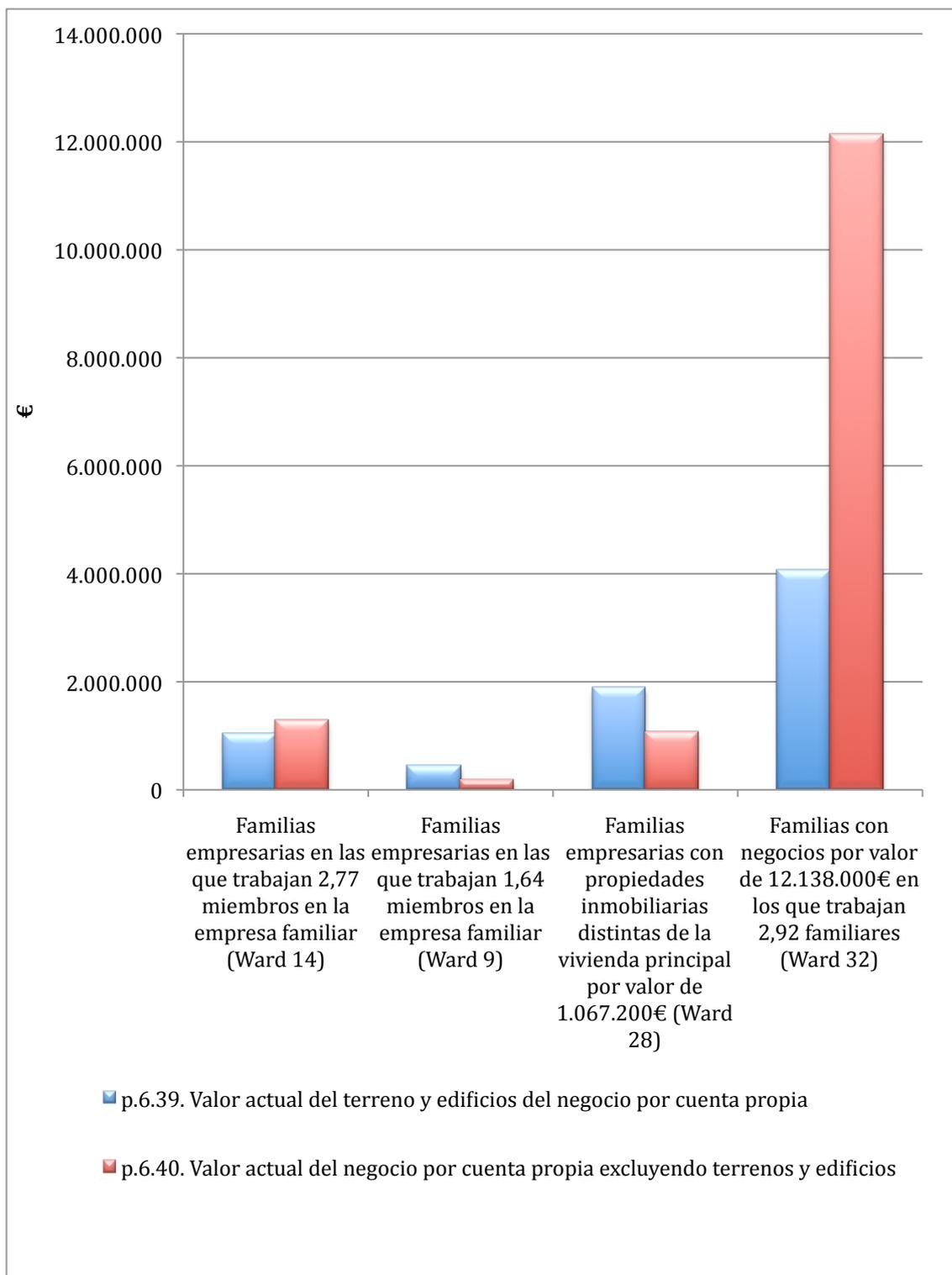


Gráfico 16. Valor del negocio y de los terrenos y edificios destinados a la actividad por cuenta propia de las familias empresarias en el año 2004.

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Economía Simbiótica – El caso de la empresa familiar

Nombre del grupo	Familias empresarias en las que trabajan 2,77 miembros en la empresa familiar (Ward 14)	Familias empresarias en las que trabajan 1,64 miembros en la empresa familiar (Ward 9)	Familias empresarias con propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal por valor de 1.067.200€ (Ward 28)	Familias con negocios por valor de 12.138.000€ en los que trabajan 2,92 familiares (Ward 32)
Número de familias	130	77	32	25
Renta total del hogar construida, anual 2004	94.028,74	88.310,36	361.831,94	215.440,98
p.2.5. Valor actual de la vivienda principal	383.849,28	369.520,75	1.288.300,00	687.379,08
P.2.12. Pendiente de amortizar de la vivienda principal	24.480,19	8.762,19	51.729,88	2.800,00
P.2.18. Importe mensual préstamo vivienda principal	224,68	105,12	235,94	24,04
P.2.39. Valor propiedades inmobiliarias distintas de la vivienda principal	407.074,49	508.017,61	1.067.200,00	1.063.600,00
P.2.43. Ingresos mensuales por alquiler de otras propiedades inmobiliarias	146,06	90,95	656,35	423,69
p.2.22. Metros construidos de la vivienda principal	185,47	193,38	280,72	227,88
p.2.31. Importe mensual del alquiler de la vivienda principal	7,89	24,16	21,88	0,00
p.2.71. Valor total del equipamiento de todas las viviendas	42.769,26	48.341,20	132.173,76	92.592,86
p.2.74. Valor total de automóviles adquiridos en el año 2004	2.023,91	32.783,27	16.101,18	8.547,69
p.2.75. Valor estimado actual de los automóviles del hogar	16.527,97	51.526,75	40.486,63	36.590,81
p.2.84. Valor total estimado de joyas, obras de arte, antigüedades,...	8.477,88	16.216,89	74.497,65	39.693,68
p.3.20. Crédito máximo disponible en líneas de crédito del hogar	3.717,10	2.904,64	15.388,81	10.574,17
p.4.7. Saldo total en cuentas de ahorro vivienda	2.510,62	58,47	949,06	0,00
p.4.7. Saldo total en cuentas no utilizables para realizar pagos	20.630,28	19.253,73	81.043,06	37.940,24
p.4.7. Saldo total en cuentas utilizables para realizar pagos	27.210,72	25.979,89	59.837,67	29.448,21
p.4.8. Ingresos financieros de cuentas no utilizables para realizar pagos	287,48	321,88	1.771,22	1.546,80
p.4.15. Valor de la cartera en acciones cotizadas	31.486,29	21.921,53	227.769,16	128.351,41
p.4.16. Ingresos anuales por dividendos	1.364,95	1.233,86	5.504,35	5.102,81
p.4.24. Valor de la cartera de acciones no cotizadas	108.816,65	29.464,60	271.722,75	2.111.100,00
p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas	774,49	82,04	14.016,85	15.136,80
p.4.28.a. Valor de cartera en fondos de inversión	33.365,89	54.333,72	64.189,47	190.524,05
p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija	1.706,58	156,11	468,75	0,00
p.4.36. Ingresos anuales procedentes de valores de renta fija	48,89	3,12	15,63	0,00
p6.16. Importe mensual de salario remunerado en especie	13,07	11,17	12,21	0,00

