



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**El apalancamiento financiero y su relación con la
productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de
la ciudad de Guayaquil**

AUTORES:

Berrezueta Merchán, Jason Billy

Suárez Caicedo, Joey John

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERO COMERCIAL**

TUTOR:

Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

10 de septiembre del año 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Berrezueta Merchán Jason Billy y Suárez Caicedo Joey John**, como requerimiento para la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL**.

TUTOR

f. _____

Ing. Ávila Toledo Arturo Absalón, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Econ. Pico Versoza Lucía Magdalena, Mgs.

Guayaquil, a los 10 del mes de septiembre del año 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Berrezueta Merchán Jasón Billy y
Suárez Caicedo Joey John**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, “**El apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil**”, previo a la obtención del Título de **INGENIERO COMERCIAL**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 10 del mes de Septiembre del año 2019

LOS AUTORES

f. _____ f. _____
Berrezueta Merchán, Jason Billy Suárez Caicedo, Joey John



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Berrezueta Merchán Jasón Billy y
Suárez Caicedo Joey John**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, “**El apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 10 del mes de Septiembre del año 2019

LOS AUTORES

f. _____ f. _____
Berrezueta Merchán, Jasón Billy Suárez Caicedo, Joey John

Agradecimiento

Jasón

En primer lugar, le doy gracias a Dios por darme la oportunidad de poder cumplir con esta meta profesional, por darme la bendición de poder contar con una familia maravillosa a quien también estoy eternamente agradecido, pero de manera en especial a mis padres por su enorme apoyo y guía a lo largo de este camino, gracias por no rendirse y no permitirme que yo lo haga.

Agradezco también a mis buenos profesores y tutores que han tenido la verdadera vocación para compartir sus conocimientos y experiencia y velar porque sus alumnos seamos la mejor versión de nosotros mismos.

Gracias también a mi compañero de tesis por ser una buena dupla y su profesionalismo para culminar esta gran meta.

Y por último con la misma importancia de gratitud, agradezco a todos mis grandes amigos que a lo largo de mi carrera universitario supieron animarme y ser ejemplo de lucha y perseverancia.

Agradecimiento

Joey

Me van a faltar páginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo, pero quiero dar primeramente gracias a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

Sin embargo merecen reconocimiento especial mi Madre y mi Padre que con su esfuerzo y dedicación me ayudaron a culminar mi carrera universitaria y me dieron el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado.

Asimismo, agradezco infinitamente a mis Hermanos y familiares que con sus palabras me hacían sentir orgulloso de lo que soy y de lo que les puedo enseñar. Ojala algún día yo me convierta en esa fuerza para que puedan seguir avanzando en su camino.

De igual forma, a todos quienes contribuyeron con un granito de arena para culminar con éxito la meta propuesta.

Dedicatoria

Jasón

Quiero resumir mi dedicatoria de tesis en dos pilares fundamentales en mi vida: Dios y mi familia.

A Dios porque pese a mis fallas. El con su infinito amor me sigue amando en su forma más clara y misericordiosa.

A mis padres a quien también siento que varias veces he fallado, pero con su grato amor por la familia me ha dado siempre ese empuje y le debo a ellos estar hoy celebrando este gran logro. Y a mis hermanos que, aunque algunas veces somos diferentes jamás me han cerrado las puertas de su corazón y me permitieron seguir aprendiendo de ellos.

Gracia familia por velar siempre mi bienestar, espero siempre recompensar de las mismas maneras, por ahora los recompenso con esta victoria y dedicatoria escrita con mucho amor para ustedes.

Dedicatoria

Joey

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis amados padres, que por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que hoy en día soy. Ha sido un orgullo y privilegio de ser su hija, son los mejores padres.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome de una u otra manera y por el apoyo moral, que me brindaron a lo largo de esta etapa de nuestra vida.

A todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que me abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Finalmente y no menos importante quiero dedicar esta tesis al Señor Dino Vinces ,que viene a ser como mi segundo padre, por apoyarme cuando más lo necesité, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día, de verdad mil gracias, por su apoyo incondicional.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

ECON. LUCÍA MAGDALENA PICO VERSOZA, MGS.
DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

ING. PAOLA ALEXANDRA TRAVERSO HOLGUIN, MGS.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

ING. NELSON ALBERTO RUGEL VEGA, PHD. (C)
OPONENTE

Índice General

Resumen	XVI
Abstract	XVII
Capítulo I	2
Introducción	2
Antecedentes	5
Formulación del problema.....	8
1.1. Objetivos	10
1.1.1. Objetivo General:	10
1.1.2. Objetivo Específicos:	10
1.2. Justificación	10
Pregunta de la investigación.	12
Limitaciones y delimitaciones	12
Capítulo II	14
2.1. Marco teórico	14
2.1.1. Apalancamiento.....	14
2.1.2. Tipos de apalancamiento	15
2.1.3. Grado de apalancamiento.....	16
2.1.4. Apalancamiento operativo.....	17
2.1.5. Apalancamiento financiero.....	19
2.1.6. Tipos de apalancamiento financiero.....	21
2.1.7. Apalancamiento financiero y su importancia.....	22
2.1.8. Necesidad de dinero en empresas	23
2.1.9. Manejo de presupuestos en las organizaciones	24
2.1.10. El dilema de la deuda	26
2.1.11. Deuda externa de Ecuador	27
2.1.12. NIC.....	28
2.1.13. NIIF	31
2.1.14. Productividad	34

2.1.15.	Factores externos de la productividad empresarial.....	35
2.1.16.	Factores internos de la productividad empresarial.....	35
2.1.17.	La influencia de la productividad en los negocios	36
2.1.18.	La productividad en las industrias de Guayaquil.....	37
2.1.19.	El apalancamiento financiero y la productividad	38
2.1.20.	Las PYMEs de Ecuador	39
2.1.21.	Las PYMEs y su acceso al financiamiento.....	41
2.2.	Marco legal.....	44
2.2.1.	Ley del Sistema Financiero	44
2.2.2.	Código tributario	46
2.2.3.	Código de Producción.....	47
2.2.4.	Código orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	48
2.3.	Marco referencial	52
2.3.1.	Estudios realizados a nivel Latinoamérica	52
2.3.2.	Estudios realizados a nivel Ecuador.....	54
2.3.3.	Estudios realizados a nivel Guayaquil	55
Capítulo III	57
3.1.	Metodología.....	57
3.1.1.	Enfoque de la investigación.....	57
3.1.2.	Alcance	59
3.1.3.	Tipo de Diseño.....	59
3.1.4.	Horizonte de tiempo	60
Área Geográfica	61
3.1.5.	Población.	61
3.1.6.	Muestra	65
3.1.7.	Técnica de recogida de datos.....	67
3.1.8.	Análisis de datos.....	68
Capítulo IV	69
Resultados	69
4.1.	Levantamiento de información.....	69
4.2.	Análisis de resultados de Matriz.....	69
4.2.1.	MATRIZ DE ANALISIS, DEUDA, COBERTURA Y RENTABILIDAD	70

4.2.2.	Graficación utilidad operacional.....	72
4.2.3.	Graficación productividad.....	72
4.2.4.	Graficación de probabilidad normal.....	73
4.2.5.	Estadísticas de la regresión.....	73
4.2.6.	Análisis de varianza.....	75
4.2.7.	Análisis utilidad – productividad.....	78
4.2.8.	Gráfico razón de cobertura.....	79
4.2.9.	Gráfico de productividad.....	79
4.2.10.	Gráfico de probabilidad normal.....	80
4.2.11.	Estadísticas de la regresión.....	80
4.2.12.	Análisis de varianza.....	81
4.3.	Encuesta.....	83
4.3.1.	Pregunta 1.....	83
4.3.2.	Pregunta 2.....	84
4.3.3.	Pregunta 3.....	85
4.3.4.	Pregunta 4.....	86
4.3.5.	Pregunta 5.....	87
4.3.6.	Pregunta 6.....	88
4.3.7.	Pregunta 7.....	100
4.3.8.	Pregunta 8.....	102
4.3.9.	Pregunta 9.....	103
	Hallazgos.....	105
	Discusión.....	106
	Conclusiones y recomendaciones.....	108
	Conclusiones.....	108
	Recomendaciones.....	109
	Referencias bibliográficas.....	111
	Anexos.....	114

Índice de tablas

Tabla 1. Población.....	64
-------------------------	----

Tabla 2. Muestra	66
Tabla 3. Matriz de análisis, deuda, cobertura y rentabilidad	71
Tabla 4. Estadísticas de la regresión	73
Tabla 5. Análisis de varianza	75
Tabla 6. Análisis utilidad – productividad	78
Tabla 7. Análisis utilidad productividad - análisis de varianza	81
Tabla 8. Debilidades y fortalezas del apalancamiento financiero.....	88

Índice de figuras

Figura 1. Tipos de apalancamiento.....	16
Figura 2. Evolución Deuda externa del Ecuador.....	28
Figura 3. Estado de resultados según NIC 1	30
Figura 4. Balance general según NIC 1	31
Figura 5. Graficación utilidad operacional.....	72
Figura 6. Graficación productividad	72
Figura 7. Graficación de probabilidad normal	73
Figura 8. Análisis utilidad – productividad - razón de cobertura.....	79
Figura 9. Análisis utilidad – productividad - gráfico productividad.....	79
Figura 10. Análisis utilidad productividad - probabilidad normal	80
Figura 11. Análisis utilidad productividad - estadísticas de la regresión	80
Figura 12. Percepción de beneficio en las PYMES en productividad por apalancarse financieramente.....	85
Figura 13. Percepción sobre la viabilidad financiera de las PYMES al apalancarse financieramente.....	87
Figura 14. Uso del ratio de endeudamiento para medir el nivel de apalancamiento financiero	89
Figura 15. Generación de beneficios de los activos fijos adquiridos por medio del apalancamiento financiero	90
Figura 16. Percepción sobre beneficio del nivel de apalancamiento financiero y del costo fijo por cambio de volumen de venta	91
Figura 17. Percepción de mejora la rotación de inventarios por aumento de nivel de producción.....	91
Figura 18. Percepción sobre el apalancamiento financiero y su ayuda la obtención de recursos ajenos y minimizar el periodo de pagos para mantener el costo financiero.....	92
Figura 19. Percepción sobre el apalancamiento financiero y el uso del ratio de liquidez para el manejo de costo de intereses	94
Figura 20. Percepción sobre la inversión por medio del apalancamiento financiero y su influencia positiva en el flujo de producción.....	95
Figura 21. Percepción sobre el apalancamiento financiero y su influencia en el aumento de la capacidad productiva para la mejora de la rotación de inventarios	96
Figura 22. Percepción sobre el financiamiento de la producción por medio del apalancamiento financiero y su influencia en la obtención de créditos..	97

Figura 23. Percepción sobre la aplicación de los ratios de gestión para la evaluación de créditos destinados a la comercialización de bienes	98
Figura 24. Percepción sobre la toma de decisión sobre el costo de oportunidad para priorizar el mayor rendimiento de activos adquiridos	99
Figura 25. Percepción sobre el costo de oportunidad invertido por el apalancamiento financiero y la optimización de la utilidad.....	100
Figura 26. Percepción sobre el uso de los recursos obtenidos a través del apalancamiento financiero	101
Figura 27. Percepción sobre la productividad de las PYMES y su mejora con respecto a años anteriores	103
Figura 28. Percepción sobre los niveles de productividad en la empresa una vez realizado el apalancamiento financiero	104

Resumen

El presente trabajo de investigación está planteado con el objetivo de *determinar la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil*, reconociendo los niveles de beneficios que se pueden obtener a través de una inyección de capital para este tipo de empresas.

Inicialmente se plantean los enfoques teóricos escritos por diversos autores. Dentro de ello se desarrolla el marco teórico, el marco legal con leyes del país asociadas con el tema y el marco referencial con estudios previos parecidos llevados a cabo a nivel Ecuador y otros lugares del mundo.

En cuanto a la parte de metodología, se desarrolla un estudio de carácter mixto. Dentro de ello se realiza un análisis de información financiera y económica de PYMES del sector manufacturero – textiles de la ciudad de Guayaquil quienes se han apalancado financieramente y se evalúa cómo ha sido el impacto en su productividad. Así también, se desarrolla una encuesta a 5 expertos que dan su percepción sobre este tema.

Los resultados reflejan que si existe una relación positiva entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil. Se identifica que el recurso obtenido se destina, en su mayoría, en la compra de maquinarias y equipos. La mejora en la productividad se ve gracias a la mejora de los procesos de producción a través de la innovación y mejora continua.

Palabras claves: *apalancamiento financiero, productividad, PYMES*

Abstract

This research work is proposed with the objective of *determining the relationship between financial leverage and the productivity of the Textile Manufacturing Sector (SMEs) of Guayaquil*, recognizing the levels of benefits that can be obtained through a capital injection for these types of companies.

Initially, theoretical approaches written by various authors are raised. Also, the theoretical framework, the legal framework with laws of the country associated with the subject and the referential framework with similar previous studies carried out at Ecuador and other countries around the world.

As for the methodology part, a mixed study is carried out. Within this, an analysis of financial and economic information of SMEs in the manufacturing - textile sector of the city of Guayaquil which have been financially leveraged and how is the impact on their productivity. Also, a survey of 5 experts who give their perception on this subject is developed.

The results reflect that if there is a positive relationship between financial leverage and the productivity of the Textiles Manufacturing Sector (SMEs) of Guayaquil. It is identified that the resource obtained is destined, for the most part, in the purchase of machinery and equipment. The improvement in productivity is seen thanks to the improvement of production processes through innovation and continuous improvement.

Keywords: *financial leverage, productivity, SMEs*

Capítulo I

Introducción

El apalancamiento financiero es un método frecuente utilizado por parte de las empresas que sirve como medio para captar recursos que les permiten encaminar ideas y acciones que buscan generar réditos. Esta herramienta para obtener ingresos, ha servido para que las organizaciones consoliden aquellas estrategias enfocadas en obtener mejoras o simplemente cubrir deudas existentes o accionar ante oportunidades de crecimiento que se identifican en el mercado. Sin embargo, hay un riesgo latente cuando se adopta esta manera de generar un ingreso, debido a que se adquiere una responsabilidad con el ente que provee el dinero, motivo que hace que la compañía tenga que manejar sus finanzas para lograr cubrir sus haberes.

Enfocar las estrategias para generar productividad, ha sido siempre uno de los puntos enfatizados por las empresas. Al plantearse este objetivo, son algunos sucesos que pueden llevarse a cabo. En el aspecto positivo, es cuando la organización comienza a percibir las mejoras y sus procesos comienzan a ser más eficientes. En el aspecto negativo, es que el apalancamiento le genera una deuda, motivo por el cual las organizaciones apuntan a crear ahorros y reducir sus gastos, por lo que se dan ajustes en cuanto al personal y consolidación de funciones para despedir a ciertos colaboradores.

El apalancamiento financiero tiene su enfoque para obtener recursos y de esta manera influir positivamente en la organización a través de inversiones y adquisiciones que aportan para un proceso de mejora continua. Sin embargo, la urgencia por cubrir las obligaciones que el mismo genera, afecta en cierta forma los índices de productividad. Esto debido a que uno de los recursos utilizados es el recorte de personal, siendo este

factor el que genera que bajen los índices de eficiencia porque se cuenta con menos personas. Si el recurso es utilizado para automatizar y compensar la mano de obra, entonces el recorte si tiene justificación.

Lo evidenciado, hace que se presente este proyecto de investigación que apunta a conocer el apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero Textil en las PYMES de la ciudad de Guayaquil, esto con el objetivo de determinar si realmente estas variables tienen una interacción directa que permita a los establecimientos alcanzar un crecimiento y fortalecerse como institución.

El trabajo es desarrollado en varios capítulos. El primero de ellos, el Capítulo I, se refiere a todo lo que constituye el enfoque teórico, manejados a través de marco teórico, referencial y legal. En este segmento se evidencian los conceptos manejados por varios autores, en donde se destalla información a las variables que se analizan en el tema de investigación.

En el capítulo II, se enfoca el aspecto de la metodología con la que será llevada la investigación. Se plantea el desarrollo del diseño de investigación, el tipo y el enfoque que será llevado a cabo. Otro de los puntos es el alcance del proyecto, la definición de la población de estudio y la determinación de la muestra con la que se trabaja para realizar el levantamiento de información. Finalmente se indica la manera de llevar a cabo la recolección de datos y la forma de desarrollar el análisis de la data obtenida.

Dentro del capítulo III, se realiza el análisis de resultados, en donde se evidencia si efectivamente, la relación de las variables propuestas, es existente o no. Se exponen cada uno de los hallazgos encontrados en el levantamiento de información y todo dato relevante que fortalezca el desarrollo y exposición de la investigación desarrollada. Esto da cabida al

planteamiento de temas de discusión que van relacionados directamente a hallazgos determinados en la ejecución del trabajo.

Finalmente se plantearán las conclusiones y recomendaciones que se han determinado, considerando cada uno de los datos obtenidos en el desarrollo del trabajo. Se realiza énfasis sobre las oportunidades de desarrollo de investigaciones sobre el tema propuesto, con el objetivo de motivar a otros investigadores a ampliar el estudio o llevarlo a la práctica en otras áreas o sectores industriales.

Antecedentes

La industria ecuatoriana ha tenido una gran evolución durante los años. Inicialmente, las primeras operaciones de las organizaciones se concentraban en el plano artesanal, siendo la producción manufacturera la que quedaba en un protagonismo secundario para operar, por parte de los pobladores. La tecnología no era tan desarrollada, por tal motivo, los niveles de producción eran muy bajos.

Uno de los puntos clave que se dio en la industria ecuatoriana fue la transición de los negocios al plano industrial. Esto ha aportado a que la calidad y abastecimiento del producto ecuatoriano, alcance los niveles de hoy. De esta manera, se han logrado manejar procesos de una forma eficiente, reconociendo la demanda y la alta competencia que existe hoy en día en el mercado.

Esta transición se da a partir de la década de los 50s, en donde las personas empezaron a establecer su casa matriz y espacio para realizar sus operaciones en las grandes ciudades, dejando a un lado los campos y sectores agrícolas, pasando de esta manera a las áreas industrializadas. La economía ecuatoriana creció significativamente por el auge bananero y gran parte del capital recabado por este acontecimiento, pasó a ser invertido en el ámbito industrial. Así también se vio beneficiado el ámbito manufacturero, en donde las pequeñas y medianas empresas (PYMES) empezaron a constituirse y a alcanzar un crecimiento significativo.

Entre 1964 y 1981 el sector manufacturero fue, en la industria, el sector más dinámico y rentable de la economía ecuatoriana. La transición de la agricultura a la manufactura sigue siendo el camino a una mayor productividad y mejores niveles de vida para las economías en desarrollo. En las economías avanzadas, los productos manufacturados se destacan

como la expresión tangible de la innovación y la competitividad (McKinsey Global Institute, 2012). El sector de los textiles también empezó a verse beneficiado por la transición, pasando de prácticas artesanales, a procesos tecnológicos de alta eficiencia y con altos niveles de producción y estándares de calidad.

Sin embargo, al realizar un análisis de su composición, se observan algunas variaciones en cuanto a su estructura económica en los últimos años. Después de la crisis de 1998-1999 y del proceso de dolarización iniciado en el 2000, Ecuador entró en una etapa de crecimiento sostenido. A partir de entonces, si bien ha habido una cierta fluctuación en las tasas anuales de crecimiento, el PIB se ha incrementado en promedio en más de 4,5% al año (durante el período 2000—2014). Sin embargo, la industria, pese a haber tenido un desempeño positivo, ha mostrado un dinamismo inferior al promedio de la economía (CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), 2016).

Uno de los motivos por los cuales no se han alcanzado un crecimiento mayor es porque las PYMEs se han mantenido en sus niveles y no ha existido un repunte en sus estándares de producción. Han sido pocas las empresas que han obtenido dar ese gran paso. Por tal razón, se han limitado en sus niveles productivos y que la economía como país también tenga un repunte. Existen varios factores para el caso expuesto en este sector de la industria, tanto endógenos como exógenos. Por ello, es importante que las evaluaciones de los mismos sean tratadas y analizadas en cada uno de los casos que se presente la oportunidad.

Históricamente, la falta de recursos ha generado que las empresas no logren surgir y alcanzar esos niveles que anhela obtener. No tener el dinero para hacer inversiones para su crecimiento, los ha limitado a quedarse en

donde se encuentran. Uno de los medios para captar los mismos ha sido el apalancamiento financiero, consiguiendo así el dinero para llevar a cabo esas ideas que han sido dependientes de este factor.

La productividad ha sido asociada a su vez por varios factores, el económico, el personal u otros motivos. Sin embargo, se ha atado las mejoras de procesos y tecnología con este indicador. Por ello, tener recursos para hacer inversiones ha sido directamente proporcional a la mejora en la productividad que alcanzan las organizaciones. Por este motivo, es que el factor económico siempre ha sido un recurso imprescindible en las economías de las organizaciones.

Formulación del problema

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) constituyen casi la totalidad del tejido empresarial en el Ecuador, con una representación del 99% del total de las compañías registradas según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), aportando significativamente al crecimiento de plazas de trabajo, considerando que tres de cada cuatro empleos son generados por las Pymes, es decir, que a escala nacional alrededor del 75% de los puestos de trabajo nacen a partir de éste sector (Revista Líderes, 2014).

La industrialización es considerada como motor de crecimiento, símbolo de desarrollo y se constituye un eje central en la economía de los países; puesto que, la industria da lugar a mayores encadenamientos productivos, incrementa las capacidades de generación de empleo, inversión en investigación y desarrollo tecnológico, entre otros. La industria manufacturera en la vida económica de las naciones ha evolucionado y a medida que las economías maduran, la fabricación se hace más importante para impulsar el crecimiento de la productividad, la innovación y el comercio mundial.

A nivel país, esta industria está representada en gran medida por los textiles. Son innumerables las organizaciones dedicadas a este medio. Se ha constituido como un medio para generar recursos y como una oportunidad para las personas en involucrarse en los negocios. Sin embargo, estas empresas se han mantenido en su nivel y no han crecido como tal. Es por ello que las PYMEs representan un gran porcentaje de los negocios establecidos en nuestro país. Y esto, tiene ciertos motivos por el cuál se ha venido generando.

El poco crecimiento de estas empresas se ha dado por la falta de recursos de sus propietarios para llevar a cabo ideas. En gran medida, ellos se han visto limitados por el factor económico, ya que se indica que no tienen el dinero suficiente para consolidar y ejecutar sus planes de acción. Por ello, se han dedicado exclusivamente a llevar las riendas tal y como están y han sido pocos los que han dado el gran salto. Las organizaciones tienen crecimientos muy poco trascendentales y esto se ve reflejado directamente en la economía de nuestro país y en la diversificación de las grandes empresas.