Economía Simbiótica – El caso de la empresa familiar

p6.35. Miembros del hogar que trabajan en el negocio por cuenta propia	2,77	1,64	1,81	2,92
p.6.382. Porcentaje medio de participación en actividades por cuenta propia	17.221,78	3.352,73	1.126,90	89.890,16
p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia	1.045.000,00	438.910,97	1.894.900,00	4.058.700,00
p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios	1.285.700,00	189.766,04	1.070.900,00	12.138.000,00
p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia	6.996,15	23.980,37	7.422,50	14.319,30
p.6.42. Bienes personales en garantía para negocio por cuenta propia	40.834,71	20.351,84	411.337,60	69.706,72
p.6.49. Renta bruta mensual de incapacitados y jubilados	92,20	192,20	280,30	39,21
p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral	9.374,14	24.341,40	33.743,98	12.053,35
p.6.68. Ingresos por prestaciones de desempleo	0,00	0,00	0,00	0,00
p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia	60.318,99	30.262,71	172.822,32	99.338,66
p.7.2. Ingresos por rentas de la propiedad	1.983,30	1.076,01	11.357,25	5.178,85
p.8.1. Cantidad de efectivo para gastos semanales	297,38	334,19	686,26	621,28
p.8.4. Pago mensual promedio realizado con tarjetas de crédito y similares	8,69	11,56	23,03	13,96
p.8.5. Importe mensual de las compras que realizan con tarjetas de crédito y similares	493,71	568,03	2.264,19	875,56
p.9.1. Gasto medio mensual total en bienes de consumo	1.640,79	1.852,71	5.104,69	2.724,89
p.9.2. Gastos en comida, dentro y fuera del hogar	674,73	738,66	1.572,38	1.077,59

Tabla 25. Vectores centroide de los grupos de familias empresarias .

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

Los grupos de familias empresarias se han definido a sí mismos como tales por:

- el número de miembros que ha superado en términos medios a los 1,64 familiares.
- Por los elevados valores de los ingresos por cuenta propia, que son la mayor fuente de ingresos para la familia en todos los grupos, seguidos muy de cerca por los ingresos de carácter laboral.
- Por preferir la renta variable a la renta fija como vehículo para canalizar sus ahorros, ya que los valores de la partida “*p.4.35. Valor de su cartera en valores de renta fija*” son despreciables en relación al resto de la cartera.

Desde el punto de vista de los ingresos familiares, la principal fuente de ingresos, como ya hemos dicho, son los ingresos del trabajo por cuenta propia, que curiosamente no dependen de la dimensión del negocio.

En el gráfico 12, podemos observar como el grupo que mayores ingresos genera por este concepto, y por rentas de carácter laboral, es el grupo Ward 28 dónde el valor del negocio y su inmovilizado es aproximadamente un 8,8% del valor del negocio en el grupo Ward 32, que es el que posee mayor patrimonio.

El grupo Ward 14 y Ward 19, son muy similares desde el punto de vista de los ingresos. En ambos casos los ingresos de otras propiedades inmobiliarias, por dividendos y de rentas de la propiedad son muy bajos. Además, la suma de los ingresos de la actividad por cuenta propia y los de carácter laboral son muy parecidos, entre los 54.604€ y los 69.693€.

Sin embargo, existen diferencias significativas respecto al valor del negocio y sus activos. El grupo Ward 14 posee un negocio por valor de 1.285.700€ cuyos terrenos y edificios están valorados en 1.045.000€, mientras que el grupo Ward 19 posee un negocio por valor de 189.766€, y en terrenos y edificios 438.910,97€ (menos de la mitad que el grupo Ward 14).

Esto nos lleva a concluir que la competitividad de las empresas familiares españolas no está relacionada con su dimensión, y tampoco con el número de miembros de la familia involucrados en la empresa. Por el contrario, cuantos menos miembros familiares trabajan en la empresa, mayores son los ingresos en relación al patrimonio empresarial.

Entendemos que en este tipo de familias, los ingresos de carácter laboral y por actividades por cuenta propia tienden a confundirse, debido a que el capital es propiedad de la familia y el trabajo se retribuye en función de las necesidades del familiar. Por tanto, para analizar la productividad de la familia en relación al negocio compararemos los ingresos por estos dos conceptos en relación al patrimonio empresarial encuestado, esto es, el valor del negocio más el de los terrenos y vehículos dedicados a él.

Ward Method	14	9	28	32
Ingresos procedentes del negocio familiar ¹⁴⁹	71.832,57€	55.920,00€	226.087,51€	131.631,62€
Patrimonio empresarial familiar ¹⁵⁰	2.337.696,15€	652.657,39€	2.973.222,50€	16.211.019,30€
Productividad	3,07%	8,57%	7,60%	0,81%

Tabla 26. Ratio de productividad del capital de los grupos familias empresarias .

Fuente: Elaboración propia con información procedente de la encuesta CAPI 2005 del BDE.

El euribor se situó en el año 2004, en un intervalo comprendido entre el 2,055% en marzo y el 2,404% en Junio. Si lo utilizamos como umbral mínimo de rentabilidad empresarial observamos que todos los grupos lo superan, exceptuando el grupo Ward 32, del que sorprende la baja productividad siendo el que posee mayor patrimonio.

Atendiendo a la rentabilidad procedemos a clasificar a los grupos de familias empresarias:

1. Grupos de baja productividad del capital, aquellos que no superan el tipo euribor en el año 2004, y que se corresponden con el grupo Ward 32. Suponen un 10% de las familias empresarias.
2. Grupos de productividad media del capital, que no superan el 7% de retorno en la inversión, y que se corresponde con el grupo Ward 14. Suponen un 49% de las familias empresarias.
3. Grupos de alta productividad del capital, que superan el 7% en el retorno de la inversión, esto es, los grupos Ward 9 y Ward 28. Suponen el 41% de las familias empresarias.