Sin embargo, el medio para que las empresas consigan estos recursos han sido a través del apalancamiento financiero. Los propietarios o socios, acuden a los bancos u otros medios de captación de recursos, para que de esta manera logren percibir ingresos a través de un préstamo. Este ha sido el medio más factible para ellos y así poder llevar a cabo sus ideas. Sin embargo, esto no ha garantizado que sean acciones que los conlleven al éxito, sino que han sido una situación que ha desencadenado problemas en cuanto a lo económico.

Realizando este preámbulo y considerando los escenarios evidenciados, se plantea realizar la investigación enfocada en el apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil, esto para contestar la pregunta: ¿existe relación entre el apalancamiento financiero y la productividad de las Pymes del sector textil de la ciudad de Guayaquil?

Objetivos

1.1.1. Objetivo General:

Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil

1.1.2. Objetivo Específicos:

- Evidenciar los enfoques teóricos relacionados al apalancamiento financiero y la productividad
- Demostrar la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil a través del análisis de la información contable y económica de las organizaciones escogidas del sector
- Realizar el análisis los resultados sobre la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil

1.2. Justificación

El presente trabajo de investigación está enfocado Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil y plantear una propuesta donde se optimice el apalancamiento financiero para mejorar la productividad en las empresas de textiles (Pymes).

En el plano económico este trabajo ayudará a que los propietarios de las PYMEs de la ciudad, sepan si realmente el apalancamiento financiero ha tenido una repercusión positiva en la rentabilidad de los negocios. Además, de evaluar si este medio de captación de recursos, es factible para generar ingresos que les servirá para enfocar trabajos, mejoras e implementación de ideas, que trabajará directamente en la mejora de la productividad.

Haciendo énfasis en el plano social, determinar esta relación entre apalancamiento financiero y productividad, es de gran aporte para los ciudadanos y empresarios. Con este trabajo que se enfoca en una población determinada, se podrá incentivar a autoridades y personas en particular en extenderlo a otros sectores de la industria y así los propietarios de los negocios conozcan de la eficacia de este tipo de métodos. Además, que los comerciantes estarán informados, desde una manera sólida y con evidencia, sobre los resultados que estas prácticas han traído para quienes las han llevado a cabo.

El presente trabajo es de interés en la comunidad académica para que maestros, estudiantes y profesionales conozcan la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad, tanto en teoría, ejemplificaciones y toma de decisiones, contribuyendo de este modo con una base de conocimiento para que los diferentes actores de la población extiendan la investigación hacia otros sectores del país y otros sectores de la industria.

Finalmente, en el plano profesional, este trabajo puede ser extendido a otras industrias y de esta manera ser fuente de oportunidades laborales. Ser precursores de estos estudios y llevarlos a profundidad, constituyen nuevos caminos y sectores de negocio en donde enfocarse.

Pregunta de la investigación.

¿Cuál es la relación entre el apalancamiento financiero y el aumento de la productividad de sector manufacturero (PYMES) de la ciudad de Guayaquil?

¿Cómo beneficiaría el apalancamiento financiero en la productividad de las PYMES del sector manufacturero?

Limitaciones y delimitaciones

Las limitaciones son los problemas con los que el investigador se encontrará durante el proceso de su investigación. En ese sentido, una limitación consiste en que se deja de estudiar un aspecto del problema debido por alguna razón. Con esto se quiere decir que cada una de ellas debe estar justificada por una buena razón.

Las limitaciones vienen a constituirse en factores externos al equipo de investigadores que se convierten en obstáculos que eventualmente pudieran presentarse durante el desarrollo del estudio y que escapan al control del investigador mismo. Dicho de otro modo, un factor limitante en una investigación es todo aquel capaz de influir en la calidad del estudio.

La limitación de esta investigación es que el trabajo está enfocado exclusivamente en el sector textil de la industria manufacturero. Los otros frentes que se consideran en este sector, no son parte de la investigación que se llevarán a cabo. Así también, se considerarán exclusivamente a esas PYMEs que han obtenido apalancamiento financiero. Aquellas que no lo han hecho, también son descartadas en la ejecución de este trabajo.

El alcance de un proyecto tiene como finalidad la determinación clara, sencilla y concreta de los objetivos que se intentarán alcanzar, a lo largo del

desarrollo del proyecto en cuestión, cuyo cumplimiento generará la culminación exitosa de dicho proyecto.

En cuanto a las delimitaciones, son considerada únicamente estas pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil. Las otras organizaciones del país, no son parte de esta investigación que se está llevando a cabo.

Capítulo II

2.1. Marco teórico

2.1.1. Apalancamiento

La gran mayoría de organizaciones acuden al financiamiento para obtener recursos para el desarrollo de sus actividades. Algunas apuntan a las fuentes propias, tales como fondos que tienen disponibles. Otras, acuden a fuentes de financiación ajena, tales como acreedores a corto y a largo plazo (Gironella, 2005).

La rentabilidad financiera es la rentabilidad que la empresa proporciona a sus accionistas desde una perspectiva de gestión empresarial lo que no necesariamente tiene que verse reflejado en el precio de mercado de las acciones. En cualquier caso el mercado descontará tarde o temprano la información que supone el que una entidad tenga elevadas tasas de rentabilidad financiera y si estuviera infravalorada aumentaría su cotización. A los propietarios de la empresa les interesará que esta rentabilidad financiera o rendimiento de su aportación sea lo más elevada posible, y éste será por tanto un objetivo fundamental. Un aumento del beneficio de explotación no se traduce necesariamente en un incremento de la rentabilidad financiera, cuestionándose, por tanto, la maximización del beneficio como objetivo básico empresarial (Macareñas, 2015).

El apalancamiento es una estrategia financiera asociada con la forma de financiarse y de gastar. Como ocurre en la física, una "palanca" sirve para lograr con mayor facilidad lo que de otro modo implicaría un esfuerzo mayor. En el campo financiero se consigue lograr con mayor facilidad la obtención de mayores utilidades o potenciar las utilidades (ESAN, 2016).

No obstante, se debe tomar en cuenta que el riesgo de registrar mayores pérdidas está presente en caso que no se llegue al nivel de ingresos esperados por parte de la organización. Asimismo, se tiene oportunidad de dividir el apalancamiento de dos maneras: apalancamiento operativo y apalancamiento financiero (ESAN, 2016).

El apalancamiento total debe ser un tema que los empresarios o directivos de las organizaciones tienen que manejarlo y conocerlo perfectamente. Esto es primordial ya que es un recurso que permite encaminar las aspiraciones financieras de las empresas. Aporta significativamente al planteamiento de estrategias enfocadas a la mejora de procesos, suma a las aspiraciones de mejora continua que siempre son buscadas por los gerentes y es un recurso que, si es utilizado efectivamente, puede generar altos niveles de ingresos y encaminar beneficios para cada uno de los miembros de la institución (Treminio & Baltodano, 2016).

2.1.2. Tipos de apalancamiento

El apalancamiento es un recurso que viene siendo utilizado por mucho tiempo. Hoy, es un medio indispensable para las organizaciones que tienen la capacidad de utilizarlo responsablemente. Según Cruz (2015) esta herramienta es una analogía de algo con que se tiene oportunidad de apoyar y de esta manera lograr objetivos. El apalancamiento se puede clasificar en (Esparza, 2015):

- apalancamiento operativo
- apalancamiento financiero
- apalancamiento total

Tipos de Apalancamiento	Elementos del Apalancamiento	
Apalancamiento Operativo	Ingresos por ventas	A P A L A N C A M I E N T O T O T A
	Menos: Costos Operativos Fijos	
	= <u>Costos Operativos Variables</u>	
	= Utilidad Bruta	
Menos: Gastos operativos		
= Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)		
Apalancamiento Financiero	Menos: Intereses	
	= <u>Utilidad netas antes de impuestos</u>	
	Menos: Impuestos	
	= <u>Utilidades netas después de impuestos</u>	
	Menos: <u>Dividendos de acciones preferenciales</u>	
	= Utilidades disponibles para los accionistas comunes entre el número de acciones de la empresa = Utilidades por acción (UPA)	

Figura 1. Tipos de apalancamiento

2.1.3. Grado de apalancamiento

Conocer los efectos que genera el apalancamiento, es vital para la organización y su proyección para la toma de decisiones. Existen efectos positivos como negativos que podrían crearse en la empresa luego de adoptar este medio de captación de recursos. El objetivo es que se orienten esfuerzos para obtener un mayor nivel de producción en las compañías pero estimando menores costos unitarios, por ello, hay que evaluar las opciones disponibles en cuanto a lo operativo y financiamiento (Treminio & Baltodano, 2016).

Es importante reconocer el grado de apalancamiento porque, el nivel de endeudamiento que posea, es directamente proporcional a la opción de que la organización tenga apuros para cumplir con los haberes contraídos. Además, se podría generar discrepancias en cuanto a los intereses entre los

que manejan la deuda debido al riesgo incrementado que tiene la empresa para sufrir de contratiempos económicos (Treminio & Baltodano, 2016).

El grado de apalancamiento permite recompensar el riesgo de liquidez, ya que se obtiene información para mitigar que una de las partes contractuales, que no cuenta con activos, no tenga a su vez la liquidez debida que le permita cubrir todas las obligaciones que tiene. Las empresas entran en iliquidez en el momento en el que no tienen oportunidad de cubrir sus deudas, aún si optaran por vender sus activos corrientes. Además, esto podría desencadenar que es tanto el nivel de obligaciones por cubrir, que puede llegar a un punto de donde no se logre cubrir con las obligaciones salariales de los colaboradores (Esparza, 2015).

2.1.4. Apalancamiento operativo

El apalancamiento operativo o primario es aquella estrategia que da cabida a que los costos variables pueden ser convertidos en fijos, de tal modo que, obteniendo un incremento en cuanto a la producción, menor será el costo por unidad producida (ESAN, 2016). Según Esparza (2015) el apalancamiento operativo está enfocado en generar estrategias que encaminen a la conversión de los costos variables, en fijos. De esta manera no influiría los altos niveles productivos, debido a la disminución de costos que se generaría.

Según van Horne (2015):

El apalancamiento operativo está presente siempre que una empresa tenga costos fijos de operación, sin importar el volumen. Por supuesto, a la larga, todos los costos son variables. En consecuencia, es necesario que nuestro análisis se realice para el corto plazo. Incurrimos en costos fijos de operación con la idea de que las ventas

producirán ingresos más que suficientes para cubrir todos los costos de operación fijos y variables. (p. 420)

La relación entre los costes fijos y los variables se denomina apalancamiento operativo. Cuando los costes fijos son muy grandes en comparación a los costes variables se dice que la empresa tiene un alto apalancamiento operativo. Esto también genera que, en caso que las variables no cambiaran, un incremento en el volumen de ventas generaría altos beneficios. En cambio, un bajo nivel de apalancamiento operativo se da cuando los costos financieros de la compañía son menores comparados a los costos variables que se tienen (García & Villafuerte, 2015).

Concretando, el apalancamiento operativo surge cuando existen costes fijos en la estructura de costes de la empresa y se genera por la variación existente del beneficio por explotación alcanzado, esto como resultado de las variaciones que se obtuvieron por las ventas. Puede ocurrir en un determinado período que el beneficio de explotación crezca más, o menos, que proporcionalmente que lo que lo hacen las ventas.

Así, la razón del apalancamiento operativo puede ser superior, igual o inferior a la unidad. Si $Ao > 1$ el apalancamiento será positivo. Lo que quiere decir que, si el volumen de ventas aumenta un 10%, por ejemplo, el beneficio aumentará más de un 10%. Por el contrario, un apalancamiento operativo negativo, $Ao < 1$, indicaría en el caso anterior, que el beneficio aumentaría menos de un 10%. Es importante de recordar esto en periodos de recesión económica o cuando la empresa afronta una competencia fuerte que le obliga a reducir sus ventas (Macareñas, 2015).

2.1.5. Apalancamiento financiero

Relacionando al apalancamiento financiero en referencia a la rentabilidad, se puede indicar que se evidenció en el momento en el que se acude a una deuda para cubrir obligaciones que se tienen. La opción de manejarlo de esta manera, se da porque las obligaciones son mayores a los recursos que la organización posee (Apaza, 2010).

Analizar el apalancamiento en las organizaciones, es fundamental en las aspiraciones que se tienen para reconocer, al detalle, los efectos que el mismo genera en la empresa, directamente relacionado con los niveles de productividad que la misma puede alcanzar. Además, existe la opción de determinar la salud financiera de la compañía, así como los indicadores de deuda, tiempo para ejecutar pagos de cuentas y otro tipo de información primordial para la toma de decisiones y establecimiento de estrategias que encaminen a un mejor rendimiento de la organización (Salcedo & Piza, 2018).

El apalancamiento financiero (también conocido como apalancamiento secundario por varios autores) es una estrategia que pueden adoptar las organizaciones y la cual les brinda la oportunidad utilizar recursos provenientes de terceros. Lo que se genera es que, en vez de acudir a financiarse con fondos propios, la empresa opta por solventarse a través de recursos provenientes de entes externos y de esta manera crear mecanismos que le permitan ser más rentables. Debido a esto, el medio para obtener esta financiación es a través de deudas o también optando por acudir a capital generado por los accionistas (ESAN, 2016).

Un factor clave para indicar que el apalancamiento financiero ha sido efectivo es que los intereses o resultados que ha generado la inversión con el recurso obtenido, sea mayor o tenga un valor presente más rentable al egreso generado por la deuda e intereses que se adquieren (Apaza, 2010).

Según van Horne (2010):

El apalancamiento financiero se usa con la esperanza de aumentar el rendimiento para el accionista ordinario. Se dice que un apalancamiento favorable o positivo ocurre cuando la empresa usa fondos obtenidos a un costo fijo (fondos obtenidos emitiendo deuda con una tasa de interés fija o acciones preferenciales con una tasa de dividendos constante) para ganar más que el costo de financiamiento. (p. 427)

Apalancamiento financiero es un ratio que mide la solvencia de una empresa. Cuanto menor sea, tanto mayor riesgo financiero tendrá la compañía. Si se considera la formulación para determinar este indicador, esta de determina a través de la división entre el pasivo total de la organización con el total de recursos propios con lo que cuenta la empresa. La relación entre ambos, será el nivel de apalancamiento con el que cuenta la empresa (Vallejo & Torres, 2012).

El apalancamiento financiero es conveniente para una empresa cuando su endeudamiento actual o un incremento del mismo aumente la rentabilidad financiera, no es conveniente si no la aumenta y es neutro si la utilización del endeudamiento no la altera. El factor riesgo que acompaña siempre a un determinado nivel de endeudamiento debe controlarse para evitar en el futuro no poder rembolsar las deudas contraídas. (Gironella, p.90,2005)

2.1.6. Tipos de apalancamiento financiero

El efecto generado por el apalancamiento financiero en las empresas, puede presentarse en 3 aspectos: el positivo, el negativo y el neutral. En referencia al positivo, son aquellas situaciones en donde los beneficios obtenidos son mayores a los costos financiero contraídos debido a la deuda. Es negativo cuando se obtienen beneficios económicos que están por debajo de los costos que se generaron para la organización debido a la deuda. Finalmente es neutral tenemos cuando no existe margen de diferencia y los beneficios con costo de deuda son iguales (Salcedo & Piza, 2018).

Según Yirepa (2017), el apalancamiento financiero puede ser:

- **Apalancamiento financiero positivo**

Los niveles que se alcanzan de rentabilidad generados por los recursos obtenidos, sobrepasan al interés creado por la obtener la deuda. En estos casos, se resalta la labor de la organización debido a que se gestionó efectivamente estos recursos, de tal manera que aporte para exista un crecimiento financiero.

- **Apalancamiento financiero negativo**

Esta se considera cuando la rentabilidad generada es menor a los intereses y deuda adquirida. Esto se traduce a que la empresa no obtuvo los beneficios esperados y, es más, hasta tuvo que utilizar recursos propios para cubrir la obligación por la cual se responsabilizó.

- **Apalancamiento financiero neutro**

Esto ocurre cuando la rentabilidad generada por los recursos obtenidos, es igual al valor de los intereses generados por la deuda.

En ese caso, el escenario inicial se mantiene y la gestión del recurso o rendimiento esperado no fue efectiva.

2.1.7. Apalancamiento financiero y su importancia

En el mundo financiero, la forma en que se financian las empresas se denomina estructura de capital. Este financiamiento puede ser a corto o a largo plazo. La combinación de ellos juega papel importante en la consecución de los objetivos, como es la maximización de la riqueza (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

Tal como lo indica Gironella, “El hecho de que un aumento del endeudamiento de una empresa pueda mejorar su rentabilidad financiera puede parecer extraño pero es así” (p.71, 2005).

El apalancamiento genera una rentabilidad sumada a la obtenida por los recursos propios, cuyos resultados pueden reforzarse por encima de lo que se derivaría de sus recursos originarios. El efecto pues, es similar a la incidencia de la palanca en la mecánica. La condición óptima para que se dé un apalancamiento amplificador es que la rentabilidad que generan las inversiones estén por encima del tipo de interés de las deudas (Macareñas, 2015)

Utilizar endeudamiento sí puede traer beneficios para los propietarios si la empresa, luego de esta adopción, empieza a reflejar crecimiento o comienza a percibir estabilidad en sus actividades económicas. Estos escenarios reflejan que el valor esperado de los beneficios será menos riesgoso en la idea de no obtenerlo, por lo que da la apertura a que la organización pueda apalancarse sin necesidad de tener un riesgo financiero alto. En caso que el riesgo aumente, la empresa entra en una incertidumbre que no le permite declararse solvente. El apalancamiento puede crear un

impulso hacia arriba o hacia abajo. Por ello, la utilización del endeudamiento es aconsejable para aquellas empresas que tengan un riesgo económico bajo y no así para las que lo tengan alto (Macareñas, 2015).

2.1.8. Necesidad de dinero en empresas

Las empresas pueden vivir sin estrategia, con mala ejecución y un equipo que no cumpla a cabalidad sus funciones, pero se le dificulta sostenerse si un día sin efectivo. Es decir, tener disponible los recursos para operar, o mejor aún, tomar las oportunidades que se presentan. Aunque pueda parecer alarmista y sin un enfoque claro, es importante que todo empresario tenga la capacidad de dominar el uso efectivo y el enfoque en donde invertirlo.

La liquidez es la capacidad de una empresa para obtener dinero en efectivo y de esta forma hacer frente a sus obligaciones o deudas de corto plazo. Lamentablemente, la falta de liquidez es un problema por el que atraviesan muchas empresas y es el inicio de otros problemas mayores como la falta de pago a los trabajadores, al sistema financiero y otras obligaciones importantes que podrían verse afectadas, como el alquiler del local o la compra de insumos necesarios para la producción.

Para mantener el nivel adecuado de liquidez debes realizar las siguientes acciones básicas de control (García & Villafuerte, 2015):

- Implementar una estructura apropiada para el manejo y control del dinero. Se puede realizar a través de un consejo administrativo, sistemas de información, medición contable y seguimiento
- Contar con planes de contingencia para la falta de liquidez.
- Supervisión continúa de la contabilidad de la empresa.

Además, las organizaciones deben tener una buena estrategia financiera enfocada a la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas. Es por ello que se deben de definir las estrategias financieras a seguir, y esto se logra identificando las áreas claves en las que nos vamos a enfocar. Algunas de las estrategias financieras que las empresas pueden adoptar para hacer prosperar a la organización podrían ser (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017):

- Elegir al administrador financiero que esté capacitado para poder enfrentar las necesidades de la organización, que cuente con los conocimientos y la experiencia necesaria para poder resolver las diferentes contingencias que se lleguen a presentar, ante el cambiante mercado local y nacional.
- Ser competitivos ante los diferentes mercados en los que se desenvuelva; procurando siempre la innovación y la creación de productos atractivos y que cubran las expectativas de demanda de los clientes. Por ende se debe establecer de manera periódica innovaciones del producto y/o servicio que se oferte.
- Realizar evaluaciones de manera periódica sobre opciones de financiamiento con tal de poder invertir en la organización y se logre el crecimiento del mismo.

2.1.9. Manejo de presupuestos en las organizaciones

La gestión financiera es una de las áreas tradicionales que comprenden un proceso de gestión y gerencia de cada organización indistintamente de su tamaño o del sector al que pertenezca dicha empresa.

Se torna indispensable poder realizar y ejecutar el análisis, decisiones y acciones a procesos de evaluación, en donde las mismas deben estar relacionadas con la estrategia y medios financieros que sean necesarios para sostener la operatividad de la organización propiciando al mismo tiempo el margen de utilidad para los accionistas (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017).

El presupuesto es una herramienta primordial para planificar las actividades y los gastos que conlleva el funcionamiento de una institución; la planificación del presupuesto es una actividad primordial, que trata de materializar en recursos financieros las actividades de una institución acorde a sus objetivos planteados (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

La fase de planificación financiera se traduce en una planificación presupuestaria que consiste en la revisión de los gastos programados y la programación de dos partes importantes que son: el presupuesto de ingresos realizado en base a las proyecciones para la gestión y los tarifarios existentes; y el presupuesto de gastos que se programa en función a los datos revisados y a algunos criterios y supuestos que se definen para la administración general (Cruz, 2015).

Uno de los desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas y organizaciones, es el de lograr administrar y gestionar de la mejor manera posible los recursos financieros. Esta tarea es crucial desde la perspectiva de que todas las actividades que se desarrollan en la organización, inevitablemente deben materializarse en una expresión monetaria que consolidada y estructurada representa el caminar de la organización y el reflejo de su desempeño (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017).

2.1.10. El dilema de la deuda

Las deudas generadas a nivel país repercutieron en las PYMEs. El impacto de las políticas de flexibilización comercial y financiera se tradujo en quiebras masivas de pequeñas empresas. Sin embargo, éstas muestran destacables capacidades de recuperación y sobrevivencia, inducidas más por la necesidad de autogeneración de empleo, que por las exigencias de competitividad productiva.

El mayor impacto social tiene que ver con un crecimiento del desempleo y la informalidad, así como la constante eliminación de las plazas de trabajo. Este impacto se desprende de la recesión y el estancamiento de la producción, así como también de las quiebras en el sector productivo provocadas por los altos costos financieros y las transferencias que implica. Ello constata que la falta de empleo es el detonante principal de un conjunto de efectos negativos sobre el espacio social y también político (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017).

El endeudamiento causa que los Gobiernos gasten más de lo que ingresan debido al pago de intereses. Sin embargo, cuando la deuda alcanza niveles muy altos, puede afectar el crecimiento. Los Gobiernos tienen que dedicar una gran cantidad de recursos en imponer impuestos y gastar dinero en pagos del servicio de la deuda. Los impuestos pueden tender a incrementar. Es más, en una economía que funciona con normalidad, los altos niveles de deuda pueden llevar a déficits más altos debido al aumento de los pagos de intereses. Y mayores déficits pueden "desplazar" a la inversión privada, ya que el gobierno -la inversión pública- consume recursos disponibles (Delgado & Chávez, 2018).

2.1.11. Deuda externa de Ecuador

La economía ecuatoriana, a inicios de los años 80, se enfrentaba a una situación económica sumamente difícil (altas tasas de interés, cierre de mercados financieros internacionales, disminución de exportaciones, caída del precio del petróleo, etc.). Esta situación provocó dificultades para sostener el pago del servicio de la deuda externa y condujo a que se activen las presiones -internas y externas- para revisar la política económica. El resultado fue el cambio de modelo económico de industrialización y participación en el mercado mundial a partir del fortalecimiento del aparato productivo doméstico, por otro de apertura y liberalización a ultranza que puso nuevamente a las exportaciones primarias como eje del proceso de acumulación.

La economía ecuatoriana está al servicio de la deuda que ha adquirido a lo largo de su historia. En el 2016, según datos oficiales presentados por los organismos competentes, la cifra que Ecuador pagó en intereses y capital, de la deuda adquirida por los últimos mandatarios que han ejercido la presidencia, fue de USD 8.133 millones. En el 2012, por servicio de la deuda se pagó USD 2.470. El dato del 2016 toma relevancia porque permite identificar un hecho adicional que permite realizar una comparativa bastante importante: ese mismo año, el Estado invirtió USD 5.548 en educación y salud. Lo cual significa que el Estado pagó un 30% más a los acreedores de la deuda externa que al gasto en salud y educación. Esto evidencia la cantidad de dinero que se desembolsa y que no permite que el mismo sea invertidos en otros sectores que beneficien a la comunidad ecuatoriana.



Figura 2. Evolución Deuda externa del Ecuador

2.1.12. NIC

Las NIC, como se le conoce popularmente, son un conjunto de normas o leyes que establecen la información que deben presentarse en los estados financieros y la forma en que esa información debe aparecer, en dichos estados. Las NIC no son leyes físicas o naturales que esperaban su descubrimiento, sino más bien normas que el hombre, de acuerdo sus experiencias comerciales, ha considerado de importancias en la presentación de la información financiera.

Son normas de alta calidad, orientadas al inversor, cuyo objetivo es reflejar la esencia económica de las operaciones del negocio, y presentar una imagen fiel de la situación financiera de una empresa. Las NIC, son emitidas por la International Accounting Standards Board (anterior International Accounting Standards Committee).

Estas normas han sido producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades educativas, financieras y profesionales del área contable a nivel mundial, para estandarizar la información financiera presentada en los estados financieros.

El éxito de las NIC está dado porque las normas se han adaptado a las necesidades de los países, sin intervenir en las normas internas de cada uno de ellos. Esto así por las normas del FASB respondía a las actividades de su país, Estados Unidos, por lo que era en muchas ocasiones difícil de aplicar en países sub-desarrollados como el nuestro.

El comité de normas internacionales de contabilidad esta consiente que debe seguir trabajando para que se incorporen los demás países a las NIC. Porque aparte de su aceptación en país más poderoso del mundo, no ha acogido las NIC como sus normas de presentación de la información financiera, sino que sigue utilizando los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptado o PCGA. Esta situación provoca que, en muchos países, se utilicen tanto las NIC, como los PCGA. Por la siguiente razón, por ejemplo, un país se acogió a las NIC, pero cuenta con un gran número de empresas estadounidenses, por lo tanto, deben preparar esos estados financieros de acuerdo a los PCGA y no como NIC.

La NIC 1, es la norma Internacional de contabilidad referente a la presentación de estados financieros. Cumple un rol muy importante para normalizar y estandarizar los estados. Esto permite entender información financiera, sin importar el punto del mundo en donde se encuentre. Bajo esta premisa, las organizaciones y personas que trabajan con estos datos, tienen una idea más clara de lo que están analizando

El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto

con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones. (International Accounting Standards Board, 2015).

ESTADO DE RESULTADOS			
Por función:	2011	Por naturaleza:	2011
Ventas netas	\$\$\$	Ventas netas	\$\$\$
Costo de ventas	\$\$\$	Gastos generales:	
Utilidad bruta	\$\$\$	Consumo de inventarios	\$\$\$
Gastos de administración y generales	\$\$\$	Sueldos y beneficios a los empleados	\$\$\$
Utilidad de operación	\$\$\$	Depreciación y amortización	\$\$\$
Otros ingresos y gastos, neto	\$\$\$	Comisiones	\$\$\$
Resultado integral de financiamiento	\$\$\$	Mantenimiento	\$\$\$
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$\$\$	Publicidad	\$\$\$
Impuestos a la utilidad	\$\$\$	Otros gastos generales	\$\$\$
Utilidad neta	\$\$\$	Total de gastos generales	\$\$\$
		Utilidad de operación	\$\$\$
		Otros ingresos y gastos, neto	\$\$\$
		Resultado integral de financiamiento	\$\$\$
		Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$\$\$
		Impuestos a la utilidad	\$\$\$
		Utilidad neta	\$\$\$

Figura 3. Estado de resultados según NIC 1

BALANCES GENERALES		
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010		
	<u>2011</u>	<u>2010</u>
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE:		
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 866,838	\$ 898,500
Cuentas por cobrar	2,071,350	1,912,200
Inventarios	2,538,250	1,975,289
Pagos anticipados	56,682	52,500
Activo Circulante	<u>5,533,120</u>	<u>4,838,489</u>
MOBILIARIO Y EQUIPO, Neto	<u>2,467,792</u>	<u>1,495,438</u>
Total activo	<u><u>8,000,912</u></u>	<u><u>6,333,927</u></u>
PASIVO		
A CORTO PLAZO:		
Préstamos de instituciones financieras	0	25,000
Cuentas y gastos acumulados por pagar	2,709,376	1,853,838
Impuestos a la utilidad por pagar	116,689	195,399
Participación de utilidades a los trabajadores por pagar	138,890	187,795
Total pasivo a corto plazo	<u>2,964,955</u>	<u>2,242,032</u>
PASIVO A LARGO PLAZO	<u>425,000</u>	<u>0</u>
Total pasivo	<u><u>3,389,955</u></u>	<u><u>2,242,032</u></u>
CAPITAL CONTABLE:		
Capital social	2,000,000	1,500,000
Utilidades retenidas	2,191,218	1,551,587
Utilidad neta del ejercicio	419,740	1,040,328
Total capital contable	<u>4,610,958</u>	<u>4,091,895</u>
Total pasivo y capital contable	<u><u>\$ 8,000,912</u></u>	<u><u>\$ 6,333,927</u></u>

Figura 4. Balance general según NIC 1

2.1.13. NIIF

Las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) son el conjunto de estándares internacionales de contabilidad promulgadas por el International Accounting Standards Board (IASB), que establece los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar sobre las transacciones y hechos económicos que afectan a una empresa, independientemente de su tamaño, y que se reflejan en los estados financieros (Esparza, 2015).

Estas normas son un conjunto de estándares que sirven para un manejo más efectivo de las normas contables, definiendo aquellas obligaciones relacionadas con las transacciones y demás hechos

económicos que son importantes para los estados financieros. Las mismas influyen principalmente en cuanto a los requisitos de valoración y presentación de la información de las organizaciones, para que los estados contables contemplen una información comparable y de calidad que ayude a los inversores y demás usuarios a la toma de decisiones económicas, independientemente de donde provengan unos y otros (Vallejo & Torres, 2012).

El manejo de la información contable está cambiando constantemente, el entorno nunca es el mismo, las personas y las empresas buscan una evolución continua; es por esto que las NIIF buscan un punto en común, una homologación y consistencia en los temas. La adopción de las NIIF ofrece una oportunidad para mejorar la función financiera a través de una mayor consistencia en las políticas contables, obteniendo beneficios potenciales de mayor transparencia, incremento en la comparabilidad y mejora en la eficiencia. Entre esto se puede destacar (Salcedo & Piza, 2018):

- Acceso a mercados de capital
- Transparencia en las cifras de los Estados Financieros
- Información consistente y comparable
- Mismo lenguaje contable y financiero
- Reducción de costos
- Herramienta para la alta gerencia en la toma de decisiones
- Modernización de la Información financiera
- Simplificar la preparación de los Estados Financieros

La NIFF 1 según International Accounting Standards Board (International Accounting Standards Board, 2010) tiene como objetivo:

El objetivo de esta NIIF es asegurar que los primeros estados financieros con arreglo a las NIIF de una entidad, así como sus informes financieros intermedios, relativos a una parte del ejercicio cubierto por tales estados financieros, contienen información de alta calidad que:

(a) sea transparente para los usuarios y comparable para todos los ejercicios que se presenten; (b) suministre un punto de partida adecuado para la contabilización según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); y (c) pueda ser obtenida a un coste que no exceda a los beneficios proporcionados a los usuarios. (p. 1)

La NIFF 8 según International Accounting Standards Board (International Accounting Standards Board, 2010) tiene como objetivo:

Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla y los entornos económicos en los que opera. (p.1).

2.1.14. Productividad

La productividad es la relación entre el resultado de una actividad productiva y los medios que han sido necesarios para obtener dicha producción. En el campo empresarial se define la productividad empresarial como el resultado de las acciones que se deben llevar a término para conseguir los objetivos de la empresa y un buen clima laboral, teniendo en cuenta la relación entre los recursos que se invierten para alcanzar los objetivos y los resultados de los mismos (Tremínio & Baltodano, 2016).

En América Latina, antes de iniciarse la apertura económica, la productividad estaba creciendo a bajo ritmo, y este fenómeno fue uno de los principales argumentos para la liberalización tanto del comercio internacional como del régimen de inversión extranjera. La productividad media de la empresa latinoamericana es apenas un tercio de la correspondiente a las empresas de los países desarrollados. Cerrar esta brecha de productividad requiere de un gran esfuerzo hacia la modernización tecnológica tanto de los equipos y de las tecnologías de proceso, como de las formas de organización del trabajo y de la producción, también sumamente atrasados. Sin embargo, se mira tal modernización con recelo puesto que se teme que la contrapartida de tal aumento en la productividad sea una disminución en el empleo (García & Villafuerte, 2015).

Aumentar la productividad debe ser una estrategia fundamental para cualquier empresa ya que permite conseguir ingresos, crecimiento y posicionamiento. Para ello es imprescindible medir y monitorizar de forma continua la actividad mediante los indicadores de productividad empresarial. La mejora de la productividad también es de vital importancia para la calidad de vida de un país ya que repercute en el incremento de salarios y logra hacer rentable el capital invertido lo que incentiva cada vez más la inversión, el aumento de empleo y el crecimiento de la economía. El aumento de la

productividad impulsa el crecimiento de la economía y la competitividad (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

Existen factores externos e internos que influyen en la productividad, entre ellos se puede definir (Larrán, García, & Giner, 2010)

2.1.15. Factores externos de la productividad empresarial

- La calidad y disponibilidad de los recursos que se tienen a disposición debido a que los mismos pueden llegar a afectar la producción de productos y servicios.
- La disposición de la industria, los cambios en el sector del giro del negocio y la aparición de nuevos competidores lo que hace es que aumente la competitividad incentivando la mejora continua en el clima y la cultura organizacional.
- El nivel de capital y el aumento que puede realizarse al mismo, el cual facilita o no el nivel de inversión futuro
- Los avances tecnológicos que la empresa puede llevar a cabo ya que permiten mejorar el nivel y la calidad de los conocimientos y los equipos utilizados
- El entorno macroeconómico y microeconómico

2.1.16. Factores internos de la productividad empresarial

- Un óptimo mantenimiento de todo el equipo para asegurar un funcionamiento en perfectas condiciones y continuado, evitando paradas que afecten a la productividad.

- Adopción de las medidas correctivas necesarias para evitar embudos o cuellos de botella que hagan descender la producción y que no permitan el desarrollo ágil de las operaciones.
- Uso eficaz de todas las máquinas y capacidades.
- Realizar inversión con el fin de sustituir la maquinaria obsoleta o muy anticuada y mejorar la automatización y la utilización de la tecnología de la información.
- Mejorar los procesos de manipulación de materiales, actividades involucradas en el almacenamiento, los sistemas de comunicación y el control de calidad

2.1.17. La influencia de la productividad en los negocios

En la actualidad las PYMES ecuatorianas se han venido destacando como la base del crecimiento social en cuanto se refiere a la producción, demanda, compras y adicionando un valor agregado a productos o servicios que se comercializan día a día en el mercado; generando así fuentes de empleo y riqueza.

Un problema que reflejan las Pymes a nivel ecuatoriano son la gestión de la calidad y su influencia en la productividad, muchos de estos negocios tienen diversas maneras de administración; unos lo hacen empíricamente y otros aplican conocimientos técnicos, en fin, ambas partes reflejan resultados diferentes, lo cual provoca inconvenientes al momento de ejecutar propuestas de mejora.

Para los microempresarios lo importante es mantenerse en la mente del consumidor con una buena reputación por el servicio o producto que ofrecen, formándose así una red de futuros clientes. Para lograr lo expuesto buscan alternativas como mantener o mejorar la creatividad, segmentación y otros puntos que frecuentemente de una u otra forma se relacionan con la gestión de la calidad. La idea, es ganar una participación del mercado considerable y, a partir de ello, empezar a consolidarse y alcanzar un crecimiento a medida que pasa el tiempo y consolidan la idea de negocio (Gironella, 2005).

La productividad empresarial es uno de los factores clave de cualquier negocio, y al que muchas veces no se le presta la atención necesaria. Cualquier empresa, no importa su tamaño o su cometido, tiene como objetivo principal producir lo máximo y mejor posible. Esforzarse por lograr la máxima eficiencia y eficacia en cada uno de los procesos llevados a cabo dentro de la empresa debería ser una prioridad absoluta (Delgado & Chávez, 2018).

La productividad es un indicador crucial, pero muchas veces se pasa por alto, sobre todo para los propietarios o directivos. Debería medirse de forma objetiva y rigurosa, y todas las empresas deberían ser capaces de saber exactamente cómo es su productividad, en qué se basa esta y en qué fallan. Es un indicador igual de importante (o más) que el rendimiento económico de la compañía. Conocer esto y manejarlo, representa para el negocio una ventaja competitiva (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017).

2.1.18. La productividad en las industrias de Guayaquil

Los bajos índices de productividad en Ecuador -y en América Latina- son los responsables de las principales brechas de desarrollo

socioeconómico del país en relación a las economías más avanzadas, según el Reporte de Economía y Desarrollo (RED 2018) de CAF. El rezago en la región se debe, principalmente, a una muy baja productividad de todos los sectores que conforman sus economías, más que al hecho de que la región tenga, en comparación con países desarrollados, una fuerte concentración de sus recursos en sectores de particularmente baja productividad.

Guayaquil es una ciudad con un sin número de negocios, enfocados en diferentes ámbitos del mercado. Sin embargo, la productividad en esta ciudad no es tan efectiva. Son diversos los factores que influyen en esto, ya que se evidencia que los resultados no son los esperados, además que no existe un incremento (Esparza, 2015).

2.1.19. El apalancamiento financiero y la productividad

La conveniencia con respecto a la fuente de financiamiento a usar va a depender siempre de la situación de la empresa y la actividad económica en la que la misma se desenvuelve. Es muy difícil crecer sólo con el capital propio, por lo que es importante tener en cuenta que el financiamiento depende de ciertos aspectos; como la actividad económica, la posición del bien o servicio en el mercado, los activos que posee, el nivel de producción, capacidad utilizada, entre otros (Mazzini, 2018).

Normalmente, cuando las empresas se encuentran en su etapa de introducción y posicionamiento en el mercado, tiene un nivel de liquidez que le permite cubrir sólo sus costos operativos, es decir, todo lo que le compete a su giro de negocio, sumado a ciertos rubros enfocados a pagar a sus acreedores presentes y futuros. Las organizaciones, ya en su etapa de crecimiento y madurez, comienzan llevando a cabo estrategias, las mismas que necesitan de recursos (que en ocasiones es para llegar a nuevos

mercados), para entrar un momento de mejora, de expansión o de trabajo enfocado para fortalecer alguna área vulnerable (Delgado & Chávez, 2018).

2.1.20. Las PYMEs de Ecuador

Por objeto de este estudio, fijaremos la mirada únicamente en; La pequeña empresa, aquella unidad productiva que tiene entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno y un millón USD 100.001 – USD1´000.000 Y; La mediana empresa, aquella unidad productiva que tiene entre 50 a 199 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones USD 1.000.001 – USD5.000.0001 (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

Con el ingreso de empresas extranjeras a territorio nacional los empresarios ecuatorianos se están viendo en la necesidad de implantar nuevas estrategias de crecimiento, y no ajeno a esto están las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que se han caracterizado por ser el eje de los negocios del país. Las grandes restricciones que sufren este tipo de empresas en cuanto a la obtención de recursos, ha provocado que tengan que de alguna manera mejorar sus procesos productivos, incrementar su ámbito de acción o permanecer estancada sin posibilidad de crecimiento alguno; ante esto, se han visto en la imperiosa necesidad de re-plantear las estrategias de crecimiento con el propósito de enfrentar estos factores que están inherentes a la parte de la globalización (García & Villafuerte, 2015).

Las PYMES ecuatorianas desempeñan un rol fundamental puesto que son las responsables de generar las miles de plazas de empleo y dinamizar la economía. Dentro del ambiente económico las Pymes tienen particular importancia en el Ecuador, no solo por las aportaciones a la producción nacional sino a su vez a la flexibilidad de adaptación a nuevos rumbos o

cambios ya sean de tipo tecnológico, social o de generación de empleo. Las Pymes están concentradas más en las provincias del Guayas, Pichincha, Manabí, Azuay y El Oro debido al gran potencial del sector del comercio, entre las cinco provincias suman alrededor de 138.000 pymes que equivale a un alto porcentaje sobre el total nacional (Delgado & Chávez, 2018).

La fuente más utilizada por las PYMES para encontrar financiamiento en el Ecuador son los créditos a través de entidades bancarios o acudiendo a los recursos propios que poseen. Sin embargo, es conocido que muchas de estas organizaciones dejan sus operaciones en menos de 10 años, debido a que no alcanzan un crecimiento sostenible. La causa principal es que muchas de las PYMES no cumplen con las garantías solicitadas para obtener esos recursos que buscan a través de la banca y por ello no reciben esa apertura para recibir un crédito (Delgado & Chávez, 2018).

Dentro de la economía Latinoamérica el sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ocupan un lugar muy importante aportando al crecimiento económico de la región. El Ecuador, no es la excepción, las PYMES ecuatorianas desempeñan un rol fundamental puesto que son las responsables de generar la miles de plazas de empleo y dinamizar la economía (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

Dentro del ambiente económico las Pymes tienen particular importancia en el Ecuador, no solo por las aportaciones a la producción nacional sino a su vez a la flexibilidad de adaptación a nuevos rumbos o cambios ya sean de tipo tecnológico, social o de generación de empleo; ya que esas empresas constituyen un impulso al desarrollo económico del país y generación de riqueza; aunque, en ocasiones existen limitaciones al papel que ejercen las Pymes debido al factor que han generado en el ambiente productivo en especial en el valor agregado; atribuciones fiscales, exportaciones , entre otros (Aguilar, 2015).

2.1.21. Las PYMEs y su acceso al financiamiento

En el ámbito de los países emergentes de Latinoamérica, algunos autores exponen información relevante. Guaipatin (2003) en un reporte del Banco Interamericano de Desarrollo y Harvey y Wendel (2010) en un informe desarrollado por el Banco Mundial, señalan el papel importante de las MIPYMES en Latinoamérica y ponen de manifiesto que el acceso al financiamiento bancario es un problema común que las mismas tienen con frecuencia y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo.

Las fuentes tradicionales de financiamiento son las preferidas por los establecimientos ecuatorianos, entre ellos los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y otras fuentes (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012). En el caso de los mercados financieros y de capitales no siempre logran asignar los recursos con una máxima eficiencia social y productiva, de tal forma que la arquitectura financiera de cada país determina en gran medida, la eficiencia de estos mecanismos. A menudo se presentan externalidades negativas o fallas de mercado principalmente en relación con los negocios pequeños y con las actividades empresariales emergentes (Granda, 2011).

Larrán, García-Borbolla y Giner (2010) expresaron que para las PYMES, en algunos países, no es fácil el acceso al financiamiento ante las instituciones financieras, y que ello se debe en gran medida al racionamiento del crédito que estos organismos ejecutan. Dicha situación, por consiguiente, tendrá efecto en la rentabilidad y las eficiencias de estas empresas. En el caso de Ecuador, los bancos (74.84%) y las cooperativas de ahorro y crédito (17.68%), son las fuentes de financiamiento más empleadas y a las que

acuden las PYMES para apalancarse financieramente (García & Villafuerte, 2015).

Estos antecedentes permiten abrir el camino para estudiar las razones que explican estas posibles ineficiencias del mercado privado de crédito separándolas claramente de aquellas dificultades que inevitablemente surgen en su funcionamiento. Estas dificultades a las que se hace hincapié vienen dadas por dos aspectos: 1) aquellas que surgen por el desconocimiento de las PYMES sobre las oportunidades que el mercado les ofrece y, 2) aquellas que surgen por el rechazo de las entidades financieras a ciertos proyectos por razones ajenas a la propia viabilidad comercial (García & Villafuerte, 2015).

El volumen de crédito otorgado por el Banco Central del Ecuador en el segmento Productivo Pymes es uno de los aspectos que sirven para identificar cómo está el escenario hoy en día. Se tiene conocimiento que esta entidad principalmente financió actividades económicas referentes a otras actividades de servicio, con una participación porcentual de 34.71% (USD 2.8 millones).

Gómez (2011) manifiesta que las empresas, sin importar el tipo o giro de negocio en el cual se desempeñan, necesitan de un financiamiento para poder subsistir. Es por esto que indica que las mismas necesitan de la obtención de efectivo por medio de la banca ecuatoriana. Este es el medio que ellas utilizarían para tener esa capacidad de captar recursos y de esta manera llevar a cabo planes o estrategias que tienen planificadas.

La banca ecuatoriana es el principal medio a cual acudir si se pensara en una fuente de obtención de recursos. Por ello es que las PYMES acuden a ella, con el objetivo de lograr subsistir y salir adelante en el mercado de los negocios. No necesariamente estas empresas deben estar pasando por momentos negativos, sino que surge la necesidad de promocionar las ideas del producto a vender o de los servicios a ofertar.

Castro (2012) manifiesta que las principales fuentes de financiamiento para las Pymes son el crédito bancario, los aportes de los socios, créditos del exterior y la reinversión de utilidades, aunque es la banca privada o pública de donde obtienen el financiamiento adecuado para trabajar en el mercado laboral.