Estas cifras dan una idea de la elevada productividad en términos generales de la empresa familiar en España.

¹⁴⁹ En el caso de las empresas familiares, definimos los ingresos procedentes del negocio familiar como la suma de las variables “p.4.16. Ingresos anuales por dividendos”, “p.4.25. Ingresos anuales por dividendos de acciones no cotizadas”, “p.6.64. Rentas anuales de carácter laboral” y “p.6.72. Ingresos de trabajo por cuenta propia”.

¹⁵⁰ Obtenemos el patrimonio empresarial familiar como la suma de “p.6.39. Valor actual del terreno y edificios del negocio por cuenta propia”, “p.6.40. Valor actual del negocio por cuenta propia excluyendo terrenos y edificios” y “p.6.402. Automóviles y vehículos en actividades por cuenta propia”

Respecto a la forma de canalizar el ahorro de las familias, se observa que en términos generales, tienen aversión a la renta fija, en términos generales. Los que más utilizan los valores de renta variable y los fondos de inversión como forma de ahorro son los grupos Ward 28, y Ward 32. El primero como forma de canalizar sus elevados beneficios, que también se manifiestan en el preponderante valor de sus depósitos en cuentas no utilizables para realizar pagos. El segundo, como forma de ahorro en un sentido más estricto, prefiriendo los fondos de inversión a la inversión en renta variable.

Aunque las sociedades en régimen de transparencia fiscal, parecen abocadas a la desaparición, el grupo Ward 32 sería el candidato perfecto debido al elevado valor de sus activos, y a su bajo nivel de productividad. De forma más clara, el negocio en el grupo Ward 32 es una forma de proteger las posesiones de la familia frente a la progresividad del tipo impositivo en los impuestos directos.

Si relacionamos el valor de la vivienda de las familias empresarias con los ingresos procedentes del negocio familiar obtenemos un coeficiente de correlación positivo del 99,42%. Esto es, una relación proporcional prácticamente perfecta.

En cuanto a bienes de los que disfruta directamente la familia, véase el gráfico 13, el grupo Ward 28 es, en consecuencia, el grupo familiar que disfruta de una vivienda de mayor valor, y de otras propiedades inmobiliarias similares al grupo Ward 32. También es el que dispone de un mayor equipamiento en sus viviendas y de más joyas y obras de arte.

El valor de los automóviles para uso familiar es muy similar en los grupos Ward 9, Ward 28 y Ward 32, entre los 36.590 y los 51.526€. Curiosamente, el mayor valor de los automóviles para uso familiar no corresponde al grupo de mayor patrimonio sino al de mayor productividad, esto es, el Ward 9.

La información de carácter cuantitativo, sugiere multitud de hipótesis de carácter cualitativo en relación a las formas de generar riqueza de las familias empresarias, y sobre el por qué, con independencia del sector de actividad al que pertenecen existen similitudes tan estrechas en relación con los hábitos de consumo y los ratios de productividad.

Sería necesario un estudio de carácter cualitativo para ampliar su comprensión sobre como actúan como agentes económicos en el escenario del mercado, trabajo que quedará emplazado para posteriores investigaciones.

8. Síntesis Final y Conclusiones.

8.1. Síntesis Final.

La Economía no puede definirse al margen de las características inmateriales del ser humano. Aspirar al desarrollo de nuestra Sociedad Global implica valorar con la máxima lealtad posible el valor intrínseco de los activos intangibles y considerar las repercusiones que las actuaciones individuales tienen sobre la sociedad completa.

En un intercambio comercial, o en un proceso de negociación, no sólo hemos de considerar las variables cuantitativas que surgen del intercambio, la cantidad de dinero pagada como precio del bien. Existen otras variables que inciden en las futuras negociaciones como la reputación y la confianza mutua de los actores que intervienen en la negociación, así como la capacidad de resolver las necesidades de la contraparte cuando éstas surgen fuera de contrato.

Algunos mecanismos actuales como la Responsabilidad Social, la imagen corporativa o de marca, el control de calidad o la gestión de riesgos laborales, intentan sustituir la tradicional reputación de los agentes económicos, pero en la mayor parte de los casos se conciben como meros trámites obligatorios o estrategias de “marketing”.

Según el pensamiento neoliberal el “homo economicus” actúa únicamente basándose en expectativas racionales, de tal forma que su función de utilidad es consecuencia de la cantidad de beneficios que es capaz de generar para sí mismo, sin considerar las externalidades que su acción tenga para con los demás.

Si extendemos esta visión a una perspectiva macroeconómica, la función de utilidad de una nación sería la suma de todas las funciones de utilidad de los individuos más las externalidades positivas que generan, menos las externalidades negativas de todas y cada una de las acciones individuales.

No hay que confundir el flujo económico con el flujo fiduciario. Los beneficios que produce un país son de carácter cuantitativo, pero también cualitativo. La Contabilidad Nacional a este respecto, sólo tendría en cuenta el flujo económico

cuantificable en términos monetarios, pero no el flujo económico de beneficios no cuantificables.

Amartya Sen refuta el concepto simplista de hombre económico del liberalismo, haciendo notar que el ser humano, cuando realiza actividades de carácter económico, no solo tiene en cuenta la utilidad propia, sino que de forma natural intenta beneficiar a su propio entorno preocupado al máximo por no causar mal con sus acciones.

La función de utilidad nacional concebida desde esta perspectiva contendría en sí a otras dos bien diferentes ente sí. La primera sería cuantificable y la segunda no cuantificable o en términos cualitativos.

Que no se pague por un bien no significa que carezca de valor (Ej. amas de casa), y en muchas ocasiones se puede estimar el valor de estos servicios a través del valor de bienes equivalentes en el mercado. Las organizaciones que actúan en régimen de gratuidad, en ocasiones son penalizadas por la sociedad a la que tratan de beneficiar. Sirva de ejemplo, la política de subvenciones para organizaciones no gubernamentales, en las que el Estado paga un precio muy inferior al que pagaría a una entidad con ánimo de lucro, lo que hace que en muchas ocasiones este tipo de organizaciones deba enfrentarse a situaciones críticas de apalancamiento financiero.

Una gran corporación que cotiza en Bolsa y cuyo máximo objetivo es el de mantener el valor de las acciones y maximizar beneficios producirá externalidades negativas al detraer el beneficio de los “stakeholders” con los que se relaciona, pues aunque no busque el mal común, actuará de forma sesgada, únicamente intentará optimizar el beneficio de sus accionistas y el interés estratégico de la empresa.