Para Ecuador, su proveedor financiero más reconocido, ha sido el crédito chino, a partir del año 2007, como política gubernamental de generación de proyectos de inversión para creación de nuevas instituciones públicas de sus sectores estratégicos (Bonilla, 2015). Ecuador, desde hace muchos años, empieza su inserción en la economía global, a fin de adecuar su economía a las demandas internacionales, mediante financiamiento externo para activar su comercio (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

2.2. Marco legal

2.2.1. Ley del Sistema Financiero

ARTÍCULO 70.- El valor de todo préstamo, descuento o cualquier otra obligación cuyo deudor estuviese en mora tres años, será obligatoriamente castigado por la institución del sistema financiero.

ARTÍCULO 72.- Ninguna institución del sistema financiero podrá realizar operaciones activas y contingentes con una persona natural o jurídica por una suma que exceda, en conjunto, el diez por ciento (10%) del patrimonio técnico de la institución. Este límite se elevará al veinte por ciento (20%) si lo que excede del diez por ciento (10%) corresponde a obligaciones caucionadas con garantía de bancos nacionales o extranjeros de reconocida solvencia o por garantías adecuadas admitidas como tales, mediante normas de carácter general expedidas por la Superintendencia de Bancos. Los límites de créditos establecidos se determinarán a la fecha de aprobación original de la operación de crédito. En ningún caso la garantía adecuada podrá tener un valor inferior al ciento cuarenta por ciento (140%) de la obligación garantizada.

El conjunto de las operaciones del inciso anterior en ningún caso podrá exceder del doscientos por ciento (200%) del patrimonio del sujeto de crédito, salvo que existiesen garantías adecuadas que cubran, en lo que excediese por lo menos el ciento veinte por ciento (120%).

Se exceptúan de los porcentajes antes mencionados las siguientes operaciones:

- a) Los créditos destinados al financiamiento de las exportaciones luego de realizado el embarque, que tuviesen la garantía de créditos irrevocables, abiertos por bancos de reconocida solvencia del exterior, a satisfacción de la institución del sistema financiero privado;
- b) Las cartas de crédito confirmadas de importación y las garantías en moneda nacional o extranjera que se emitan con respaldos de contra garantías adecuadas, admitidas como tales, mediante normas de carácter general expedidas por la Superintendencia;
- c) Las garantías otorgadas por cuenta y riesgo de instituciones del sistema financiero privado del exterior, de reconocida solvencia, siempre que cuenten con el respaldo documentario suficiente, en seguridad y a satisfacción de la institución mandataria; y,
- d) Las operaciones de crédito entre instituciones financieras, con las limitaciones que establezca la Superintendencia, previo informe del Directorio del Banco Central del Ecuador.

ARTÍCULO 73.- Se prohíbe efectuar operaciones con personas naturales o jurídicas vinculadas directa o indirectamente con la administración o la propiedad de una institución del sistema financiero, de sus subsidiarias o de su sociedad controladora.

Para las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda, se establece un cupo de crédito de grupo, al cual podrán acceder los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia, los administradores, empleados y las personas naturales y jurídicas vinculadas a éstos, así como se establece un límite individual de crédito para aquellas personas vinculadas por propiedad o administración. El cupo de crédito para el grupo no podrá ser superior al diez por ciento (10%), ni el límite individual superior

al dos por ciento (2%) del patrimonio técnico calculado al cierre del ejercicio anual inmediato anterior al de la aprobación de los créditos.

ARTÍCULO 154.- Todos los depósitos, deudas y demás obligaciones de una institución financiera en favor de terceros, a partir de la fecha de su liquidación forzosa, no devengarán intereses frente a la masa de acreedores, salvo lo dispuesto en el artículo 163 de esta Ley.

2.2.2. Código tributario

Art. 28.- Responsable como adquirente o sucesor.- Son responsables como adquirentes o sucesores de bienes:

1. Los adquirentes de bienes raíces, por los tributos que afecten a dichas propiedades, correspondientes al año en que se haya efectuado la transferencia y por el año inmediato anterior;
2. Los adquirentes de negocios o empresas, por todos los tributos que se hallare adeudando el tradente, generados en la actividad de dicho negocio o empresa que se transfiera, por el año en que se realice la transferencia y por los dos años anteriores, responsabilidad que se limitará al valor de esos bienes;
3. Las sociedades que sustituyan a otras, haciéndose cargo del activo y del pasivo, en todo o en parte, sea por fusión, transformación, absorción o cualesquier otra forma. La responsabilidad comprenderá a los tributos adeudados por aquellas hasta la fecha del respectivo acto;
4. Los sucesores a título universal, respecto de los tributos adeudados por el causante; y,

5. Los donatarios y los sucesores a título singular, respecto de los tributos adeudados por el donante o causante correspondientes a los bienes legados o donados.

2.2.3. Código de Producción

Art 55.- Las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones. Para fomentar a las MIPYMES, el Instituto Nacional de Compras Públicas deberá incentivar y monitorear que todas las entidades contratantes cumplan lo siguiente:

- Establezcan criterios de inclusión para las MIPYMES en los procedimientos y proporciones establecidas por el Sistema Nacional de Contratación Pública.
- Otorguen todas las facilidades las MIPYMES para que cuenten con una adecuada información sobre los procesos en los cuales pueden participar de manera oportuna.
- Procurar la implicación de los planes para invertir como proveedores de estado,
- Y definan dentro del plan anual de contrataciones de las entidades del sector público, los bienes, servicios y obras que pueden ser suministrados por las MIPYMES.

Por la parte del sector público, este código asegura la participación de las Pymes dentro del plan anual de gobierno. Asegurando que puedan ser considerados como proveedores siempre y cuando cumplan con todos los requisitos exigidos dentro de las compras públicas.

Art 62 acceso a las Banca Pública: establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas. Lo cual lleva a las entidades publica a establecer diversos programas de acceso a financiamiento para la producción de las pymes.

Art. 66.- Normativa para MIPYMES.- La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las MIPYMES, al financiamiento a través del mercado de valores.

Los inversionistas institucionales públicos determinarán una normativa especial y facilitadora que permita la compra de los títulos de valor generados por las MIPYMES. Con el desarrollo de estas normativas las pymes tendrán acceso a financiamiento por medio del mercado de valores poniendo en el mercado sus proyectos para captar capital por medio de acciones.

Lo que trata de realizar el gobierno ecuatoriano por medio del código de producción es apoyar al desarrollo de las Pymes por medio de normativas que permitan a este tipo de empresas el acceso a nuevos recursos de producción que permitan el crecimiento local e internacional de las mismas.

2.2.4. Código orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales,

señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

Art. 56.- Registro Único de las MIPYMES.- Se crea el Registro Único de las MIPYMES como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente. Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código.

Art. 62.- Acceso a la banca pública.- El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera. La autoridad competente en materia de financiamiento público podrá establecer programas de crédito especiales para estos sectores, con la participación del sistema financiero privado.

Art. 63.- Registro.- Las entidades financieras, públicas y privadas, obligatoriamente, crearán y mantendrán un registro de las operaciones para las empresas calificadas como MIPYMES y reportarán periódicamente al órgano ejecutor de las políticas de MIPYMES.

Art. 64.- Garantías.- La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las MIPYMES, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas.

Art. 65.- Fondo Nacional de Garantías.- Se crea el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento de sus actividades. Para efectos financieros, las garantías que respaldan este fondo serán consideradas como garantías autoliquidables y cuya cobertura respecto del crédito garantizado será de uno a uno. El Fondo formará parte del sistema de garantía crediticia del Ecuador, bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros. La operatividad de este fondo será determinada en el reglamento

Art. 66.- Normativa para MIPYMES.- La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las MIPYMES, al financiamiento a través del mercado de valores. Los inversionistas institucionales públicos determinarán una normativa especial y facilitadora que permita la compra de los títulos de valor generados por las MIPYMES.

Art. 67.- Otras formas de financiamiento.- El organismo con la competencia de fomento y regulación de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema. El gobierno nacional implementará un programa de capital de riesgo que permita el acceso de las MIPYMES a estas modalidades, necesarias para la innovación y

transformación productiva, así como un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión.

Art. 68.- Crédito para apertura de capital e inversión. Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo

2.3. Marco referencial

2.3.1. Estudios realizados a nivel Latinoamérica

A nivel internacional, se realizaron algunos trabajos referentes al tema. Uno de ellos es un estudio enfocado en el apalancamiento utilizado por la CORPORACIÓN FABRIL S.A. En el mismo se evidencia una propuesta para determinar los recursos que se necesitan para ejecutar un análisis y, a través del mismo, ejecutar una medición del grado de apalancamiento que se logra observar en las tareas llevadas a cabo en la empresa. Esto da oportunidad a que se conozcan medios para determinar los beneficios y riesgos latentes relaciones con el apalancamiento (Treminio & Baltodano, 2016).

Algunos de los autores que han desarrollado este tipo de estudios en otros lugares son Jaramillo y Velásquez (2011) quienes llevaron a cabo el trabajo denominado “El apalancamiento financiero como determinante de la productividad de las firmas Un estudio para América Latina”. (p.89)

Este desarrollo lo hicieron con el fin de conocer cuál es la repercusión que genera la captación de recursos adicional y el impacto, que en este caso fue evaluado en su contribución en positivo, que genera en las organizaciones de Latinoamérica.

La metodología utilizada en esta investigación fue basada bajo el desarrollo de la World Enterprise Survey, una encuesta realizada por organizaciones de 135 países. Con el objetivo de diversificar y considerar a empresas de distintos ámbitos y sectores, se implementó una metodología basada en el muestreo aleatorio estratificado. Para crear esa relación con la productividad, se llevó a cabo el estudio utilizando la fórmula de la función de

producción de Cobb-Douglas, donde considera como factor productivo el nivel de ventas generado con variables que soportan como la característica de la empresa, la tecnología y el apalancamiento financiero o endeudamiento.

Los resultados obtenidos indican que el apalancamiento financiero sí genera una mejora en la productividad, puesto que aquellas que están con esta característica son 0,5% más productivas que las que no la tienen o poseen un apalancamiento menor. Los datos arrojan que existe una relación directa entre nivel de apalancamiento y productividad, donde a mayor nivel de uno aumenta el otro.

Otros de los autores que llevaron a cabo este tipo de investigaciones es Aguirre (2009), quien asevera que el apalancamiento financiero se genera por la rentabilidad generada entre ingresos y costos incurridos por las empresas. Estos rubros positivos para la organización son también obtenidos a través de terceros quienes otorgan ciertos montos para las actividades de las organizaciones.

La metodología en ese estudio fue la del Valor Agregado Económico (EVA), el cual permite comprar los niveles de rentabilidad generados con los costos incurridos para alcanzar dichos rubros, independientemente en qué actividad se generen (para este estudio se consideran los intereses incurridos por el apalancamiento financiero).

Los resultados obtenidos indican que cuando la rentabilidad de los activos de una empresa es mayor al costo de los recursos aportados por terceros, entre mayores niveles de deuda tenga ésta, su rentabilidad va a ser mucho mayor, así como la rentabilidad del patrimonio y la generación de valor de la compañía.

En la misma línea de pensamiento Rojas (2007), en su trabajo de investigación titulado “La Planificación Financiera de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela”, cuyo objeto se basó en un estudio de la planificación financiera como herramienta para planificar las estrategias a desarrollar para la pequeña y mediana empresa en Venezuela. El analizó la población conformada por un pequeño grupo de PYMEs, empleando técnicas e instrumento de recolección de datos la observación, revisión documental y el fichaje. Se concluyó que las organizaciones presentan ciertas debilidades que le dificultan su desarrollo, como el hacer frente a las formalidades administrativas de financiamiento, exigidas por lo bancos, ni poseen, ni aplican herramientas financieras que le faciliten la toma de decisiones más acertadas.

2.3.2. Estudios realizados a nivel Ecuador

Se realizó una investigación, a nivel de la provincia del Guayas, que tuvo como objetivo diseñar una propuesta de activos biológicos útiles en apalancamientos financieros para mejorar la eficiencia de las empresas del sector bananero en el mercado internacional. La problemática radicaba en que este sector no cuenta con recursos para proteger los activos biológicos, por lo tanto, la intención era demostrar un plan de financiamiento con las ventajas a mediano plazo que se puede obtener con un adecuado endeudamiento financiero (Mazzini, 2018).

El estudio permitió hacer una propuesta para la implementación de un proyecto a los pequeños y medianos productores, porque existía una brecha importante entre las productividades de las grandes productoras de banano y las PYMEs del sector; siendo evidente que el primer grupo se encontraba en un proceso de mejora continua que incrementa la brecha mencionada,

dejando un claro precedente que es viable la mejoría de los procesos de producción para tener mejores niveles de productividad (Mazzini, 2018).

En 2013, se hizo un estudio de estudio sobre el impacto del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las PYMEs de la ciudad de Ambato. Esto se propuso porque se identificó que se encuentran en algunas organizaciones se encontraban en crisis por falta de liquidez, endeudamiento, falta de recursos, lo cual podía llevar a que las empresas culminen su vida comercial y cesen sus actividades (López, 2014).

Se realizó cálculos de indicadores financieros que sirvieron de herramienta básica para evidenciar cómo realizar toma de decisiones, y se llevó acabo el análisis del grado de apalancamiento y como este podría variar para contribuir a la maximización de la rentabilidad en el largo corto y plazo (López, 2014).

2.3.3. Estudios realizados a nivel Guayaquil

Uno de los estudios realizados por Piza (2018) tuvo como objetivo realizar una evaluación de cómo incide el apalancamiento financiero en la rentabilidad de las organizaciones. Manejo como objetivo determinar la influencia que tienen los gastos financieros de alto nivel, a través de un estudio financiero. A través de este estudio, realizar un análisis de los efectos por apalancamiento financiero que ayudaron a determinar la viabilidad de estar apalancados y hasta que nivel de apalancamiento para poder general utilidades y no pérdidas.

Por su parte Bajaña (2017), realizó un análisis sobre la incidencia que tiene el apalancamiento financiero cuando se hace una distribución de las utilidades. La investigación tuvo como sitio la empresa Ecuador Overseas

Agencies C. A. Este estudio se basó en el uso recurrente que la organización da al apalancamiento financiero para continuar con su operación y el giro del negocio. Se evidenció que existe un nivel bastante alto de apalancamiento financiero, generados por los costos incurridos de los equipos de tecnología médica que tiene de oferta. La empresa maneja una política interna que desencadena un préstamo bancario por cada venta del equipo, esto debido a que se enfocan en otorgar líneas de crédito a los compradores.

Bravo (2018), propuso un trabajo de investigación con el objetivo de definir el apalancamiento operativo Financiero y total a través de todos los costos y ventas de la empresa comercial Marcimex S.A con el objetivo de definir riesgos financieros, de esta manera conocer los límites de deuda de la organización para la posterior toma de decisiones administrativas que ayuden a cumplir eficientemente las metas organizacionales. Los resultados evidenciaron que toda la actividad descrita, influye directamente en el resultado de la utilidad antes de los impuestos, ya que la organización estaba cancelando grandes cuantías con respectos a los intereses. Así mismo, se determinó que el apalancamiento total constituye una relación entre el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero y denota el impacto que tienen las ventas sobre la utilidad del ejercicio de la empresa a la que se le realizó el estudio.

Capítulo III

3.1. Metodología

3.1.1. Enfoque de la investigación

Como se mencionó en el planteamiento del problema, la investigación pretende analizar al apalancamiento financiero y la relación existente con la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil. Por ello, se plantea el desarrollo de un enfoque de estudio de carácter mixto, es decir, que tenga un segmento para la parte cuantitativa. Así como otro para la cualitativa.

De acuerdo con la información manejada Niño (2011), sobre la referencia del enfoque cuantitativo, la persona que lleva a cabo la investigación, tiene la oportunidad de llevar a cabo ciertos diseños con el objetivo de que compruebe, en alguno de los casos, las hipótesis planteada o corrobore que la relación entre las variables manejadas se está dando o no a cabo. Dentro de los estudios que pueden optar por aplicar este tipo de enfoque, se encuentran los estudios: exploratorios, explicativos, descriptivos y experimentales.

Otros de los autores son Fernández y Pértegas (2002) quienes indicaron que “La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede” (p.76).

El estudio es cuantitativo porque se presenta una tabla la misma que contiene indicadores enfocados en la productividad de cada una de las

empresas seleccionadas como muestra. Se procede a hacer cálculos en base a estos datos y a aplicar herramientas estadísticas para corroborar la relación entre las variables expuestas. Además, en el levantamiento de información a través de una encuesta, se obtiene información de carácter cuantitativa, tomada a través de preguntas cerradas.

En cambio, la investigación cualitativa, viene dada bajo el fundamento que tienen las personas a través de las apreciaciones que ellos realizan. Esto se da a través de la recolección de información basada en la observación acerca de los comportamientos naturales del objeto de estudio, los discursos que se llevan a cabo o respuestas abiertas que se han planteado para el desarrollo de la interpretación de significados al obtener las contestaciones. En este enfoque, se analizan varios aspectos; entre ellos se considera el conjunto del discurso entre los sujetos y la relación existente sobre el significado que ellos asignan, dejándose guiar según los contextos culturales, ideológicos y sociológicos (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

En este estudio, se plantea realizar entrevistas a miembros de una empresa para consultar sobre su percepción en la influencia del apalancamiento financiero sobre la productividad. Esto se lleva a cabo a través de un formulario estructurado. En este tipo de entrevistas, se requiere de la planificación de la forma en que desarrollará la entrevista, se planifican las preguntas a realizar, y durante su ejecución el entrevistador actúa como moderador, evitando que se desvíe su desarrollo de lo estipulado en la planificación. Se caracteriza por el manejo de preguntas cerradas (sí, no o una respuesta predeterminada) (Espejo, Robles, & Higuerey, 2017).

3.1.2. Alcance

La investigación que se realiza tiene un alcance documental descriptivo. Se asigna este alcance debido a que se procede a utilizar información existente de las organizaciones, la misma que es recabada desde la Superintendencia de Compañías. Esto se ejecuta con el objetivo para determinar la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad de las empresas, esto a través de la creación de la tabla con datos sobre la productividad (Hernandez, Fernández, & Baptista, 2010).

La forma de llevar este alcance, considerando el procedimiento de ejecución, va alineada a la metodología que se adopta para el desarrollo de este estudio. Inicialmente se ha identificado el fenómeno y las variables que se consideran en el mismo; posterior a ello se ha elegido una metodología y así recolectar información para evidenciar cada uno de los resultados sobre el apalancamiento financiero y la productividad.

El estudio puede clasificarse como una investigación de tipo no exploratoria debido a que ya existen estudios sobre el apalancamiento financiero y su relación con la productividad, por tal motivo se decide elegir como referencia dicha investigación para analizar el conocimiento financiero únicamente en las PYMEs del sector textil de la ciudad de Guayaquil.

3.1.3. Tipo de Diseño

El tipo de diseño utilizado en la presente investigación es el no experimental debido a que, por medio de un instrumento de recolección de información como es la encuesta ya antes validada, se determina el pensar de los directivos y propietarios de las empresas del sector textil y su pensamiento sobre el apalancamiento financiero y la productividad de las

PYMEs de la ciudad de Guayaquil, en base a distintas variables que ya existen y han sido consideradas para la obtención de resultados.

También es no experimental por el uso de recursos estadísticos para corroborar la relación de las variables expuestas. Se utilizan estas herramientas en los datos contables obtenidos de las empresas seleccionadas como muestra para el presente estudio.

Cuando se clasifican las investigaciones tomando como criterio el papel que ejerce el investigador sobre los factores o características que son objeto de estudio, la investigación puede ser clasificada como experimental o no-experimental. Cuando es experimental, el investigador no solo identifica las características que se estudian, sino que las controla, las altera o manipula con el fin de observar los resultados al tiempo que procura evitar que otros factores intervengan en la observación. Cuando el investigador se limita a observar los acontecimientos sin intervenir en los mismos entonces se desarrolla una investigación no experimental (Grajales, 2000, p.6).

3.1.4. Horizonte de tiempo

En la presente investigación predomina el estudio transversal debido a que se está utilizando como muestra una comunidad representativa para determinar la relación del apalancamiento financiero y la productividad en un período determinado.

Cabrera (2006) afirma que “Un estudio transversal constituye el estudio de un evento en un momento dado, superando así la limitación del factor tiempo. En este caso la unidad de tiempo viene determinada sólo por las exigencias de las condiciones del estudio, es decir por el necesario para recoger y analizar los datos” (p.30).

Área Geográfica

3.1.5. Población.

La población representa las PYMEs del sector textil de la ciudad de Guayaquil.

Es importante mencionar que servirán para el estudio únicamente empresas que tengan apalancamiento financiero. Aquellas que no poseen este tipo de financiamiento y captación de recursos, no entran en el estudio.

La población es de 107 empresas:

NOMBRE COMPAÑÍA
ADMINO S.A.
ALBOQUIN S.A.
ALFA-OUTSOURCING S.A.
ALTARICIEN S.A.
ANNCHERY S.A.
ARAVALENT S. A.
BANANAFIBER S.A. (BANAFIBER)
BANDAS Y RESISTENCIAS DEL ECUADOR S.A. ECUABANDAS
BARBA AZUL BLUEBEARD S.A.
BLOCKSERV S. A.
C.O.A.T.S. S.A.
CABOS MARINOS S.A. CABOMAR
CASA COMERCIAL BUCOL CACOBUC LTDA
CASAMAR ECUADOR S.A.
CHIRIBOGA & JARA S.A.
CITERA S.A.
COERPEP S.A. COMPAÑÍA ECUATORIANA ROMERO DE PERFILES PLASTICOS
COLAGENO GLOBAL S.A. GLOBALCOLAG
COMELOVELYSA S.A.

COMERCIALIZADORA AQUARIUMCORP S.A.
COMERCIALIZADORA DE ENSERES, TEXTILES Y ARTICULOS DE OFICINA COMPUTEXCORP C.A.
COMERCIALIZADORA DE SACOS Y FUNDAS ADELA CANDO CIA. LTDA.
COMERCIALIZADORA DE TEXTILES INSTEX S.A.
COMPANIA ANONIMA MANUFACTURAS INDUSTRIALES CAMI
COMPAÑIA DE TEXTILES BIGBLIND COMTEXBIGBLIND S.A.
CONFECCIONES INTIMAS INTICONFEC S.A.
CONFECCIONES JUVENILES SENSUS S.A.
CONFEDESA CA
CONSTRUCCIONES COTAMUSA SA
CORDELERIA ISANCRIS CIA. LTDA.
CORDELERIA NACIONAL SA
CORPORACION EUROBLINDS S.A.
CORTIDECORP S.A.
CORTYPER S.A.
COSTURAS CIA LTDA
COSTURAS DE ENVASES MODERNOS SA COSEMAR
CREACIONES ARCOBALENO C. A.
DECORACIONES TEXTILES DECORATEX CIA.LTDA.
DECOTEX SA
DISATE DISTRIBUIDORES DE SACOS S.A.
DISENOS CORTINAS Y COMERCIO DISECORT C.LTDA.
DISTRIBUIDORA AGUIRRE GONZALEZ C LTDA
DISTRIBUIDORA DE SACOS (DISACOS) C LTDA
ECUACOTTON S.A.
ECUAEXTRUSION S.A.
EDITORIAL LITO SERIGRAFICA ORO CIA LTDA EL SO
ENVASES INDUSTRIALES ENISA SA
EPESCA ELEMENTOS PESQUEROS ECUATORIANOS CA
FABRICA DE ARTICULOS ARTISTICOS DEL ECUADOR CIA LTDA
FADADE

FABRICACION E INNOVACION TEXTIL FITEXTIL S.A.
FABRICACIONES INDUSTRIALES Y TEXTILES FABRITEX C.LTDA.
FADECO FABRICA DE COLCHONES C LTDA
FASBING S.A.
FATEXSA FABRICA TEXTIL SA
GOERING S.A.
GRUPO ALQUIMIA S.A. ALGROUP
HIERRO Y METALES DEL ECUADOR S.A. HIERROMETAL
HILOSA HILOS DEL OCCIDENTE S.A.
IMPORSIM S.A.
IMPORTADORA ARMAS & SAMAN ARSAMTEX S.A.
IMPORTADORA NOVACAR IMPONOVACARSA S.A.
INDUCEL C LTDA
INDUSTRIA ARTESANAL EL TELAR TELARIN S.A.
INDUSTRIA PROVEEDORA DE SACOS SA INPROSA
INDUSTRIAL AMERICANA INDUAMERICA SA
INDUSTRIAL ANABRA C LTDA
INDUSTRIAL E IMPORTADORA ACHI S.A
INDUSTRIAL JIM CIA LTDA
INDUSTRIAL LOS MOSQUETEROS C LTDA
INDUSTRIAL SANTA ISABEL S.A
INDUSTRIAL Y COMERCIAL MANCORSO MANTELES CORTINAS Y SOBRECAMAS C LTDA
INMOBILIARIA DENOIR S.A. DENOIRSA
INQUARZO S.A.
INSUMOS TEXTILES PARA LA CONFECCION INSUMITEX S.A.
INTERAMERICANA DE TEJIDOS CA INTERAMA
KEYNES S.A.
KUPATEX S.A.
LATINPRODU S.A.
LERTARY S.A.

MANUFACTURAS CONFECCIONES Y DISTRIBUCIONES BUENHOGAR BUHGAR C LTDA
METROINVESTSA S.A.
NEGOSTAR S.A.
NO TEJIDOS DEL ECUADOR S.A.
PELAEZ HENAO CIA. LTDA.
PELTEX SA
PERSIFLEX S.A.
POLETO S.A.
PRECEXPORT S.A.
PROBAGS-01 CIA.LTDA.
QUINEMI S.A.
RAFIA INDUSTRIAL RAINSA SA
RAICES Y FINANZAS MUNDIALES RAFINSA SA
RANSA S.A.
RELMORCORP S.A.
ROCANICHI INTERNACIONAL S. A.
SACOS AGRO INDUSTRIALES SAIN SA
SAUCO SA
SUNTROPICAL S. A.
TAPICERIA INFANTIL TAPICIN S.A
TEXTILERA ECUTEXTIL S.A.
TEXTILES PAKROAN CIA. LTDA
TVCOBEC S.A.
UNEMPRES S.A.
UNICOMPANY S.A.
VERTICAL INTERIOR C. LTDA. "INTERVERTIC"
VISTA EUROPA "VISTEURO" S.A.

Tabla 1. Población

3.1.6. Muestra

Para el cálculo de la muestra, se utiliza la fórmula de población finita, que es la que se considera si tenemos el conocimiento sobre a cuánto asciende la población. Para ello se considera:

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza deseado
p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
e= Nivel de error dispuesto a cometer
N= Tamaño de la población

Siendo la variable z, el nivel de confianza, de 95%; la variable e, que corresponde al nivel de error, del 5%; la variable p, que se refiere a la probabilidad de éxito del 50 y probabilidad de fracaso del 50; se consigue que el tamaño de la muestra es de 84 empresas.

Por motivos de logística, apertura de las empresas y conocimiento sobre las organizaciones que han aplicado apalancamiento financiero, se considera a trabajar con una muestra de 30 empresas, las cuales son:

EMPRESA
ADMINO S.A.
ALBOQUIN S.A.
ALFA-OUTSOURCING S.A.
ALTARICIEN S.A.
ANNCHERY S.A.

ARAVALENT S. A.
BANDAS Y RESISTENCIAS DEL ECUADOR S.A. ECUABANDAS
BARBA AZUL BLUEBEARD S.A.
BLOCKSERV S. A.
C.O.A.T.S. S.A.
CABOS MARINOS S.A. CABOMAR
CASA COMERCIAL BUCOL CACOBUC LTDA
CASAMAR ECUADOR S.A.
CHIRIBOGA & JARA S.A.
CITERA S.A.
COERPEP S.A. COMPAÑIA ECUATORIANA ROMERO DE PERFILES
COLAGENO GLOBAL S.A. GLOBALCOLAG
COMELOVELYSA S.A.
COMERCIALIZADORA AQUARIUMCORP S.A.
COMERCIALIZADORA DE ENSERES, TEXTILES Y ARTICULOS DE OFICINA COMPUTEXCORP C.A.
COMERCIALIZADORA DE SACOS Y FUNDAS ADELA CANDO CIA. LTDA.
COMERCIALIZADORA DE TEXTILES INSTEX S.A.
COMPANIA ANONIMA MANUFACTURAS INDUSTRIALES CAMI
COMPAÑIA DE TEXTILES BIGBLIND COMTEXBIGBLIND S.A.
CONFECCIONES INTIMAS INTICONFEC S.A.
CONFECCIONES JUVENILES SENSUS S.A.
RANSA S.A.
RELMORCORP S.A.
ROCANICHI INTERNACIONAL S. A.
SACOS AGRO INDUSTRIALES SAIN SA

Tabla 2. Muestra

Además, se desarrolla una encuesta en donde expertos de organizaciones del sector manufacturero de empresas textiles, son quienes ejecutan y llevan a cabo el llenado del documento. El instrumento tiene como nombre “El apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero (Pymes) de la ciudad de Guayaquil”.

Para fines prácticos y reconociendo la experiencia de los encuestados, son 5 personas quienes participan como muestra para el llenado de esta información, la misma que será evaluada y analizada en el espacio correspondiente.

3.1.7. Técnica de recogida de datos

Para la recolección de datos, se aplicará estos dos medios con el objetivo de recabar información:

- a) Para obtener la información con respecto a las empresas, se procede a recolectar los datos de sus finanzas a través del portal de información de la Superintendencia de Compañías. Se procede a verificar una a una las organizaciones parte de la muestra y, luego de ello, manejar la información a través de un documento de Excel. La matriz que se refleja posteriormente, será la que permita recabar toda esta data
- b) Para el desarrollo de las 5 encuestas con los expertos, se procede a tomar contacto con ellos y solicitar que ejecuten el instrumento de información. Existen dos vías por las cuales pueden llevarse a cabo el desarrollo; la primera es de manera física en donde se dispone de una copia para el llenado de toda la información y la segunda opción es el envío del formulario a través de un

documento Word en digital y recibir el instrumento ya completado a través de la cuenta de correo electrónico de alguno de los investigadores del proyecto.

3.1.8. Análisis de datos

En lo que se refiere a la información contable/financiera de las 30 empresas escogidas como muestra, se manejará a través de una matriz en donde se consideran diversos aspectos e indicadores. El análisis se ejecutará a través del software estadístico SPSS, el mismo que brindará diversos gráficos para corroborar la relación entre estas dos variables.

En lo que se refiere al análisis de las encuestas, se procede a realizar la tabulación de resultados en un documento de Microsoft Excel. Esto se da debido a que el cuestionario ha sido desarrollado manualmente o de manera virtual en una hoja de Microsoft Word y por ello se lo consolida a través de esta herramienta. El tratamiento que se le dará a los datos obtenidos será procesado mediante el uso de este medio y servirá para la representación de los resultados a través de histogramas y gráficas.

Capítulo IV.

Resultados

4.1. Levantamiento de información

Se ejecutaron 5 encuestas a funcionarios que laboran en una empresa PYMES de la ciudad de Guayaquil, cuya actividad comercial está enfocada en el sector Manufacturero - Textiles. La característica de esta organización, es que procedieron a apalancarse financieramente hace un tiempo, por lo que cumple con el objetivo del estudio. Se enfocaron preguntas, a través de un cuestionario, para relacionar este apalancamiento con la productividad de la empresa.

4.2. Análisis de resultados de Matriz

Se realizó el levantamiento de información con 30 empresas, en donde se consideraron los valores de los resultados e indicadores manejados en el último período contable.

Los datos que son los utilizados para trabajar son los siguientes:

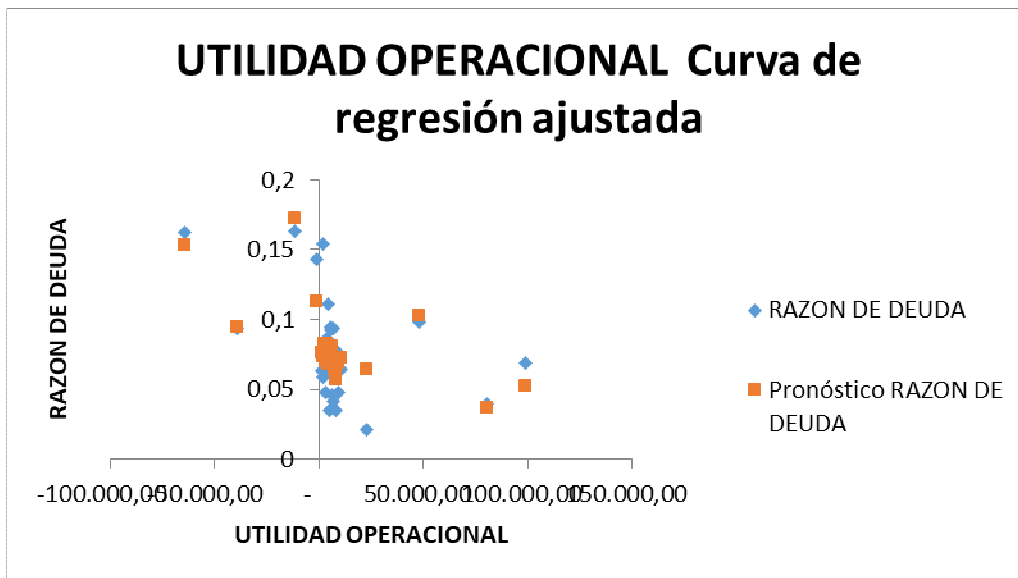
4.2.1. MATRIZ DE ANALISIS, DEUDA, COBERTURA Y RENTABILIDAD

EMPRESA	RAZON DE DEUDA	UTILIDAD OPERACIONAL	CARGA FINANCIERA	RAZON DE COBERTURA	UTILIDAD NETA	VENTAS	PRODUCTIVIDAD
ADMINO S.A.	0,0852	3.453,51	2320	1,49	3.408,53	76.412,87	0,044606753
ALBOQUIN S.A.	0,0413	6.672,57	3420	1,95	5.667,98	124.381,66	0,045569258
ALFA-OUTSOURCING S.A.	0,0637	1.428,37	670	2,13	1.210,03	52.675,89	0,02297123
ALTARICIEN S.A.	0,1539	2.091,82	1120	1,87	1.781,93	82.750,94	0,021533653
ANNCHERY S.A.	0,0932	- 39.454,97	1440	- 27,40	- 39.450,35	70.557,68	-0,559121984
ARAVALENT S. A.	0,0927	5.763,11	1660	3,47	4.671,09	67.843,05	0,068851415
BANDAS Y RESISTENCIAS DEL ECUADOR S.A. ECUABANDAS	0,0933	6.922,49	3470	1,99	5.912,34	98.522,12	0,06001028
BARBA AZUL BLUEBEARD S.A.	0,1633	- 11.627,31	10230	- 1,14	- 9.725,91	27.930,11	-0,348223118
BLOCKSERV S. A.	0,0776	8.279,10	4320	1,92	6.562,90	54.296,31	0,120871934
C.O.A.T.S. S.A.	0,0474	3.292,87	2810	1,17	3.198,32	76.832,85	0,041626986
CABOS MARINOS S.A. CABOMAR	0,1432	- 1.096,43	9010	- 0,12	- 1.092,85	10.801,00	-0,101180446
CASA COMERCIAL BUCOL CACOBUC LTDA	0,0941	5.622,91	1970	2,85	4.976,81	69.127,07	0,071995095
CASAMAR ECUADOR S.A.	0,1627	- 64.256,51	11970	- 5,37	- 63.275,58	849.752,01	-0,074463584
CHIRIBOGA & JARA S.A.	0,0687	99.275,62	15650	6,34	86.531,46	1.324.519,81	0,065330439
CITERA S.A.	0,0986	47.758,12	12310	3,88	47.753,49	4.246.810,96	0,011244553

COERPEP S.A. COMPAÑIA ECUATORIANA ROMERO DE PERFILES	0,0645	10.429,83	6050	1,72	9.025,44	158.457,16	0,056958234
COLAGENO GLOBAL S.A. GLOBALCOLAG	0,0716	5.134,77	2710	1,89	4.774,43	87.512,03	0,054557413
COMELOVELYSA S.A.	0,1112	4.210,31	2100	2,00	3.721,64	61.309,21	0,060702788
COMERCIALIZADORA AQUARIUMCORP S.A.	0,0734	7.337,64	5210	1,41	7.174,32	88.538,56	0,081030457
COMERCIALIZADORA DE ENSERES, TEXTILES Y ARTICULOS DE OFICINA COMPUTEXCORP C.A.	0,0862	4.092,89	2530	1,62	3.656,89	83.511,86	0,04378887
COMERCIALIZADORA DE SACOS Y FUNDAS ADELA CANDO CIA. LTDA.	0,0473	9.191,33	5210	1,76	7.813,57	111.592,04	0,070019062
COMERCIALIZADORA DE TEXTILES INSTEX S.A.	0,0353	8.110,03	3950	2,05	6.923,67	73.981,32	0,093586732
COMPANIA ANONIMA MANUFACTURAS INDUSTRIALES CAMI	0,035	5.217,31	4330	1,20	4.685,00	84.311,93	0,055567462
COMPAÑIA DE TEXTILES BIGBLIND COMTEXBIGBLIND S.A.	0,0459	6.292,27	2650	2,37	2.862,90	112.741,52	0,025393484
CONFECCIONES INTIMAS INTICONFEC S.A.	0,0587	2.206,41	1300	1,70	1.763,09	63.765,10	0,027649765
CONFECCIONES JUVENILES SENSUS S.A.	0,0209	22.916,53	8220	2,79	21.392,60	238.741,94	0,089605538
RANSA S.A.	0,0634	3.536,18	1340	2,64	1.219,65	82.391,64	0,01480308
RELMORCORP S.A.	0,0397	80.479,31	17320	4,65	69.379,38	443.558,27	0,156415481
ROCANICHI INTERNACIONAL S. A.	0,0668	3.136,49	2100	1,49	1.874,86	57.445,70	0,032637082
SACOS AGRO INDUSTRIALES SAIN SA	0,0595	2.533,62	860	2,95	1.013,96	68.339,03	0,014837202

Tabla 3. Matriz de análisis, deuda, cobertura y rentabilidad

4.2.2. Graficación utilidad operacional



4.2.3. Graficación productividad

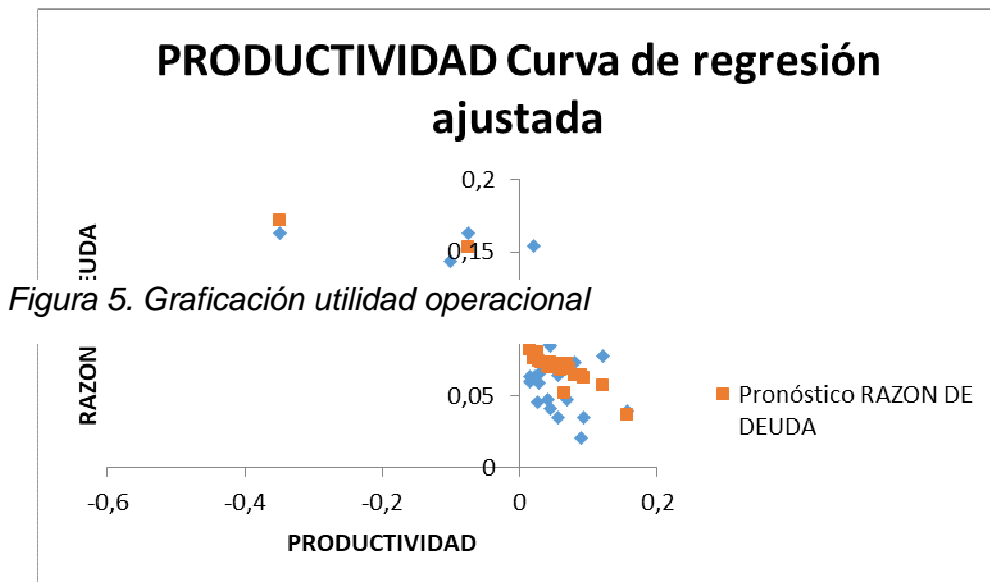


Figura 5. Graficación utilidad operacional

Figura 6. Graficación productividad

4.2.4. Graficación de probabilidad normal

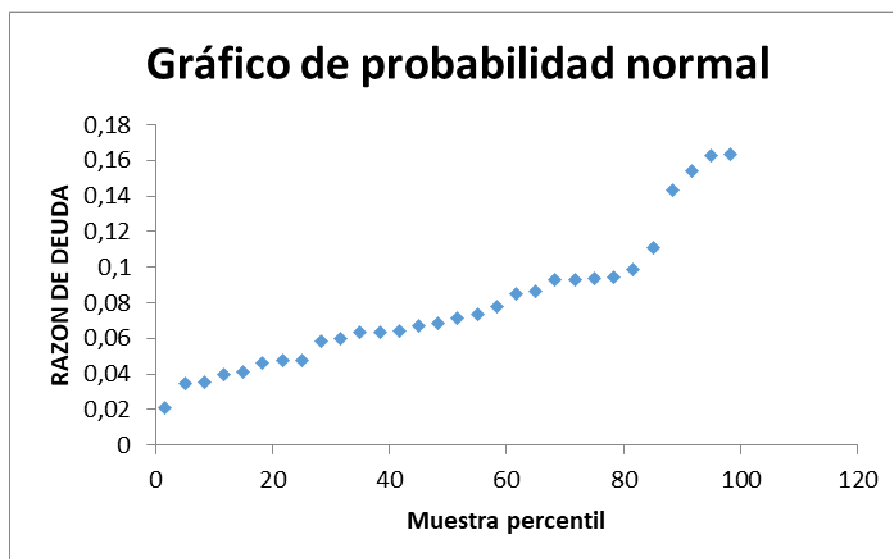


Figura 7. Graficación de probabilidad normal

4.2.5. Estadísticas de la regresión

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0,711658325
Coeficiente de determinación R ²	0,506457571
R ² ajustado	0,377707372
Error típico	0,02976298
Observaciones	30

Tabla 4. Estadísticas de la regresión

El nivel presentado por R^2 ajustado indica que las variables independientes no se ajustan o no explican la razón de deuda, es decir que el apalancamiento no aporta de mayor manera al desempeño de las demás variables.

4.2.6. Análisis de varianza

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	6	0,020907362	0,00348456	3,933644961	0,007510478
Residuos	23	0,020374205	0,000885835		
Total	29	0,041281567			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	0,069376066	0,008580417	8,085395695	3,57314E-08	0,051626121	0,087126011	0,051626121	0,08712601
UTILIDAD OPERACIONAL	1,76928E-07	3,96594E-06	0,04461191	0,964801717	-8,02725E-06	8,38111E-06	-8,02725E-06	8,3811E-06
CARGA FINANCIERA	2,27575E-06	1,90319E-06	1,195757743	0,243974152	-1,66129E-06	6,2128E-06	-1,66129E-06	6,2128E-06
RAZON DE COBERTURA	0,00506994	0,002263341	2,240024846	0,035046165	0,000387863	0,009752018	0,000387863	0,00975202
UTILIDAD NETA	-1,14517E-06	4,37059E-06	-0,26201734	0,79564045	-1,01864E-05	7,89608E-06	-1,01864E-05	7,8961E-06
VENTAS	8,04713E-09	9,92101E-09	0,811119883	0,425611331	-1,2476E-08	2,85703E-08	-1,2476E-08	2,857E-08
PRODUCTIVIDAD	-0,217842165	0,084151348	-2,588694896	0,01641989	-0,391922492	-0,043761839	-0,391922492	-0,04376184

Tabla

5.