Las grandes corporaciones de capital anónimo son instituciones de carácter amoral, en el sentido de que la ética no tiene ningún tipo de jurisdicción en sus actuaciones a no ser que esté relacionada con consecuencias en su imagen pública o en sus herramientas de venta.

Son las personas las que están sujetas a la ética. El Consejo de Administración se elige normalmente en base a criterios de capacitación y habilidades de maximización de resultados, por lo tanto, es un proceso aleatorio que estas personas consideren la ética como una variable a tener en cuenta. En muchas ocasiones, la Ética es percibida por las empresas como una variable que hace perder valor a la institución.

Los comportamientos éticos de las multinacionales surgen debido a los individuos que trabajan en ellas. En ocasiones se benefician de las relaciones de familiaridad que surgen dentro de las unidades organizacionales que la integran. En algunos países este tipo de relaciones son mal vistas, por tanto, su aceptación dependerá de la cultura nacional en la que se desarrollen.

Las empresas de pequeña dimensión y en especial las empresas de carácter familiar, se caracterizan por la superposición de la familia y la empresa, y por la concentración de propiedad y gobierno en muy pocos individuos, incluso en una única persona.

Esto tiene como consecuencia que este tipo de empresas se preste a una Dirección más humana, consciente de mucho más que del mero beneficio fiduciario, capaz de evaluar los beneficios y pérdidas de cada uno de los individuos que interactúan con ella. La familia es una institución sobre la que existe una larga implicación ética que se manifiesta en su cultura a lo largo de generaciones. La postura ética de la familia se transmitirá a la empresa, tanto si es positiva o negativa, para con el resto de los actores de su entorno.

El Derecho nace como una manifestación práctica de la voluntad de justicia, y la milenaria tradición de la familia y de las sociedades civiles es una garantía de su validez moral.

La condición ética del individuo se traslada a la Empresa Familiar casi por osmosis a través de la cultura empresarial reflejo de la familia. La familia está dispuesta a asumir costes económicos en términos de eficiencia, esfuerzo y productividad para atender necesidades no cuantificables. Una familia empresaria puede alargar las jornadas de trabajo de los miembros de la familia a términos desconocidos en una

empresa puramente capitalista, con la finalidad de generar un beneficio suficiente que permita el mantenimiento de la actividad.

El discurso ético tiene sentido, desde un punto de vista micro, únicamente en las empresas con una gerencia sobre la que recae de forma última la responsabilidad y consecuencias de la acción empresarial. Desde un punto de vista macro, la ética tiene cabida a través de la Responsabilidad Social que mantienen entre sí todos los grupos de interés, tanto privados como públicos.

El apoyo a la Empresa Familiar es una apuesta por la calidad de vida de sus ciudadanos y por el aumento del producto nacional futuro, así como de los beneficios económicos no fiduciarios, debido a que en la Empresa Familiar existe la voluntad de sus fundadores de crear un vínculo de relación estable entre el desarrollo del proyecto empresarial, su consolidación y el progreso de la familia.

Respecto al análisis de la empresa familiar como agente económico, no hay consenso sobre el concepto de empresa familiar. La definición más extendida es la propuesta por Shanker y Astrachan. Si seguimos la definición en sentido estricto, solamente podríamos contar con las grandes empresas en las que la familia ha mantenido la propiedad y el control llegando a la tercera generación. Otra posibilidad es asumir una definición más amplia en la que el único requisito para ser Empresa Familiar es la coincidencia de propiedad y gestión en manos de un miembro de la familia con voluntad de atender las necesidades familiares pudiendo contar por tanto con las empresas de primera y segunda generación. En este caso deberíamos considerar a la mayoría de las PYMES y además contar con algunas de las grandes empresas que funcionan con el modelo gerencial de tipo familiar. La tercera posibilidad es partir de la definición más amplia, lo que permitiría sumar a las empresas anteriores las empresas en las que el control estratégico recae sobre familias, aunque no posean la totalidad del capital de la empresa.

Litz amplía los límites de la definición de Empresa Familiar, incluyendo las dimensiones clásicas de propiedad en relación con la dirección familiar, el grado de implicación de los familiares, y de forma implícita, la transferencia generacional, añadiendo a la definición una característica relevante, la intencionalidad de los

agentes actuantes en las relaciones familiares dentro de la organización, plasmándose en una vocación, implícita o explícita, de mantener y perpetuar las complejas y diversas relaciones entre los sistemas familia y empresa.

En el presente trabajo los grupos que se han definido a sí mismos como empresa familiar, se ajustan a la definición de Chua, Chrisman y Sharma (1999), que destacan la necesidad de encontrar una definición que muestre y represente esa característica subjetiva única de la Empresa. Para ellos, la Empresa Familiar es una organización dirigida de forma sostenible, que potencialmente puede vincular a varias generaciones, incluso de forma simultánea, para dar forma a la visión de empresa de los miembros del grupo familiar. Por tanto, este nuevo enfoque conceptual va más allá de la definición de Litz en el intento de buscar el elemento característico de la Empresa Familiar que la diferencie del resto.

El estudio de la Empresa Familiar puede servir para identificar cómo se dirige y gobierna la acción conjunta de un grupo de individuos relacionados por un vínculo común, dejando en un segundo plano la presencia de la familia, y acentuando el que tengan una visión institucional de sí mismos, unos objetivos, una cultura propia de cómo se deben hacer las cosas de forma conjunta.

La Economía tiene una transcendencia y unos atributos que obligan a valorar todos los activos de la humanidad, ya sean de pago o gratuitos, observables o intangibles. Aspirar a una Nueva Economía pasa por fomentar un hombre nuevo, responsable, ético y consciente de las consecuencias de sus actos en la sociedad que le acoge que supera fronteras y une a los individuos del planeta en una nueva sociedad global.

Los estudios de Karl Menger en relación al origen del dinero suponen una gran aportación al pensamiento económico al poner de manifiesto la asimetría que se produce cuando los individuos concurren al mercado con bienes corrientes frente a otros que concurren con dinero, el cual otorga a su poseedor un mayor poder de negociación al ser un bien de extrema liquidez. Esto supone que la libre competencia no es posible sin un mecanismo que ajuste la igualdad de posiciones respecto a la negociación.

Este mecanismo de ajuste no puede ser de carácter legal, sino de carácter moral, haciendo que los individuos actúen conforme al “deber ser”.

El mito relativista del “homo economicus” liberal ha entrado en crisis desde la perspectiva teórica y desde la perspectiva práctica.