Análisis

de

varianza

Análisis de los residuales			Resultados de datos de probabilidad	
Observación n	Pronóstico RAZON DE DEUDA	Residuos	Percentil	RAZON DE DEUDA
1	0,069808181	0,015391819	1,666666667	0,0209
2	0,072814587	-0,031514587	5	0,035
3	0,075996218	-0,012296218	8,333333333	0,0353
4	0,075698476	0,078201524	11,666666667	0,0397
5	0,094305214	-0,001105214	15	0,0413
6	0,071973059	0,020726941	18,333333333	0,0459
7	0,069561421	0,023738579	21,666666667	0,0473
8	0,172057628	-0,008757628	25	0,0474
9	0,056978738	0,020621262	28,333333333	0,0587
10	0,070182239	-0,022782239	31,666666667	0,0595
11	0,112449424	0,030750576	35	0,0634
12	0,068498534	0,025601466	38,333333333	0,0637
13	0,153552622	0,009147378	41,666666667	0,0645
14	0,05205096	0,01664904	45	0,0668
15	0,102548993	-0,003948993	48,333333333	0,0687
16	0,072261519	-0,007761519	51,666666667	0,0716
17	0,069409884	0,002190116	55	0,0734
18	0,068072664	0,043127336	58,333333333	0,0776
19	0,064516166	0,008883834	61,666666667	0,0852
20	0,071004934	0,015195066	65	0,0862
21	0,068500204	-0,021200204	68,333333333	0,0927
22	0,06248906	-0,02718906	71,666666667	0,0932
23	0,069470451	-0,034470451	75	0,0933
24	0,080655332	-0,034755332	78,333333333	0,0941
25	0,073800621	-0,015100621	81,666666667	0,0986
26	0,064174963	-0,043274963	85	0,1112
27	0,082472068	-0,019072068	88,333333333	0,1432
28	0,036633473	0,003066527	91,666666667	0,1539
29	0,073487879	-0,006687879	95	0,1627
30	0,082874487	-0,023374487	98,333333333	0,1633

	<i>RAZON DE DEUDA</i>	<i>UTILIDAD OPERACIONAL</i>	<i>CARGA FINANCIERA</i>	<i>RAZON DE COBERTURA</i>	<i>UTILIDAD NETA</i>	<i>VENTAS</i>	<i>PRODUCTIVIDAD</i>
RAZON DE DEUDA	1						
UTILIDAD OPERACIONAL	-0,40851591	1					
CARGA FINANCIERA	0,132671602	0,519576327	1				
RAZON DE COBERTURA	-0,248305503	0,573169992	0,154152882	1			
UTILIDAD NETA	-0,404452567	0,997802864	0,503023033	0,591005308	1		
VENTAS	0,114602795	0,385875876	0,525509568	0,126047544	0,404716357	1	
PRODUCTIVIDAD	-0,468736081	0,4934872	0,019214691	0,853933635	0,501249948	0,029586022	1

En el análisis de correlación se determina que la razón de deuda no influye en ninguna de las variables resultantes así podemos notar incluso que su relación con la utilidad operacional y utilidad neta es negativa, lo que implica que más bien la pendiente entre ellos es negativa.

Por otro lado observamos la variable razón de deuda explica a las ventas en apenas un 11,46% y aunque estas influyen sobre los ingresos y a su vez estos sobre la utilidad no resulta significativo, recordemos que mientras más nos acercamos a cero menos correlacionadas están las variables.

Adicional a esto lo que si podemos considerar es la correlación que generan las variables razón de cobertura y productividad la que se explican en un 85,39%, considerando esto se explica la relación que se generan entre productividad y utilidad neta que de 50,13% aproximadamente, se podría determinar un modelo lineal entre estas variables.

4.2.7. Análisis utilidad – productividad

RAZON DE COBERTURA	PRODUCTIVIDAD	UTILIDAD NETA
1,49	0,044606753	3408,53
1,95	0,045569258	5667,98
2,13	0,02297123	1210,03
1,87	0,021533653	1781,93
- 27,40	-0,559121984	-39450,35
3,47	0,068851415	4671,09
1,99	0,06001028	5912,34
- 1,14	-0,348223118	-9725,91
1,92	0,120871934	6562,9
1,17	0,041626986	3198,32
- 0,12	-0,101180446	-1092,85
2,85	0,071995095	4976,81
- 5,37	-0,074463584	-63275,58
6,34	0,065330439	86531,46
3,88	0,011244553	47753,49
1,72	0,056958234	9025,44
1,89	0,054557413	4774,43
2,00	0,060702788	3721,64
1,41	0,081030457	7174,32
1,62	0,04378887	3656,89
1,76	0,070019062	7813,57
2,05	0,093586732	6923,67
1,20	0,055567462	4685
2,37	0,025393484	2862,9
1,70	0,027649765	1763,09
2,79	0,089605538	21392,6
2,64	0,01480308	1219,65
4,65	0,156415481	69379,38
1,49	0,032637082	1874,86
2,95	0,014837202	1013,96

Tabla 6. Análisis utilidad – productividad

4.2.8. Gráfico razón de cobertura

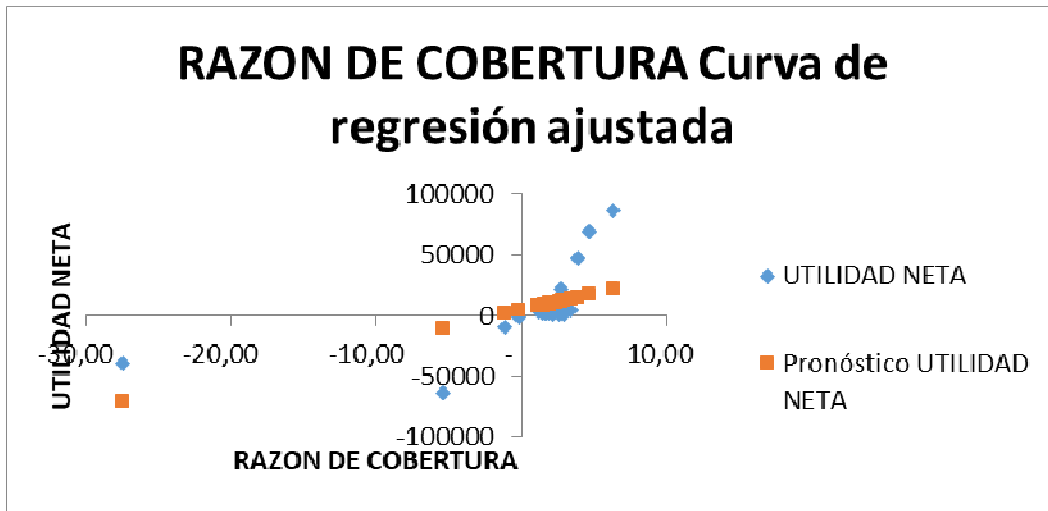


Figura 8. Análisis utilidad – productividad - razón de cobertura

4.2.9. Gráfico de productividad

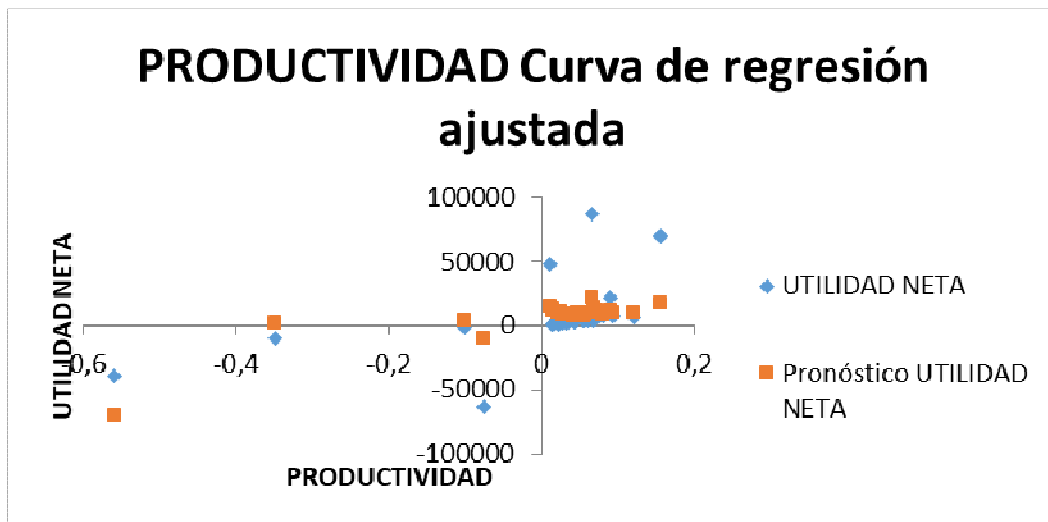


Figura 9. Análisis utilidad – productividad - gráfico productividad

4.2.10. Gráfico de probabilidad normal

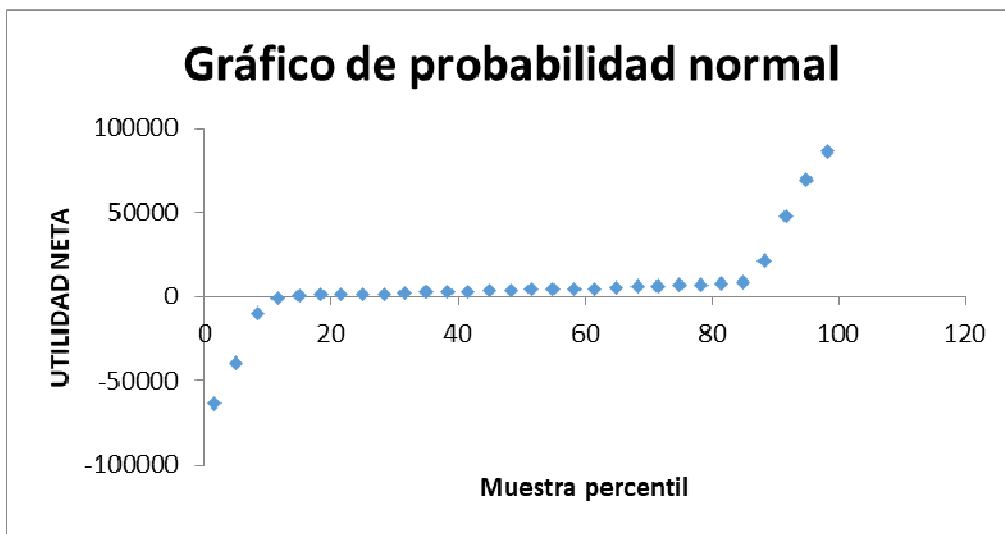


Figura 10. Análisis utilidad productividad - probabilidad normal

4.2.11. Estadísticas de la regresión

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0,59104205
Coeficiente de determinación R ²	0,3493307
R ² ajustado	0,30113298
Error típico	21845,6632
Observaciones	30

Figura 11. Análisis utilidad productividad - estadísticas de la regresión

4.2.12. Análisis de varianza

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	2	6917842564	3458921282	7,24786694	0,00302249
Residuos	27	1,2885E+10	477233000		
Total	29	1,9803E+10			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95,0%	Superior 95,0%
Intercepción	4354,88843	4058,40492	1,0730542	0,29274418	3972,27064	12682,0475	3972,27064	12682,0475
RAZON DE COBERTURA	2770,7222	1373,41826	2,01739141	0,053696	47,2993012	5588,74371	47,2993012	5588,74371
PRODUCTIVIDAD	-2392,19333	56351,2168	-0,04245149	0,96645116	-118015,34	113230,953	-118015,34	113230,953

Tabla 7. Análisis utilidad productividad - análisis de varianza

Modelo $Y = 4354,89 + 27770,72RC - 2392,19Pro$

Este modelo lineal explicaría como afecta la razón de cobertura y la productividad a la utilidad neta

Análisis de los residuales			Resultados de datos de probabilidad	
Observación	Pronóstico UTILIDAD NETA	Residuos	Percentil	UTILIDAD NETA
1	8372,627362	-4964,1	1,666667	-63275,58
2	9651,678491	-3983,7	5	-39450,35
3	10206,82706	-8996,8	8,333333	-9725,91
4	9478,243729	-7696,31	11,666667	-1092,85
5	-70223,3902	30773,04	15	1013,96
6	13809,44568	-9138,36	18,333333	1210,03
7	9738,795273	-3826,46	21,666667	1219,65
8	2038,731844	-11764,6	25	1763,09
9	9375,713047	-2812,81	28,333333	1781,93
10	7502,151339	-4303,83	31,666667	1874,86
11	4259,761478	-5352,61	35	2862,9
12	12091,04883	-7114,24	38,333333	3198,32
13	-10340,57585	-52935	41,666667	3408,53
14	21774,65424	64756,81	45	3656,89
15	15077,33806	32676,15	48,333333	3721,64
16	8995,188947	30,25105	51,666667	4671,09
17	9474,199884	-4699,77	55	4685
18	9764,722953	-6043,08	58,333333	4774,43
19	8063,267113	-888,947	61,666667	4976,81
20	8732,453662	-5075,56	65	5667,98
21	9075,416568	-1261,85	68,333333	5912,34
22	9819,780537	-2896,11	71,666667	6562,9
23	7560,463006	-2875,46	75	6923,67
24	10873,06011	-8010,16	78,333333	7174,32
25	8991,321133	-7228,23	81,666667	7813,57
26	11865,02839	9527,572	85	9025,44
27	11631,24707	-10411,6	88,333333	21392,6
28	16855,18182	52524,2	91,666667	47753,49
29	8415,072542	-6540,21	95	69379,38
30	12482,13589	-11468,2	98,333333	86531,46

4.3. Encuesta

4.3.1. Pregunta 1.

En el ámbito de las PYMES, se ha implementado el apalancamiento financiero, ¿Cómo cree que se relaciona con la productividad de las empresas del sector manufacturero de textiles?

Esta fue la primera pregunta que los cinco funcionarios tuvieron que responder, en donde el enfoque principal era la de determinar cuál es, según su percepción, la relación entre el apalancamiento financiero de las PYMES con la productividad, en las empresas que se desenvuelven en el sector manufacturero de textiles.

El primero de ellos indicó que las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten al empleador un aumento en su producción, construcción de nuevas plantas o alguna otra inversión que la empresa vea que sea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad del mercado. Esta, fue la relación que comentó, en donde básicamente es para la adquisición de bienes y manejo de estrategias.

Otro de ellos, indicó que las empresas necesitan financiamiento de entidades financieras para que pueda ser más eficientes en sus procesos siempre y cuando el financiamiento se la use de manera adecuada. Es decir, que reconoce que el apalancamiento es realizado para mejorar los procesos de las organizaciones, siendo la productividad uno de los factores que se ven beneficiados. Se recalca que estos recursos obtenidos tienen que ser manejados de una excelente manera, sino no es efectivo haber accedido a ese endeudamiento con la entidad financiera.

Otro de los encuestados, comentó que esta relación va de la mano porque este apalancamiento permite que se genere un incremento de las ventas. Indica que eso refleja la productividad de la empresa, ya que los

procesos mejoran para lograr abastecer la nueva demanda. Se menciona la importancia de reconocer las oportunidades y evaluarlas para determinar si es viable o no acceder a ese financiamiento a través de terceros.

En el levantamiento de la información también permitió recabar los datos que indican que la relación percibida entre el apalancamiento financiero y la productividad, se la ve reflejada a través de cambios. Se indica que los recursos influyen para tener mejoras tanto en la producción como en la comercialización. Se resalta el hecho que tener estas actividades hace que se logre obtener una mayor participación en el mercado.

4.3.2. Pregunta 2.

¿Considera que las PYMES del sector manufacturero de textiles se ven beneficiadas en productividad por apalancarse financieramente?

Cuando los colaboradores de la PYME del sector manufacturero de textiles fueron consultados sobre si perciben que se genera un beneficio en este tipo de negocios, siendo la productividad un factor que lo refleja, el 100% de los encuestados indicaron que están de acuerdo con aquella premisa.

Todos los encuestados respondieron a favor al indicar que el apalancamiento financiero es un recurso que puede ser utilizado para mejorar los niveles de productividad de la organización. El enfoque de tener este ingreso, aporta a que se manejen ciertos aspectos a la interna que encaminan a mejores rendimientos en diferentes ámbitos. Uno de estos ámbitos es el manejo eficiente de los procesos o la mejora en cuanto a los activos disponibles.

Estos resultados reflejan el grado de satisfacción que los colaboradores tienen con respecto a los resultados del apalancamiento en

cuanto a la productividad se refiere. Todos tienen una percepción que, a partir de la obtención de estos recursos, la organización tuvo mejores rendimientos de los que había conseguido anteriormente. Esta es una retroalimentación positiva y una referencia clara para los empresarios que están buscando optar por apalancarse financieramente.

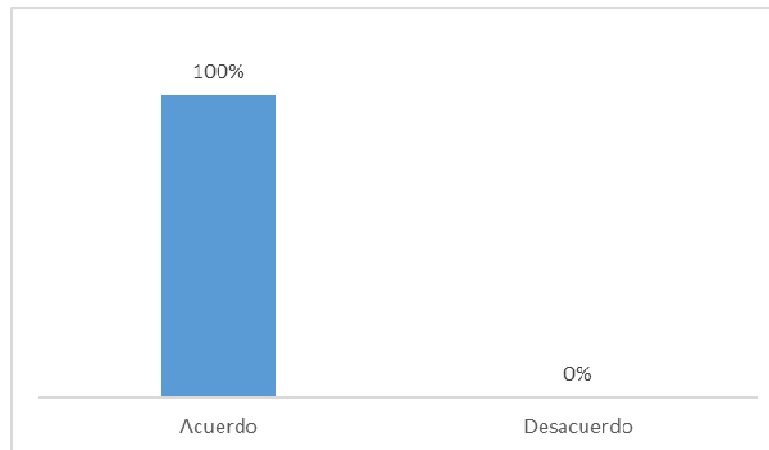


Figura 12. Percepción de beneficio en las PYMES en productividad por apalancarse financieramente

4.3.3. Pregunta 3.

¿Cuál es el aporte que brinda el apalancamiento financiero en las PYMES del sector textil con respecto a la productividad que ellas alcanzan?

Uno de los encuestados indica que el apalancamiento financiero les permite ser más productivos, esto debido al aporte significativo en el manejo de la organización. El plus que también es mencionado, es que hay oportunidad para realizar una inversión en tecnología para la aceleración de los procesos (reconociendo que algunos de ellos tardan más de lo normal y se constituyen en pico de botella). Además, esto permite que aumente el volumen de producción que tiene la empresa de textiles. Esto da cabida a que las organizaciones logren posicionarse de una mejor manera dentro del mercado.

Otro de los encuestados también reconoce que el apalancamiento financiero brinda la oportunidad de ser más productivos. Otro de sus aportes es que con estos recursos se puede lograr obtener innovación de procesos. El enfoque que indica es que, a la larga, la organización puede llegar a ser más competitiva en el mercado.

Otro de los encuestados Se indica a su vez que el apalancamiento les permite a las empresas tener el presupuesto necesario para las estrategias para mejorar productividad. Esto le da la cabida a tener un capital de trabajo y de esta manera lograr los objetivos a corto plazo.

4.3.4. Pregunta 4.

¿Financieramente para las PYMES del sector textil es viable apalancarse financieramente?

El 100% de los encuestados comentan que si es viable que las PYMES del sector textil opten por apalancarse financieramente.

Las respuestas de las personas que fueron parte de este levantamiento de información, se alinean a que apalancarse financieramente trae buenos réditos a las organizaciones que así lo llevan a cabo. Ellos perciben el beneficio que se genera cuando se ejecuta esta actividad en pro del progreso de la empresa y sus actividades.

Sin embargo, la condición de invertir lo que recaba de una forma efectiva, es una de las condiciones vitales que consideran estos colaboradores para que realmente se vea un beneficio financiero en la empresa. Si este recurso no es utilizado de una manera óptima, entonces no se aprovechará todos los beneficios que pueden ser percibidos.

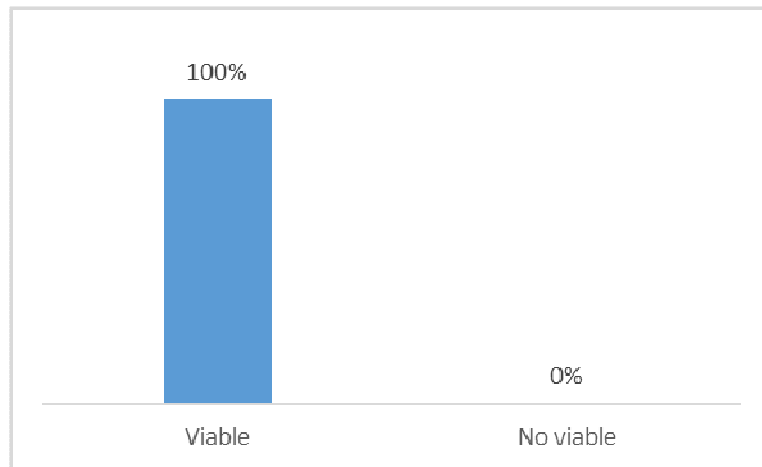


Figura 13. Percepción sobre la viabilidad financiera de las PYMES al apalancarse financieramente

4.3.5. Pregunta 5.

¿Qué debilidades y fortalezas identifica que puedan suscitarse en las PYMES del sector textil por la aplicación de un apalancamiento financiero?

Los encuestados, reconocieron las siguientes debilidades y fortalezas con respecto al apalancamiento financiero:

Debilidades	Fortalezas
Mayor endeudamiento	No poder cumplir con las necesidades de cobertura
No poder cumplir con las necesidades de cobertura	Innovación
Aumento en la empresa en cuanto al costo de producción	Alta productividad
Incremento del riesgo	Más competitividad
Peligro en cambio de leyes	Incremento en el capital de trabajo

monetarias del país	
No tener la liquidez de poder solventar los egresos en los plazos previamente establecidos	Se puede alcanzar metas al corto plazo
	Fuentes de ingreso e inyección de efectivo
	Llevar a cabo esa inversión en donde se necesita recursos para lograr la ejecución
	Capacidad de aprovechar las oportunidades del mercado que se presentan en el momento

Tabla 8. Debilidades y fortalezas del apalancamiento financiero

4.3.6. Pregunta 6.

En este segmento los encuestados procedieron a realizar ciertas valoraciones de preguntas que fueron expuestas. Tuvieron 5 opciones, en donde las opciones que se manejaron fueron “Definitivamente sí”, “Sí”, “No opina”, “No” y “Definitivamente no”. Los resultados por cada consulta, fueron los siguientes:

¿La explotación de los activos fijos utiliza el ratio de endeudamiento para medir el nivel de apalancamiento financiero de la Empresa?

En esta primera consulta, los encuestados tuvieron criterios divididos con respecto a lo expuesto. Prácticamente el 80% de los encuestados mencionaron que si se utiliza el ratio de endeudamiento para medir el nivel de apalancamiento financiero en la organización, siendo el porcentaje de

mayor representación el de la respuesta “definitivamente si”, el cual obtuvo el 60% de las respuestas por parte de los colaboradores.

Sin embargo, el 20% comentó que no es de esta manera. Lo que da a entender su respuesta y lo que exponen los participantes de la encuesta, es que en las organizaciones se utilizan otros tipos de recursos. El objetivo es que con estas herramientas se realice un seguimiento efectivo a lo que compete en referencia al apalancamiento financiero.

Es importante recordar que son múltiples los medios para hacer seguimiento al nivel de apalancamiento financiero de la empresa, pero el indicador de endeudamiento es uno de los recursos más utilizados.

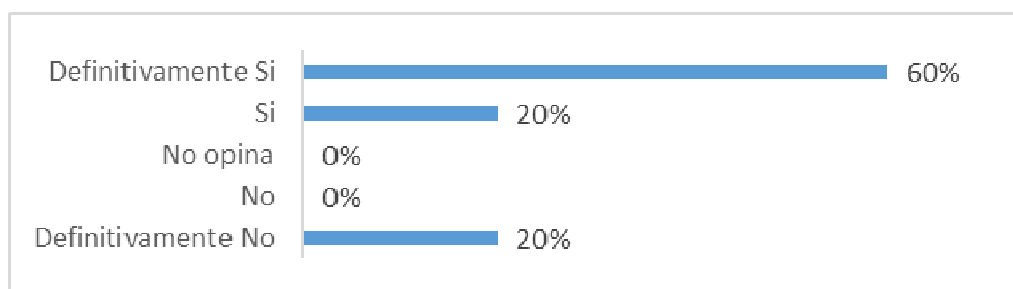


Figura 14. Uso del ratio de endeudamiento para medir el nivel de apalancamiento financiero

¿Los activos fijos adquiridos por medio del apalancamiento financiero generan beneficios en la comercialización de la empresa?