Desde el punto de vista teórico, existen diferentes posturas críticas al modelo neoliberal, muchas de ellas aportación de recientes premios Nobel.

Paul Krugman, premio Nobel del año 2008, defiende que las sucesivas integraciones económicas no tienen por que desencadenar necesariamente un aumento del bienestar general, matizando que los principales beneficiados del comercio global son los países industrializados debido a que los países en vías de desarrollo pueden sacar pocas ventajas de la liberalización del comercio.

Amartya Sen, Premio Nobel de 1998, que rebate el concepto de “estado del bienestar” por que considera que establece unos mínimos sociales sin una perspectiva más amplia de desarrollo que contemple al ser humano como tal y no como un ser simple y egoísta que no tiene en cuenta su entorno y solo busca el máximo beneficio con sus actuaciones.

Desde la perspectiva práctica, la crisis que sufrimos actualmente ha sido causada por las prácticas irresponsables de sólo unos pocos agentes con capacidad de decisión dentro del sistema financiero global, que teniendo en cuenta únicamente sus expectativas de beneficio han desencadenado efectos colaterales nefastos sobre la economía real formada por millones de individuos. Las consecuencias de este supuesto “comportamiento racional” han resultado absurdas desde el punto de vista del coste oportunidad global.

También ha revelado como la confianza en el sistema, una variable intangible, es fundamental para el crecimiento de las economías. El propio hombre ha entrado en crisis al dejar de lado la ética y la responsabilidad individual.

La Economía debe ser capaz de asumir la condición de un hombre integral que no solo se define por su condición económica, sino por una dimensión mayor que es la que le hace hombre: su humanidad.

La perspectiva simbiótica de Buchanan, premio Nobel de 1986, nos enfrenta a la enorme complejidad que supone un escenario económico en el que los agentes compiten, pero también se ayudan para obtener fines propios y comunes.

La búsqueda de los agentes reales que se definen a sí mismos en el mercado en grupos coherentes hace necesaria la creación de una nueva metodología estadística capaz de abordar la información cuantitativa y cualitativa y ponerlas en relación.

La gran aportación de este trabajo de investigación ha sido, encontrar y definir al agente económico conocido como “empresa familiar” dentro del conjunto de agentes económicos que conforman la economía real, a partir de la información de carácter cuantitativo ofrecida por el Banco de España en la encuesta CAPI 2005.

La metodología cuantitativa aplicada a esta encuesta, nos revela un conjunto de grupos homogéneos que son los auténticos actores de la simbiótica económica española.

8.2. Conclusiones.

1. Para que sea posible la libre competencia es necesario que los agentes concurren al mercado con igual capacidad de negociación, lo cual solo es posible si los agentes económicos actúan de forma ética durante la negociación debido a que el dinero otorga mayor poder de negociación al que lo posee al ser un bien de extrema liquidez.
2. Existen multitud de mitos en la Ciencia Económica que se han trasladado a la economía real, entre ellos, el “homo economicus” del liberalismo que presupone que el hombre es un ser egoísta que toma decisiones según un criterio de expectativas racionales que solo contempla su propio beneficio. No debemos confundir las limitaciones de carácter metodológico que se han impuesto a los modelos con atributos de la realidad.
3. Es necesario un hombre nuevo de elevada categoría moral para aspirar a modelos económicos que defiendan el bienestar general. De no ser así los costes de oportunidad individuales pueden llegar a imponerse sobre el coste de oportunidad de toda la humanidad.
4. La ética es una característica de las personas, no de las organizaciones, por tanto las políticas empresariales de RSC no resuelven la problemática ética de la sociedad. Necesitamos estructuras empresariales que permitan que el hombre se desenvuelva como ser ético.
5. La distribución de la renta dentro del cluster, esto es, excluyendo los valores atípicos viene expresada por un índice de Gini del 25,03%, lo que entendemos como un nivel medio de concentración de la variable.
6. El Análisis Factorial ha identificado las variables intangibles que definen el 65% de la variabilidad de los individuos, que aparecen reflejados en el epígrafe 8.2.1. y que no reproducimos aquí debido a su extensión. Estos nuevos factores permiten comprender mejor las características que diferencian a las familias españolas.
7. Utilizando los resultados del análisis cluster jerárquico, que describen al 98% de las familias encuestadas, hemos generado conjuntos de grupos en relación al origen de la fuente principal de ingresos de las familias.

- a. Descubrimos que lo más habitual es que el principal ingreso, en un 45% de los casos, procede de actividades por cuenta ajena,
 - b. En un 39%, de las familias sus ingresos principales proceden de pensiones de jubilación o incapacidad.
 - c. Hay un 6% de familias que reciben de forma más o menos equivalente ingresos de actividades por cuenta propia y cuenta ajena.
 - d. Un 5% son familias empresarias y
 - e. un 2% de familias viven de las rentas de su patrimonio.
8. Existe una elevada proporción de familias cuyas principales fuentes de ingresos son las pensiones, reflejadas en los grupos Ward 21 y Ward 18, que prácticamente igualan a las familias cuyos ingresos proceden de actividades por cuenta ajena.
9. Existe una fuerte relación de carácter lineal entre el gasto medio en bienes de consumo de las familias y el gasto en comida, dentro y fuera del hogar. El consumo mínimo según la regresión es de 200,54€ al mes, y a medida que aumenta el gasto en bienes de consumo el gasto en comida supone un 28,99% de éste.
10. Los grupos que se han revelado a sí mismos como familias empresarias se refieren a 264 familias de las 5.962 encuestadas, esto es un 4,42% del total de la encuesta CAPI 2005 del BDE.
11. El análisis cluster ha definido a los cuatro grupos que definen su identidad como familias empresarias en torno a dos características comunes:
- a. El número medio de miembros de la familia que trabajan en el negocio familiar es superior a 1,64.
 - b. La principal fuente de ingresos de la familia son los procedentes de actividades por cuenta propia.
12. Ninguna de las definiciones recogidas en el capítulo IV contemplan la característica de que la principal fuente de ingresos de la familia sean los procedentes de las actividades por cuenta propia, lo que ha resultado una característica fundamental de estos grupos.
13. Las familias empresarias españolas tienen aversión al ahorro en valores de renta fija.

14. Las familias empresarias españolas no reciben prestaciones por desempleo.
15. Las familias empresarias españolas tienen una gran capacidad de generar riqueza como queda demostrado en el apartado 8.4. al analizar la productividad de los cuatro grupos. Un 90% de las familias empresarias españolas obtienen un retorno anual sobre el valor del negocio entre el 3,07% y el 8,57%.
16. El valor de las viviendas de las familias empresarias se relaciona de forma directa y casi perfecta con los ingresos procedentes del negocio familiar. Esta relación viene expresada por un coeficiente de correlación positivo del 99,42%.

Será necesario un estudio posterior de carácter cualitativo para determinar las características de las familias empresarias como agentes económicos en el desempeño de su actividad simbiótica en el entorno social.

Queda emplazado para posteriores investigaciones el desarrollo de una metodología estadística capaz de describir la riqueza de la información de carácter cualitativo que determina el “medio” y gran parte de los “fines” del ser humano y en consecuencia de sus organizaciones.

8.3. Futuras líneas de investigación.

El presente trabajo de investigación es el esbozo de lo que se pretende sea una Tesis Doctoral que revise la forma de abordar la realidad económica desde el punto de vista científico.

La complejidad de un enfoque desde la perspectiva simbiótica hace necesario un amplio y minucioso análisis de multitud de aspectos de la dimensión del hombre como ser social.

Para ello proponemos ahondar en un futuro en algunos temas que se relatan a continuación.

1. Ampliar el estudio sobre la Simbiótica y establecer paralelismos con la Ciencia Económica.
2. Profundizar en el concepto de desarrollo expresado por Amartya Sen y Paul Krugman.
3. Análisis de la concurrencia en competencia de instituciones que prestan servicios de forma gratuita vs. instituciones que buscan un beneficio económico: la Economía de Comunión y la realidad de las Organizaciones No Gubernamentales.
4. Diseño de técnicas cuantitativas y cualitativas para el análisis de las consecuencias en la macroeconomía de los grupos homogéneos de agentes económicos definidos desde una óptica praxiológica.

9. Bibliografía

Agrawal, A., and C. Knoeber. "Firm Performance and Mechanisms to Control Agency Problems Between Managers and Shareholders." Edited by Foster School of Business. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* (University of Washington), no. 31 (1996): 377-396.

Allen. *Growing/Managing Entrepreneurial Business*. Boston: Houghton-Mifflin, 1999.

Amat, J. *La continuidad de la empresa familiar*. Barcelona: Gestión 2000, 2001.

Andrews, K. "Can the Best Corporations Be Made Moral?" *Harvard Business Review*, Mayo-Junio 1973.

Astrachan, J., S. Klein, and K. Smyrnios. "The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal for Solving The Family Business Definition Problem." *Family Business Review* (Wiley) 15, no. 1 (2002): pp. 45-58.

Aznar, Estrella Trinzado. "El Iusnaturalismo no utilitarista de Adam Smith." Zaragoza: VII Congreso de la Asociación de Historia Económica, 2001.

Barnhart, S., and S. Rosenstein. "Board Composition, Managerial Ownership and Firm Performance: An Empirical Analysis." *Financial Review* (Iowa State University), no. 33: pp. 1-16.

Becker, G. "A Theory Allocation of Time." *Economic Journal* (Wiley), septiembre 1965: 493-517.

Becker, G. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.

Benedicto XVI, S.P. *CARITAS IN VERITATE*. Carta Encíclica, Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 2009.

Bergstrom, Theodore C. "On the evolution of altruistic ethical rules for siblings." *American Economic Review* 85, no. 1 (1995): 24.

Berle, Adolf A., and Gardiner C. Means. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Brazce & World, 1932.

BOE, Suplemento número 279. "Real Decreto 1515/2007." *por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas*. Nov. 16, 2007.

BOE. "Ley 7/2003 de la sociedad limitada nueva empresa." 4 2003.

BOE. R.D. 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Registro Mercantil. art. 203.

BOE. R.D. Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

BOE. Real Decreto 171/2007 de 9 de febrero por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares. febrero 2007.

BOE. Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

BOE. Ley 43/1995 del impuesto de sociedades. BOE. Dic 27, 1995.

BOE. R.D. Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades.

Buchanan, James M. *What should Economist Do?* Indianapolis: Liberty Press, 1979.

Cabrera-Suárez, K., and J. García-Falcón. "Planteamiento Multinivel para el estudio del Proceso de Sucesión en la Empresa Familiar." *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 2000: pp.187-212.

Cadbury, A. "Gobierno de la Empresa Familiar." *VII Encuentro Empresarial sobre Política Económica y Empresa Familiar*. Madrid: Instituto de la Empresa Familiar, 2001. 28-45.

Casrud, A.L. "Meanderings of a resurrected psychological, or lessons learned in creating a family business program." *Entrepreneurship: Theory and Practice* 19, no. 1 (1991).

CEOE. "La Empresa y la Responsabilidad Social." Confederación Española de Organizaciones Empresariales, Madrid, 2006.

Chami, R. "What is Different About Family Businesses?" Working Paper, International Monetary Fund Institute, Washington.

Chamoun-Nicolas, Habib. *Negociando como un fenicio. Descubriendo tradeables*. EE.UU.: Keynegotiations, 2008.

Chua, J., J. Chrisman, and Sharma P. "Defining the Family Business by Behavior." *Entrepreneur Theory and Practice* (Baylor University) 33, no. 4 (1999): pp.19-39.

Colli, A. *The History of Family Bussiness 1850-2000*. Cambridge: University Press, 2003.

Conferencia Episcopal Francesa. *Catecismo para adultos*. Bilbao: Desclee de Brouwer, 1993.

Cuesta, J.V. "Mecanismos Jurídicos para Garantizar la Continuidad de la Empresa Familiar." *I Congreso Nacional de Investigación sobre la Empresa Familiar*. Valencia: Organismo Público Valenciano de Investigación, 2000. pp. 229-242.

Dailly, C., and M. Dollinger. "An Empirical Examination of Ownership Structure in Family and Professionally Managed Firms." *Family Business Review* (Wiley) 5, no. 2 (1992): pp.117-136.

Davis, P., and Stern. "Adaptations, Survival, and Growth of the Family Business: An Integrated Systems Perspective." *Family Bussiness Review* (Wiley) 1, no. 1 (1988): 69-85.

De Aguiar, Ernest. *Beneficios Fiscales de la Empresa Familiar. Patrimonio Sucesiones*. Vol. 13. Barcelona: Colección de Estudios e Informes de la Caixa, 1998.

Demb, A., and F.F. Neubauer. "The Corporate Board: Confronting the Paradoxes." (Oxford University Press) 1992.