En referencia a esta consulta, todos los encuestados coincidieron en que estos recursos obtenidos, a través del apalancamiento financiero, si generan beneficios en las organizaciones que lo reciben. Las personas si identifican que disponer de estos recursos adicionales, apuntan a que la empresa obtenga mejores resultados con respecto a la comercialización de los bienes que tiene en oferta.

Uno de los motivos para apalancarse financieramente es para adquirir activos fijos, los mismos que son puestos a trabajar en diferentes actividades

a favor de la organización. Para los encuestados, estos si generan beneficios en la empresa, visto a través de las mejoras en la comercialización (que puede ser visto desde la adquisición de activos para distribución como aquellos para la mejora de procesos).

Utilizar los recursos de manera efectiva, si genera grandes beneficios en las organizaciones. La oportunidad que se tiene de contar con recursos adicionales, hace que tengan que planificar de manera inteligente cómo se distribuirá los valores adquiridos a través del apalancamiento financiero. De esta manera se capitaliza todo y se adquiere ese beneficio que es bien percibido por todos los miembros de las organizaciones.

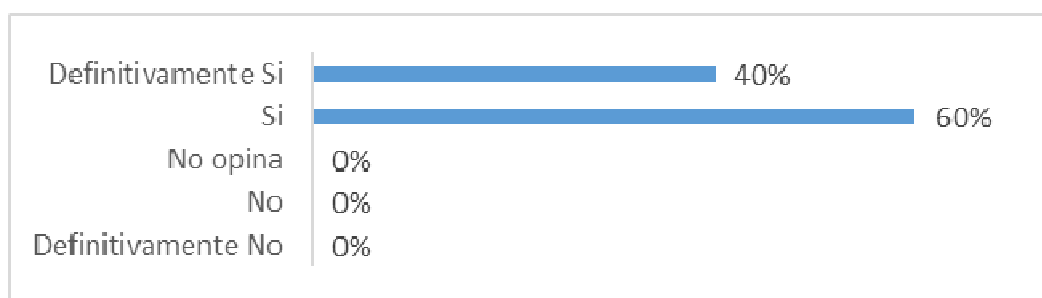


Figura 15. Generación de beneficios de los activos fijos adquiridos por medio del apalancamiento financiero

¿Los cambios en el volumen de las ventas se benefician del nivel de apalancamiento financiero y del costo fijo de la empresa?

Los encuestados tuvieron este aporte significativo en el levantamiento de información. Todos aprueban que el nivel de volumen de ventas que ha generado la empresa se ve visto por el apalancamiento financiero al cual han accedido para potenciar a la organización.

Aun cuando el costo fijo de la empresa es un rubro importante que representa una obligación constante, los encuestados acreditan los mejores niveles de ventas al hecho de apalancarse financieramente.

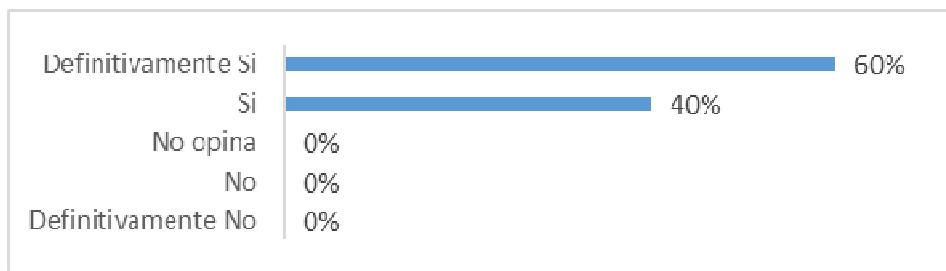


Figura 16. Percepción sobre beneficio del nivel de apalancamiento financiero y del costo fijo por cambio de volumen de venta

¿El aumento del nivel de producción por medio del apalancamiento financiero mejora la rotación de inventarios y se beneficia del costo fijo de la empresa?

En el desarrollo de esta pregunta, los encuestados tuvieron algo de discrepancias en cuanto a sus respuestas. La mayoría de ellos (80%) afirmaron el hecho de que el apalancamiento financiero, visto en resultados a través de un aumento en la producción, tiene un aporte para que existan mejores niveles de rotación de inventario y también generar buenos resultados en cuanto al costo fijo que la organización incurre.

El 20%, en cambio, discrepa con aquello. Esta manera de pensar hace que se prefiera “no opinar”. Uno de los fundamentos es que el costo fijo de la empresa se eleva por los egresos incurridos y adquisiciones realizadas. Además, asocian el hecho que la organización tiene una capacidad productiva más alta por las compras a través del recurso percibido por el apalancamiento financiero. Por ello, la rotación de inventario

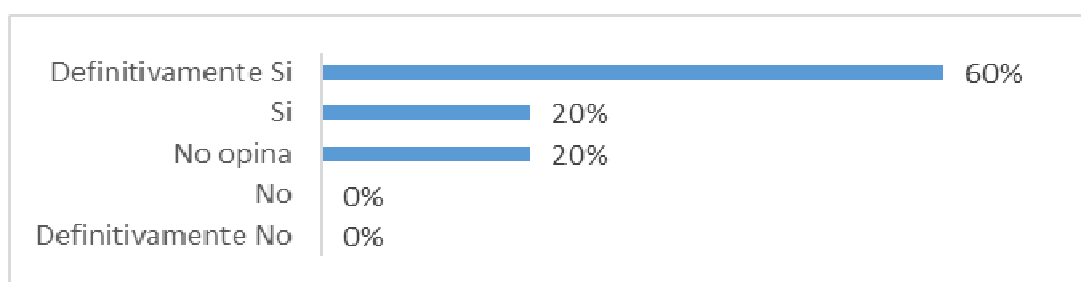


Figura 17. Percepción de mejora la rotación de inventarios por aumento de nivel de producción

ha disminuido (lo que no significa que los niveles de rentabilidad no han aumentado).

¿El apalancamiento financiero ayuda la obtención de recursos ajenos y minimiza el periodo de pagos para mantener el costo financiero?

Esta es una de las consultas en donde las personas encuestadas respondieron negativamente a lo expuesto. El 40% de las personas indicaron la respuesta “no” sobre lo que se expone que el apalancamiento financiero ayuda la obtención de recursos ajenos y minimiza el periodo de pagos para mantener el costo financiero. El 20% de ellos indicaron que prefieren “no opinar”. Apenas el 40% respondió que si (entre las opciones “si” y “definitivamente si”).

La mayoría de los encuestados opinan aquello debido a que indican que el período de pagos no se minimiza, sino que se mantiene constante en las obligaciones que competen manejar. Todos aprueban el hecho de la obtención de recursos ajenos, pero se diferencia en cuanto al uso que le dan al mismo.

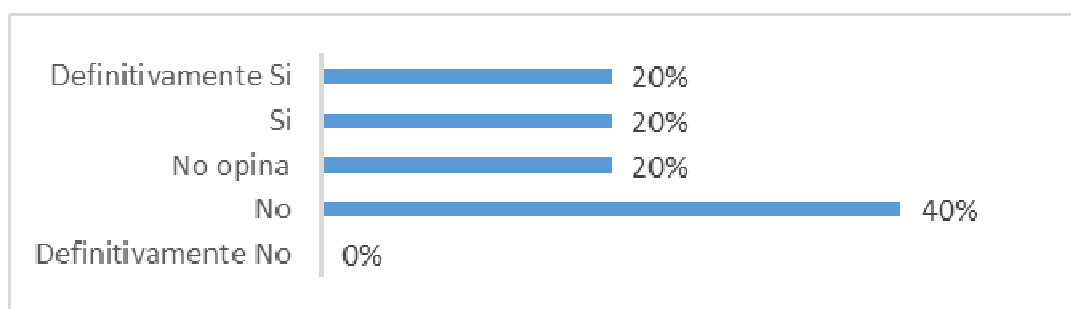


Figura 18. Percepción sobre el apalancamiento financiero y su ayuda la obtención de recursos ajenos y minimizar el periodo de pagos para mantener el costo financiero

¿En el apalancamiento financiero para el manejo de costo de intereses se utiliza los ratios de liquidez a fin de definir los costos financieros en la empresa?

La consulta en esta pregunta evidencia la manera de cómo manejar los costos de intereses incurridos por el apalancamiento financiero. Las personas mencionan, en un 40%, que esta no es la modalidad de manejar el seguimiento de los costos. Estas personas no afirman que utilizan los ratios de liquidez a fin de definir los costos financieros en la empresa.

En cambio, el 60% restante, si reconoce que este es el medio para llevar seguimiento de los costos de intereses generados por el apalancamiento financiero. Confirman que utilizan este recurso para el manejo de estos costos, para verificar cómo los mismos influyen en el aspecto financiero de la empresa.

El costo de intereses es un tema relevante a la hora de manejar el apalancamiento financiero, ya que es el precio que la empresa está pagando por utilizar recursos procedentes de terceros. Por ello, es conveniente manejar un seguimiento constante para determinar si los beneficios percibidos están siendo mejor que los egresos que esta negociación representa.

El ratio de liquidez es utilizado para manejar este aspecto porque por ello la empresa tiene capacidad de evaluar si está contando el circulante necesario para cubrir sus egresos. En caso que el indicador de liquidez muestre que la empresa no está manejando bien este aspecto, es porque los costos financieros posiblemente estén siendo cubiertos por esos pocos beneficios percibidos.

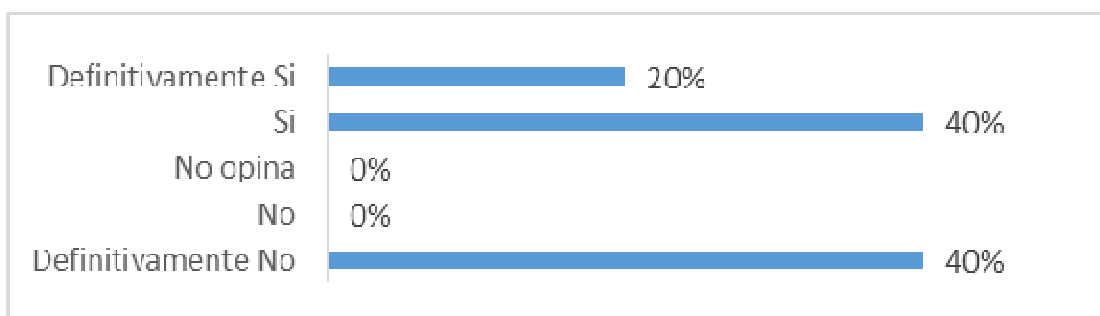


Figura 19. Percepción sobre el apalancamiento financiero y el uso del ratio de liquidez para el manejo de costo de intereses

¿La inversión por medio del apalancamiento financiero influye positivamente en el flujo de producción para el aumento de stock de capital de la empresa?

Los encuestados también colaboraron en esta pregunta, la misma que está enfocada en verificar si los recursos captados a través del apalancamiento financiero y puestos al servicio de la empresa por medio de una inversión, están generando un impacto positivo en lo que se refiere al tema de las operaciones del área de producción.

En esta pregunta, el 80% de los encuestados coincidieron en que “definitivamente si” el apalancamiento financiero está influyendo positivamente en el flujo de producción. Las personas coinciden en que si se ha logrado un aumento de stock considerando las inversiones que se han hecho con los recursos recibidos. Se reconoce que los procesos se han visto afectados positivamente una vez que la empresa comenzó a tener mejores recursos y la disponibilidad de hacer mejoras en el plano del área productiva de la organización.

El 20% de los encuestados, en cambio, indican que “no” como su respuesta ante la consulta. Ellos determinan que el apalancamiento financiero no está afectando positivamente a la parte de producción. Esto, en su mayoría, se ve porque el recurso no se destina a mejorar este tipo de procesos, sino que se enfoca a otras áreas de la organización que necesitan ser atendidas. Otro de los casos se da porque no se cuenta con un personal competente para la toma de decisiones sobre este sector de la empresa particular, por lo que el uso del recurso captado no es óptimo y se lo malgasta en ciertos aspectos que no son relevantes o no cubren con la necesidad latente.

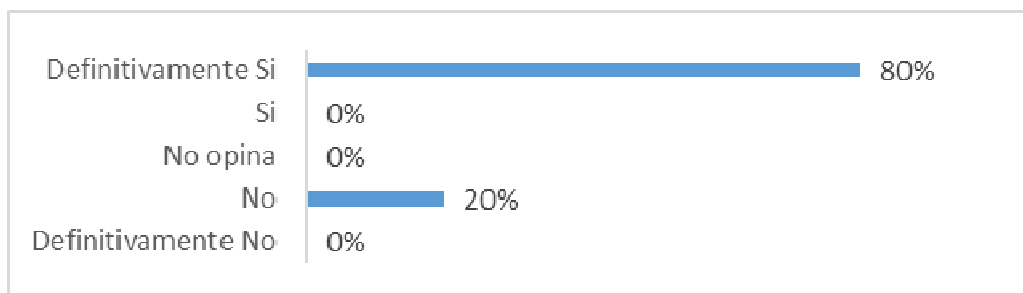


Figura 20. Percepción sobre la inversión por medio del apalancamiento financiero y su influencia positiva en el flujo de producción

¿En el apalancamiento financiero la inversión para aumentar la capacidad productiva mejora la rotación de inventarios en la empresa?

Esta es una de las preguntas en donde se evidencia que todas las respuestas son similares entre los encuestados que participaron en el levantamiento de información que se llevó a cabo. El 100% de ellos afirman que la inversión realizada para aumentar la capacidad productiva mejora la rotación de inventarios en la empresa.

El 20% de los encuestados indicaron como “Si” su respuesta ante la consulta realizada; en cambio el 80% restante afirmó que “Definitivamente si” era la respuesta que más se ajustaba a su pensamiento sobre la consulta

expuesta. Esto evidencia la buena percepción de los colaboradores con respecto a la inversión enfocada a la capacidad productiva.

Esto da un realce significativo a los indicadores manejados por las empresas debido a que la rotación de inventario (considerando un nivel estándar producción) es un recurso que indica que los productos de la organización están siendo demandados por el mercado de una manera recurrente. Una alta rotación es sinónimo de un alto nivel de ventas, pero a su vez es que existe una frecuencia más ágil entre el tiempo que se produce el producto y el tiempo en donde el mismo ya fue adquirido y consumido por parte de la persona que realizó la compra correspondiente.

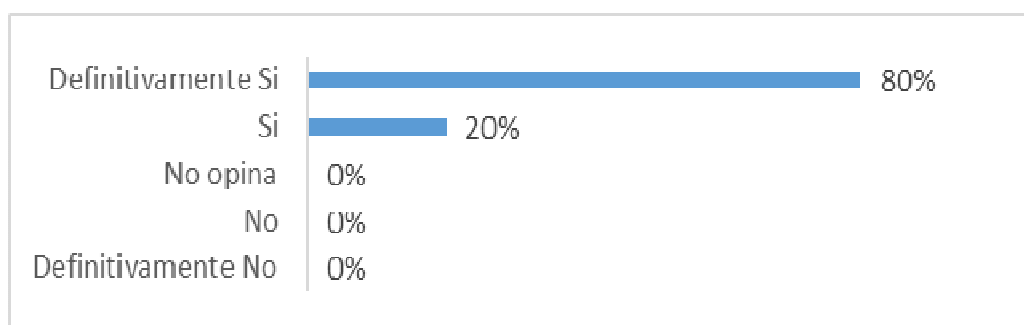


Figura 21. Percepción sobre el apalancamiento financiero y su influencia en el aumento de la capacidad productiva para la mejora de la rotación de inventarios

¿El financiamiento de la producción por medio del apalancamiento financiero influye en la obtención de créditos para la empresa?

Todos los participantes del levantamiento de la información indicaron como respuesta “definitivamente si” a la consulta sobre la influencia del apalancamiento financiero en la producción y la manera como la mismo facilita el acceso a un crédito para las organizaciones.

La percepción de los colaboradores de las empresas, es que la organización se convierte en más atractiva ante las entidades crediticias una vez que tienen mejores rendimientos en sus procesos de producción. Al mejorar en este aspecto en la empresa, ellos pueden generar mejores oportunidades para obtener créditos de las instituciones financieras. Así, se abre una oportunidad latente para continuar, previo a una planificación, a optar por apalancarse financieramente a través de estas entidades.

Uno de los puntos que se consideran, es el hecho de que la empresa se presenta mejor posicionada en su infraestructura cuando goza de un estatus de esta característica. Un proceso productivo efectivo, hace que la organización tenga esa capacidad de poner seguir incrementando su nivel de producción a medida que aumenta su nivel de demanda. Se genera esa confianza de que, en caso que la organización comience a crecer, tendrá la capacidad de poder cubrir la demanda.

Sin embargo, el hacerlas atractivas para un crédito, tiene que ser bien estudiado debido a que un alto nivel de apalancamiento financiero hace que la organización tenga que gozar de un nivel de liquidez alto para tener la capacidad de lograr cubrir todas sus obligaciones adquiridas.

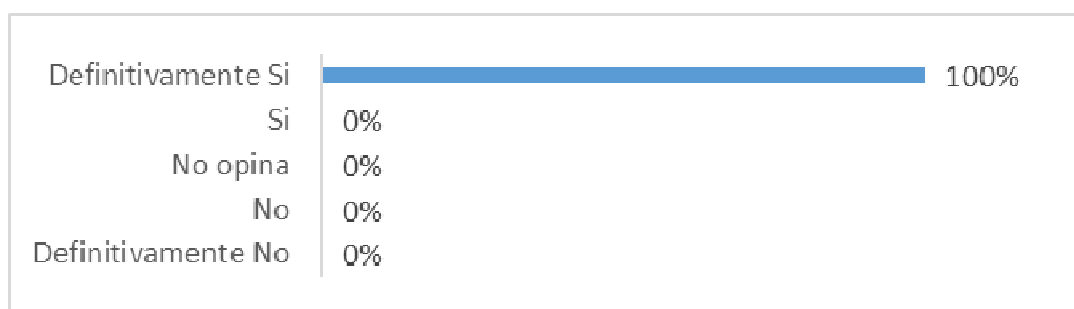


Figura 22. Percepción sobre el financiamiento de la producción por medio del apalancamiento financiero y su influencia en la obtención de créditos

¿En el apalancamiento financiero se aplican los ratios de gestión para la evaluación de créditos destinados a la comercialización de bienes de la empresa?

La respuesta de los encuestados es contundente en esta pregunta realizada dentro del cuestionario de levantamiento de información. Todos coinciden en la aplicación de los ratios de gestión para la evaluación de créditos destinados a la comercialización de bienes de la empresa, cuando la misma goza de un apalancamiento financiero.

Es normal en nuestro medio que las empresas opten por manejar su gestión a través de indicadores (también conocidos como ratios). Este es un recurso positivo para ejercer un control de cómo está la situación de la empresa y cómo la misma está siendo manejada. Así están disponiendo la mayoría de propietarios y gerentes de las organizaciones para conocer la realidad de la empresa y, a partir de ello, tomar las medidas correspondientes.

Es mucho más recomendable que se lleven a cabo este tipo de controles cuando la empresa tiene un apalancamiento financiero. Al estar apalancados, la empresa tiene una obligación por cubrir. Esto la obliga a tener la capacidad financiera de responder a los haberes que tiene al respecto. Por ello, los ratios garantizan un control constante de la situación actual de la empresa, para tomar las medidas necesarias y no tener momentos de incertidumbre y apuro al no contar con la capacidad para llevar a cabo sus gestiones.



Figura 23. Percepción sobre la aplicación de los ratios de gestión para la evaluación de créditos destinados a la comercialización de bienes

¿Al tomar una decisión sobre el costo de oportunidad se prioriza el mayor rendimiento de activos adquiridos por el apalancamiento financiero de la empresa?

La respuesta a esta pregunta es que todos los encuestados indican que seleccionan la opción “definitivamente si”, aprobando que, ante la toma de decisión sobre el costo de oportunidad, se prioriza el mayor rendimiento de activos adquiridos por el apalancamiento financiero.

Un costo de oportunidad, es dejar pasar por alto una opción identificada en el mercado que traería grandes beneficios para la organización. Sin embargo, se identifica que el factor primordial de las organizaciones, según los encuestados, es tener a disposición activos con buenos rendimientos de

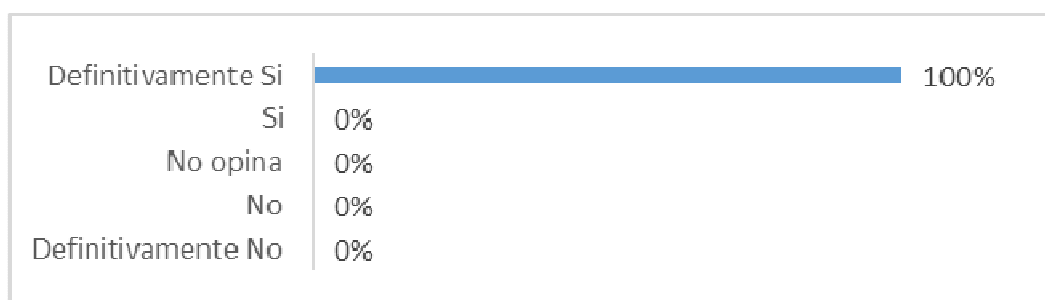


Figura 24. Percepción sobre la toma de decisión sobre el costo de oportunidad para priorizar el mayor rendimiento de activos adquiridos operación.

¿El costo de oportunidad invertido por el apalancamiento financiero optimiza la utilidad de la empresa?

Esta consulta también tiene como respuesta por parte de los encuestados que todos se alinean a que si se optimiza la utilidad de la empresa el costo de oportunidad invertido por el apalancamiento financiero.

El 100% de los encuestados confirman que esto, según su percepción es correcto. Las respuestas se distribuyen con un 40% con “definitivamente sí”



Figura 25. Percepción sobre el costo de oportunidad invertido por el apalancamiento financiero y la optimización de la utilidad

y el 60% con la respuesta “Si”.

4.3.7. Pregunta 7.

¿Para qué utilizan las PYMES del sector textil los recursos obtenidos a través del apalancamiento financiero?

Se consultó a los encuestados sobre su percepción sobre en qué destinan los recursos captados en el apalancamiento financiero las PYMES. Las opciones propuestas, pudieron ser elegidas en opción múltiple.