Denis, David, and Atulya Sarin. "The Information Content of Dividend Changes: Cash Flow Signaling, Overinvestment, and Dividend Clienteles." *Journal of Financial*

and Quantitative Analysis (University of Washington), Diciembre 1994: pp.567-587.

Drucker, P. "What is business ethics?" *The Public Interest (spring)*, no. 84 (1981).

Dyer, W. Gibb. *Cultural change in family firms*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

Ellis, Howard S. "The Economic Way of Thinking." *American Economic Review*, Marzo 1950: 1-12.

Etkin, Jorge. *La Doble Moral de las Organizaciones*. Madrid: Mc Graw-Hill, 1993.

Fama, E., and M. Jensen. "Separation of Ownership and Control." *Journal of Law and Economics* (University of Chicago Press), no. 26: pp-301-325.

Freeman R., Edward. *Strategic Management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman, 1984.

Friedman, Milton. "The Social Responsibility os Business is to Increase its Profits." *The New York Times Magazine*, Sept. 1970.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Madrid: Ediciones Rialp, 1966.

Gallo, G., and García Pont. "La Empresa Familiar en la Economía Española." *Papeles de Economía Española*, no. nº39 (1989).

Gallo, M.A. *La Empresa Familiar*. Folio, Barcelona: Biblioteca IESE de Gestión de Empresas, 1997, 100.

—. *La Empresa Familiar. Textos y Casos*. Barcelona: Ed. Práxis, 1995.

—. *La sucesión en la empresa familiar*. Vol. 12. Barcelona: La Caixa Servicio de Estudios, 1998.

Gallo, M.A., and Mari J. Estape. *La empresa familiar*. Documento de investigación, Barcelona: IESE, 1992.

Gallo, M.A., and S. Tomaselli. *Protocolo familiar: sus resultados*. Bilbao: Fundación Rafael Escola, 2006.

Gallo, M.A., and Sveen. "Internationalizing the Family Business: Facilitating and restraining factors." *Family Business Review* (Wiley) 4, no. 2 (1991): 181-190.

Gallo, M.A., Kristin Cappuyns, and María José Estapé. *La continuidad de las empresas familiares*. Barcelona: Estudios y Ediciones IESE, 1996.

Galve, C. "Propiedad y gobierno: la empresa familiar." *Ekonomiaz* (Departamento de Economía y Administración Pública) 50, no. 2 (Feb. 2002): 158-181.

Galve, C., and V. Salas. "Ownership Structure and Firm Performance: Some Empirical Evidence from Spain." *Managerial and Decision Economics* (Wiley Interscience) 17, no. 6: pp. 575-586.

Galve, C., and V. Salas. "Propiedad y Resultados de la Empresa: Una Revisión de la Literatura Teórica y Empírica." *economía industrial* (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), no. 300 (1994): 171-198.

Galve, C., and V. Salas. "Propiedad y Resultados de la Gran Empresa Española." *Investigaciones Económicas* 17, no. 2 (1993): pp. 207-238.

García Ruiz, José Luis, and et al. *Historia de la empresa mundial y de España*. Madrid: Síntesis, 1998.

Handler, W. "The Succession Experience of the Next Generation." *Family Business Review* (Wiley) 7, no. 2 (1992).

Hart. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. New York: Oxford University Press, 1995.

Hartenian, L., and D. Gudmunson. "Cultural Diversity in Small Business: Implications for Firm Performance." *Journal of Developmental Entrepreneurship* vol. 5, no. n°3 (2000): pp. 209-219.

Hatten. *Small Business*. Upper Saddle River: Prentice Hall, 1997.

Hermalin, Benjamin E. "Endogenously Chosen Boards of Directors and Their Monitoring of Management." *American Economic Review* (Johns Hopkins University) 88 (marzo 1998): pp. 99-118.

HerodotoIV. *Las historias*. 430 a.C.

Himmenberg, C., R. Hubbard, and D. Palia. "Understanding the Determinants of Managerial Ownership and the Link Between Ownership and Performance." *Journal of Financial Economics* (University of Rochester), no. 53 (1999): pp.353-384.

Hofstadter, Richard. *Social Darwinism in American Thought*. New York: Georg Brazilier, 1959.

Holderness, C., and D. Sheenan. "Monotoring and Owner: The Case of Turner Broadcasting." Edited by Duke University. *Journal of Financial Economics* (The American Financial Association), no. 30: 325-246.

Holderness, C., and D. Sheenan. "The Role of Majority Shareholders in Publicly Held Corporations." Edited by Duke University. *Journal of Financial Economics* (The American Finance Association), no. 20 (1988): 325-346.

Jensen, M. "The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems." Edited by Duke University. *Journal of Finance* (The American Finance Asociation), no. 48 (1993): pp.831-880.

Jensen, M., and W. Meckling. "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure." *Journal os Financial Economics* LII, no. 2 (1976): pp.737-783.

Juan Pablo II, S.P. *RECONCILIATIO ET PAENITENTIA*. Exhortación Apostólica Post-sinodal, al Episcopado al Clero y a los fieles sobre la Reconciliación y la Penitencia en la Misión de la Iglesiade hoy, Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1984.

Juan Pablo II, S.P. *SOLLICITUDO REI SOCIALIS*. Carta Encíclica, Libreria Editrice Vaticana, 1987.

Kang, D.L. *Family Ownership and Performance in Public Corporations: A Study of the U.S Fortune 500, 1982-1994*. Working Paper, Harvard Business School, Toronto: Academy of Management Best Papers Preceedings, 2000.

La Porta, R., F. López de Silanes, and A. Shleifer. "Corporate Ownership around the World." *The Journal of Finance* vol. LIV, no. 2 (1999): pp. 471-517.

Langsber, I., and F. Valera. *Estructuras de Gobierno en la Empresa Familiar tras Diez Años de Experiencia*. documento nº 114, Instituto de la Empresa Familiar, 2001.

Lansberg, I. *Continuity Planning in the Family Business*. Deloitte & Touche:Curacao, 2001.

Lansberg, Ivan. "Managing Human Resources in Family Firms: The Problem of Institutional Overlap." Edited by American Management Association. *Organizational Dynamics (summer)*, 1983: pp.39-46.

Leach, P. *La empresa familiar*. Barcelona: Granica, 1993.

Littunen, and Hyrsky. "The Early Entrepreneurship Stage in Finnish Family and Nonfamily Firms." *Family Business Review (Wiley)* 13, no. 1 (2000): pp. 45-54.

Litz, R. "The Family Business: Toward Definitional Clarity." *Family Business Review (Wiley)* 8, no. 2 (1995): pp.71-81.

Lozano, J.M. *Ética y Empresa*. Barcelona: Trotta, 1999.

Marco Aurelio. *Meditaciones*. Vol. II. 170-180 dC.

Mayer, C. "Corporate Governance, Competition and Performance." *OCDE Economic Studies*, no. 27 (1996): pp. 7-34.

Menger, Carl. "El origen del dinero." *The Economic Journal (Wiley)*, Junio 1892.

Merino, F., and V. Salas. "Estrategia y Resultados de la Empresa Familiar." Edited by Fundación Empresa Pública. *D.T. 9307 (Fundación Empresa Pública)*, Diciembre 1993.

Neubauer, F. *La empresa familiar:¿cómo dirigirla para que perdure?* Bilbao: Deusto, 1999.

Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.

Pablo VI S.P. *OCTOGÉSIMA ADVIENS*. Carta Apostólica, al Sr. Cardenal Mauricio Roy, Presidente del Consejo por los seglares y de la Comisión Pontificia "Justicia y Paz" en ocasión de la Encíclica *Rerum Novarum*, Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1971.

Pablo VI, S.P. *GAUDIUM ET SPES*. Carta Encíclica, Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1975.

Pablo VI, S.P. *POPULORUM PROGRESSIO*. Carta Encíclica, a los Obispos, Sacerdotes, Religiosos y fieles de todo el mundo y a todos los hombres de buena voluntad sobre la necesidad de promover el desarrollo de los pueblos, Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 1975.

Perman, Stacy. "Taking the Pulse of Family Business." *BusinessWeek*. febrero 2006. http://www.businessweek.com/smallbiz/content/feb2006/sb20060210_476491.htm.

Pichot, André. *La société pure. De Darwin à Hitler*. Paris: Flammarion, 2002.

Pollak, R. "A Transaction Cost Approach to Familiar and Households." *Journal of Economic Literature*, no. 13 (1985): pp. 501-608.

Porrás, C., and M.L. Nalda. *La empresa familiar, un motor de riqueza*. mayo 21, 2008. http://www.gaceta.es/21-05-2008+empresa_familiar,noticia_1img,36,36,21147.

RAE. "Diccionario Real Académico Española." *edición vigésimo segunda*. Julio 20, 2009. http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=emprendedor.

Rajan, R.G., and L. Zingales. "The Governance of the New Enterprise." *Center for Research in Security Prices. Working Papers*, 1998.

Robbins, Lionel C. *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan & Co., 1945.

Rodríguez Fernández, María, and Salvador Rus Rufino. "¿Qué es una empresa familiar?" In *Manual de la Empresa Familiar*, edited by Juan Corona, 21-40. Bilbao: Deusto, 2005.

- Rojas, E. *El hombre light : una vida sin valores*. tercera. Buenos Aires: Planeta, 1992.
- Ross, Ian Simpson. *The Life of Adam Smith*. Oxford: Clarendon Press, 1995.
- Sánchez-Crespo Casanova, A.J., and M. Sánchez y Sánchez. *La empresa familiar: manual para empresarios. Claves legales para su correcta organización y su continuidad*. Bilbao: Deusto, 2002.
- Schancker, M., and J. Astrachan. "Myths and Realities: Family Business Contribution to the U.S. Economy: A Framework for Assessing Family Business Statistics." *Family Business Review* (Wiley), 1996: 107-124.
- Scheleifer, A., and R. Vishny. "A Survey of Corporate Governance." *Journal of Finance* LII, no. 2 (junio 1997): pp.737-783.
- Schneider Shpilberg, Ben. *Resiliencia : Cómo Construir Empresas Exitosas En Contextos De Inestabilidad*. Cali: Ed. Norma, 2008.
- Schulze, William S., Michael H. Lubatkin, Richard N. Dino, and Ann K. Bucholtz. "Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence." *Organization Science* (HighWire Press) 12, no. 2 (2001): 99-116.
- Schumpeter, Joseph A. "Theoretical Problems: Theoretical Problems of Economic Growth." *The Journal of Economic History* (Cambridge University Press) 7 (1947): 1-9.
- Sen, Amartya K. *Rational fools: a critique of behavioral foundations of economic theory*. Edited by Jane J. Mansbridge. Chicago: The University of Chicago Press, 1990.
- Smith, Adam. *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Traducido por Carlos Rodríguez Braum. Madrid: Alianza Editorial, 1997.
- . *Lecciones de Jurisprudencia*. Edited by Alfonso Ruíz Miguel. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1996.
- . *Lectures on Rethoric and belles lettres*. Edited by J.C. Bryce & A.S. Skinner. Oxford: Clarendon Press, 1983.

- . *Riqueza de las Naciones, Parte II*. Segunda. Turlock: Ediciones Orbis, 1985
- Sótelo Navalpotro, Justo; Marchesi, Jaime. *Ética, crecimiento económico y desarrollo humano*. Madrid. Trotta, 2002
- Sotelo Navalpotro, Justo, Julián Unamuno Hierro, Ignacio Cáceres Ruiz, y María Teresa Freire Rubio. *Teorías y Modelos Macroeconómicos*. Pozuelo de Alarcón, Madrid: ESIC Editorial, 2003.
- Stone, C. *Where the Law Ends*. New York: Arper & Row, 1975.
- Stulz, R. "Managerial Control of Voting Rights: Financing Policies and the Market for Corporate Control." Edited by The American Finance Association. *Journal of Financial Economics* (Duke University), no. 20 (1988): pp.25-54.
- Thurow, Lester C. *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Will Shape Tomorrow's World*. London: Nicholas Brealey Publishing Ltd, 1996.
- Valdaliso, and López García. *Historia Económica de la Empresa*. Barcelona: Crítica, 2000.
- Vries, Kets de, and F.R. Manfred. *Leaders, Fools and Impostors*. San Francisco: Jossey-Bass, 1993.
- Vries, Kets de. "The Dynamics of Family Controlled Firms : The Good and the Bad News." *Organizational Dynamics* 21, no. 3 (1993): pp. 59-71.
- Ward, John L. *Keeping the family business healthy*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.
- Westhead, P., M. Cowlin, Storey D., and C. Horworth. "The Scale and Nature of Family Business." In *Understanding the Small Family Business*, pp-19-31. London and New York: Routledge, 2002.
- Zajac, E.J., and J.D. Westphal. "The Costs and Benefits of Managerial Incentives and Monitoring in Large U.S. Corporations: When is More not Better." *Strategic Management Journal* (Wiley Interscience), no. 15 (1994): pp.121-142.
- Zingales, L. "Corporate Governance." *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, no. 6309 (1998).