Evidenciando los resultados, se identifica que los colaboradores piensan que es el tema de maquinarias y equipos es el principal campo en donde se destinan los recursos captados por el apalancamiento financiero. El 45% de las respuestas descritas, apuntan a este como el fin para utilizar el dinero por parte de las PYMES del sector textil.

Se recalca que en el sector textil tiene bastante el contar con maquinarias y equipos de calidad, que optimicen los procesos de producción y que sean un medio para generar costos menores. Si se consiguen estos dos aspectos, la empresa tiene oportunidades para crecer y competir en el mercado. Por ello la búsqueda constante de tener a disposición este tipo de activos con las características antes descritas. La búsqueda constante de tener una tecnología a la vanguardia, hace que, posiblemente, sea este el

enfoque en donde tener mayores niveles de inversión por parte de las empresas de este sector.

La segunda opción más votada es la del inventario, que con un 27% ocupa el segundo escalón de las opciones mayor elegidas. Esto se da, en gran parte, porque las empresas optan por adquirir y abastecerse de materia prima para tener oportunidad de contar con recursos para llevar a cabo sus operaciones-

La tercera opción, con 18%, es la de tecnología, la misma que fue asociada con la compra o puesta de herramientas tecnológicas para ejercer un control y manejo efectivo de los procesos. En esto no se involucra el tema de maquinarias y equipos tecnológicos.

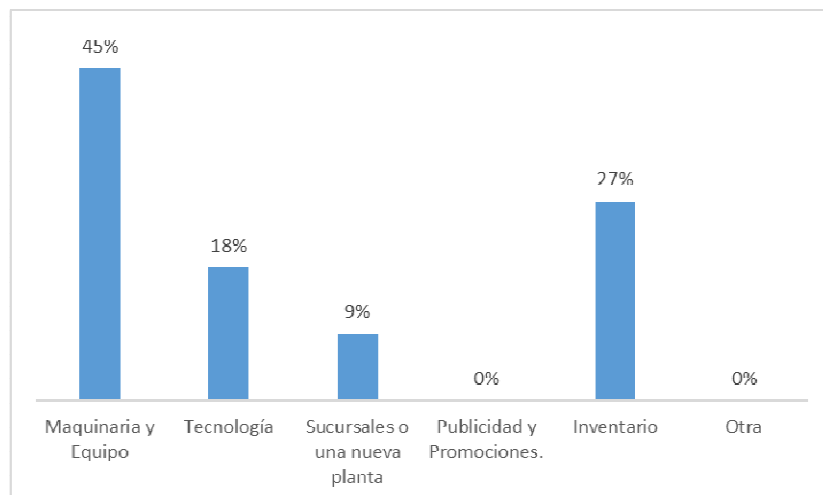


Figura 26. Percepción sobre el uso de los recursos obtenidos a través del apalancamiento financiero

4.3.8. Pregunta 8.

¿La productividad de las PYMES del sector textil han mejorado con relación a años anteriores?

Todos los encuestados coinciden en que, efectivamente, si ha mejorado la productividad de las PYMES del sector textil en una comparativa con los años anteriores.

Independientemente del apalancamiento financiero que algunas han adquirido y el uso que le han dado al mismo, se ha identificado que la productividad de las organizaciones de este sector ha mejorado. Los factores que se identifican para alcanzar aquello son diversos. Desde la parte de tecnología, hasta procesos y recursos humanos.

Con respecto a la tecnología, es lo mencionado en la consulta anterior sobre los activos que la organización utiliza en sus procesos productivos. Esto hace que se mejoren los estándares de producción al contar con maquinarias y equipos con un mejor desempeño. Al mejorar los niveles de producción, la empresa se convierte en un ente más productivo.

En lo que se refiere a los procesos, se da la referencia a las nuevas prácticas que se ejecutan que hacen optimizar recursos y tiempo durante la ejecución del flujo de producción de la organización. Normalmente se ven beneficios en este aspecto cuando se manejan asuntos como cuello de botellas o una reestructuración de la planta para un manejo operativo más eficiente por parte de los colaboradores en la distribución de sus funciones.

La mejora también se ve refleja en el recurso humano, debido a que los operarios están constantemente adquiriendo conocimiento para llevar a cabo sus funciones. Cuando ellos ejecutan sus funciones de una manera más eficiente, la productividad de la empresa también mejora. Ha existido una tendencia en donde las PYMES de este sector han comenzado a

contratar profesionales para que propongan ciertas mejoras en los procesos partiendo de su conocimiento y formación.

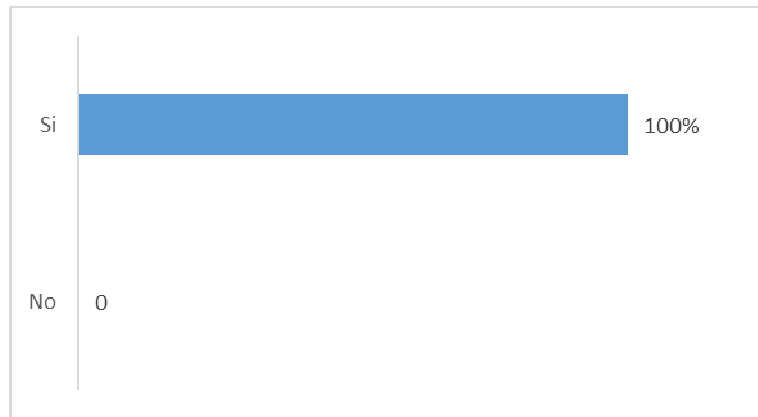


Figura 27. Percepción sobre la productividad de las PYMES y su mejora con respecto a años anteriores

4.3.9. Pregunta 9.

¿Cómo percibe los niveles de productividad en la empresa una vez realizado el apalancamiento financiero?

Las percepciones de los encuestados con respecto al rendimiento que ha tenido la organización (reflejado desde la productividad) una vez que se apalancaron financieramente, es positivo.

Los resultados reflejan que el 60% de ellos indican que lo evalúan como “muy bueno” y el 40% restante concluye que ha sido un rendimiento de la productividad “excelente”).

Esto refleja lo positivo que es apalancarse financieramente, captar recursos y ponerlo a disposición de las oportunidades con las que goza la organización.

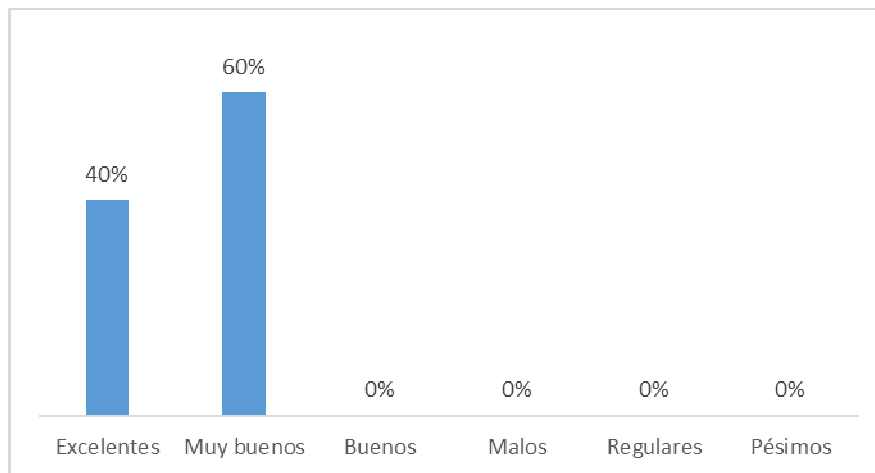


Figura 28. Percepción sobre los niveles de productividad en la empresa una vez realizado el apalancamiento financiero

Hallazgos

Uno de los primeros hallazgos data sobre la dificultad de acceder a la información financiera de las PYMES del sector manufacturero – textil de la ciudad de Guayaquil. La Ley ecuatoriana promueve la transparencia de información, sin embargo, estas organizaciones no tienen, en gran parte, los registros correspondientes. La informalidad en la contabilidad y en el manejo de las operaciones comerciales, hace que cierta información se pierda y que no se permita trabajar con toda una base que refleja la realidad de las instituciones de este giro de negocio.

Otro de los hallazgos es que las PYMES de este sector tienen poca apertura para tener financiamiento por parte de las entidades financieras. Existen diversos pasajes durante el proceso que complica el acceso a este tipo de obtención de recursos para las empresas. Además, ciertos requerimientos solicitados son incumplidos por las organizaciones o no cuentan con los parámetros que los convierten en potenciales clientes a obtener el crédito. Por ello, es importante contar con profesionales que conozcan del tema y que puedan tomar el liderazgo de manejar el proceso.

La gran parte de los propietarios y gerentes de estas organizaciones tienen paradigmas sobre el endeudamiento. Temen involucrarse en este tipo de situaciones por temor a no tener la capacidad para cubrirlo. Además, consideran que son obligaciones que no les permitirán realizar sus operaciones con tranquilidad. Por ello, las preferencias es que no se involucren y siguen con sus operaciones normales que, en muchas de las ocasiones, producen estancamiento o crecimiento lento.

Otro de los aspectos es el poco manejo de parte financiera. Las organizaciones con apalancamiento financiero ejecutan ciertos controles

para el desarrollo de la parte económica de la organización, pero en la mayoría de empresas del sector, no hay ese seguimiento constante. Por ello es que algunos no conocen su situación financiera real y no tienen esa capacidad para definir cómo se encuentra su salud financiera.

Se descubrió que gran parte de los recursos obtenidos por el apalancamiento financiero, han sido destinados para financiar mayormente equipo y maquinarias para la organización. El enfoque en la mejora de los procesos es a través de esta vía. Por ello, las organizaciones que participaron en el desarrollo de la investigación, si presentaron mejoras en cuanto a sus niveles de productividad.

Discusión

Uno de los aspectos a considerar es si el apalancamiento financiero como el medio para financiarse más óptimo para las organizaciones que buscan tener recursos adicionales. Esto se lo expone porque se ha comprobado que si aporta significativamente a mejorar los niveles de productividad. Sin embargo, existen diversos medios para mejorar este indicador que no sea adquirir una obligación a plazo con una entidad financiera, lo que le representa una cuenta por pagar que será manejada durante algún tiempo.

Quizás una de las opciones que pueden ser manejadas es el tema de crear alianzas y asociarse con otros inversionistas. Sin embargo, sale a relucir el miedo por parte de los propietarios para crear alianzas. Esto se ve reflejado básicamente porque se tiende a perder autonomía y la toma de decisiones. El tema a discutir es si es buen negocio o no renunciar a ser los

únicos en tener voz en el negocio, sabiendo que la inyección de capital aportaría al crecimiento de la empresa.

Otro de los temas es cómo las PYMES manejan los trámites para acceder a crédito. Aun cuando las condiciones para el mismo se complican por tema de requisitos, se conoce que las empresas de este tipo, en ocasiones, no cuentan con un personal que tenga la experiencia para que maneje estos aspectos. Por ello, también se pierde la oportunidad de acceder a la obtención de estos recursos. Es indispensable que se evalúe si la empresa necesita preparar a su personal para estos asuntos o cómo lo manejaría.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El apalancamiento financiero aporta positivamente a la productividad de las empresas del sector manufacturero textil de la ciudad. Se comprobó en resultados y percepciones de personal experto que esta premisa si es correcta. El obtener recursos adicionales genera esa oportunidad para tener un crecimiento y realizar mejoras que aporten a los procesos y actividades llevadas por la organización.

Apalancarse financieramente es positivo para las organizaciones si saben destinar bien los recursos para invertirlos. Se conoce según opinión de los expertos que no solo es contar con el dinero sino saber qué hacer con ellos, de una manera efectiva. Esto es importante porque, en caso de no hacer una buena inversión, la empresa contaría con activos que no aportan a su crecimiento y hasta estancarían el progreso debido a que representan una obligación por cubrir.

Las empresas utilizan los recursos para potenciarse y aumentar sus niveles de producción. Se conoció que son los equipos y maquinarias los que son adquiridos cuando el empresario obtiene el apalancamiento financiero. Por ello se ha identificado que la parte de activos fijos en el proceso productivo tienen una participación relevante en las decisiones y crecimiento de la organización.

La mejora en la rentabilidad se da por la mejora en los procesos, lo que incrementa los niveles de producción y hace que la empresa perciba más ingresos. Esta es la cadena que se identificó que se maneja en las empresas manufactureras – textiles, en donde el proceso de producción es indispensable en su manejo.

Recomendaciones

Los empresarios deben tener apertura para apalancarse financieramente porque es una herramienta para potenciar la organización. La invitación es que tengan apertura para considerar estas opciones para obtener recursos. Deben tener en cuenta la premisa de que “a mayor riesgo, mayor ganancia”, y esto es lo que se consigue con el apalancamiento. Obtener estos recursos puede representar una catapulta a las proyecciones que se poseen en el negocio.

Contar con expertos para saber invertir eficientemente los recursos asignados. Cuando la empresa logra apalancarse financieramente, es fundamental que sepa en qué destinará el dinero. El objetivo es que se adquiera o se invierta este capital en aspectos que le aporte significativamente a su crecimiento. Esto porque, en caso de que no sea así, el apalancamiento se convertiría en una carga adicional a las operaciones que tenía antes de adquirirlo. Por ello, la inversión efectiva lo puede convertir en un plus en sus actividades o una carga a cubrir.

Hacer un análisis para corroborar si es viable y rentable apalancarse financieramente. Es importante esta recomendación sobre todo para conocer si las proyecciones de los beneficios que va a generar esta nueva inyección de capital, serán suficientes para cubrir la deuda adquirida. La evaluación económica se la realiza en todo proyecto y permite anticiparse a los hechos, a través de proyectar los estados financieros de la empresa a un plazo determinado y evaluarlo en el presente. Si existe incertidumbre en los resultados, manejar otros parámetros adicionales antes de hacer la toma de la decisión.

Otra de las recomendaciones es la de realizar este tipo de estudios enfocados a otro tipo de industrias y a empresas del sector manufacturero – textil de otra ciudad que no sea Guayaquil. Sería un aporte significativo a la

información económica que se tiene en el país el reconocer en qué ámbitos el apalancamiento financiero está dando buenos réditos a las organizaciones y en que ámbitos no se están viendo resultados óptimos. Esto aporta a los empresarios como una referencia cuando vayan a hacer una toma de decisión.

Referencias bibliográficas

- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-231. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6174482>
- Cruz, M. (2015). *Apalancamiento*.
- Dahlsrud, A. (2008). How Corporate Social Responsibility is Defined: an Analysis of 37 Definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 1(15), 1-13. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/csr.132>
- Delgado, D., & Chávez, G. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- ESAN. (2016). *Apalancamiento Financiero o secundario y su estrategia corporativa*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/apalancamiento-operativo-y-financiero/>
- Esparza, D. (2015). *Apalancamiento operativo, financiero y total*.
- Espejo, L., Robles, I., & Higuerey, A. (2017). Apalancamiento financiero en las empresas manufactureras de Ecuador. *Revista Publicando*, 4(13), 241-254. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Angel_Higuerey/publication/321709017_Apalancamiento_financiero_en_las_empresas_manufacturera_s_de_Ecuador/links/5a5679520f7e9bf2a536c85c/Apalancamiento-financiero-en-las-empresas-manufactureras-de-Ecuador.pdf

- García, G., & Villafuerte, M. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Actualidad Contable Faces*, 18(30), 49-73. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25739666004>
- Gironella, E. (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 2, 71-91. Obtenido de https://accid.org/wp-content/uploads/2018/09/analisis_castellano_071-091.pdf
- Granda, M. (2011). *Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas*. Obtenido de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/9246>
- Guaipatin, C. (2003). *Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/15916/observatorio-mipyme-compilacion-estadistica-para-12-paises-de-la-region>
- Harvey, M., & Wendel, C. (2010). *SME Scoring: Key Initiatives, Opportunities and Issues*. Obtenido de <https://www.bis.org/review/r131205b.pdf>
- Hernandez, S., Fernández, R., & Baptista, C. (2010). *Metodología de la investigación*. MEXICO: McGraw-Hill Interamericana.
- International Accounting Standards Board. (2010). *The Conceptual Framework for Financial Reporting*.
- International Accounting Standards Board. (2015). *resentación de Estados Financieros. NIC 1*.
- Larrán, M., García, A., & Giner, Y. (2010). Factores determinantes del racionamiento de crédito a las PYMES. Un estudio empírico en

- Andalucía. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 16(2), 63-82. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3436292>
- Macareñas, J. (2015). *Análisis del apalancamiento*. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2322103
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2012). *Alternativas de Financiamiento para PYMES en el Mercado de Valores*. Obtenido de https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/2012_Alternativas_Financiamiento_PYMES_mercado_Valores.pdf
- Niño Rojas, V. M. (2011). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Nogueira, D., Medina, A., Hernández, A., Comas, R., & Medina, D. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. *Ingeniería Industrial*, 38(1), 106-115. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360450397010>
- Salcedo, R., & Piza, P. (2018). Apalancamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/apalancamiento-financiero-rentabilidad.html>
- Treminio, E., & Baltodano, E. (2016). *Análisis y Planeación Financiera*. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/8316/1/17255.pdf>
- Vallejo, C., & Torres, Ó. (2012). *Manual de la inversión en bolsa*. Inversor Ediciones.

Anexos

Entrevista

Autor: Jason Berrezueta – Joey Suárez.

Tema de Tesis: El apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero (Pymes) de la ciudad de Guayaquil.

Entrevistado: _____

Ocupación: _____

1. En el ámbito de las PYMES, se ha implementado el apalancamiento financiero, ¿Cómo cree que se relaciona con la productividad de las empresas del sector manufacturero de textiles?

2. ¿Considera que las PYMES del sector manufacturero de textiles se ven beneficiadas en productividad por apalancarse financieramente?
 - a) Acuerdo
 - b) Desacuerdo

3. ¿Cuál es el aporte que brinda el apalancamiento financiero en las PYMES del sector textil con respecto a la productividad que ellas alcanzan?

4. ¿Financieramente para las PYMES del sector textil es viable apalancarse financieramente?

- a) Viable
- b) No viable

5. ¿Qué debilidades y fortalezas identifica que puedan suscitarse en las PYMES del sector textil para la aplicación de la reforma mencionada?

6. Responda estas preguntas enfocadas al apalancamiento financiero y su influencia en las PYMES del sector textil

	Definitivamente Si	Si	No opina	No	Definitivamente No
	5	4	3	2	1
1 ¿La explotación de los activos fijos utiliza el ratio de endeudamiento para medir el nivel de apalancamiento financiero de la Empresa?					

2 ¿Los activos fijos adquiridos por medio del apalancamiento financiero generan beneficios en la comercialización de la empresa?					
3 ¿Los cambios en el volumen de las ventas se benefician del nivel de apalancamiento financiero y del costo fijo de la empresa?					
4 ¿El aumento del nivel de producción por medio del apalancamiento financiero mejora la rotación de inventarios y se beneficia del costo fijo de la empresa?					
5 ¿El apalancamiento financiero ayuda la obtención de recursos ajenos y minimiza el periodo de pagos para mantener el costo financiero?					
6 ¿En el apalancamiento financiero para el manejo de costo de intereses se utiliza los ratios de liquidez a fin de definir los costos financieros en la empresa?					
7 ¿La inversión por medio del apalancamiento financiero influye positivamente en el flujo de producción para el aumento de stock de capital de la empresa?					
8 ¿En el apalancamiento financiero la inversión para aumentar la capacidad productiva mejora la rotación de inventarios en la empresa?					

9 ¿El financiamiento de la producción por medio del apalancamiento financiero influye en la obtención de créditos para la empresa?					
10 ¿En el apalancamiento financiero se aplican los ratios de gestión para la evaluación de créditos destinados a la comercialización de bienes de la empresa?					
11 ¿Al tomar una decisión sobre el costo de oportunidad se prioriza el mayor rendimiento de activos adquiridos por el apalancamiento financiero de la empresa?					
12 ¿El costo de oportunidad invertido por el apalancamiento financiero optimiza la utilidad de la empresa?					

7. ¿Para que utilizan las PYMES del sector textil los recursos obtenidos a través del apalancamiento financiero? Marque con una X

Maquinaria y Equipo.	
Tecnología.	
Sucursales o una nueva planta.	
Publicidad y Promociones.	
Inventario.	
Otra.	

8. ¿La productividad de las PYMES del sector textil han mejorado con relación a años anteriores?

Si	
No	

9. Cómo percibe los niveles de productividad en la empresa una vez realizado el apalancamiento financiero

Excelentes	
Muy Buenos	
Buenos	
Malos	
Regulares	
Pésimos	



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Berrezueta Merchán, Jason Billy**, con # **0931595540**, **Suárez Caicedo, Joey John** con C.C: # **0926126715** autores del trabajo de titulación: **El apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Ingenieros Comerciales** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 10 de septiembre del 2019

f. _____

Berrezueta Merchán, Jason Billy

C.C: # 0931595540

f. _____

Suárez Caicedo, Joey John

C.C: # 0926126715



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	El apalancamiento financiero y su relación con la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Berrezueta Merchán, Jason Billy Suárez Caicedo, Joey John		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas		
CARRERA:	Carrera Administración De Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	10 de septiembre del 2019	No. DE PÁGINAS:	120 pag.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Financiero-Producción-Contable		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Apalancamiento Financiero, Productividad, PYMES		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El presente trabajo de investigación está planteado con el objetivo de determinar la relación entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil, reconociendo los niveles de beneficios que se pueden obtener a través de una inyección de capital para este tipo de empresas. Inicialmente se plantean los enfoques teóricos escritos por diversos autores. Dentro de ello se desarrolla el marco teórico, el marco legal con leyes del país asociadas con el tema y el marco referencial con estudios previos parecidos llevados a cabo a nivel Ecuador y otros lugares del mundo.</p> <p>En cuanto a la parte de metodología, se desarrolla un estudio de carácter mixto. Dentro de ello se realiza un análisis de información financiera y económica de PYMES del sector manufacturero – textiles de la ciudad de Guayaquil quienes se han apalancado financieramente y se evalúa cómo ha sido el impacto en su productividad. Así también, se desarrolla una encuesta a 5 expertos que dan su percepción sobre este tema.</p> <p>Los resultados reflejan que si existe una relación positiva entre el apalancamiento financiero y la productividad del sector Manufacturero Textiles (Pymes) de la ciudad de Guayaquil. Se identifica que el recurso obtenido se destina, en su mayoría, en la compra de maquinarias y equipos. La mejora en la productividad se ve gracias a la mejora de los procesos de producción a través de la innovación y mejora continua.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-991026246	E-mail: joey-suarez@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Ing. Paola Traverso		
	Teléfono: +593-9994006190		
	E-mail: ptraverso2008@hotmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			